

El acuerdo de libre comercio entre la UE y México

MANUEL VARELA BELLIDO*

El pasado 23 de marzo, coincidiendo con la celebración del Consejo Europeo de Lisboa, tuvo lugar en la capital lusa la segunda Reunión del Consejo Conjunto Comunidad Europea-México. El motivo de dicha reunión no era otro que la adopción de una Decisión en virtud de la cual México y la UE establecerán una Zona de Libre Comercio (ZLC) que entrará en vigor el próximo 1 de julio. A partir de ese momento se pone en marcha una rápida reducción de los aranceles que gravan el comercio bilateral, lo que generará innegables beneficios para los agentes económicos de ambas partes. España, como no podía ser de otro modo dado su enorme interés en este asunto, ha tenido y tiene un papel protagonista antes, durante y después del proceso negociador.

Palabras clave: acuerdos comerciales, zona de libre comercio, México, UE.

Clasificación JEL: O52, O54, F13, F14.

1. Algunas aclaraciones previas

A lo largo del presente artículo se analizan fundamentalmente los textos de la Decisión que se acaba de adoptar desde la perspectiva de su importancia para la UE y España. No obstante, y dada la propia complejidad del formato del Acuerdo (o de los Acuerdos para ser más exactos) es necesario aclarar algunas cuestiones para comprender mejor el alcance de los compromisos pactados.

En primer lugar, y contrariamente a lo que ha aparecido publicado en algunos medios, en Lisboa no se firmó Acuerdo alguno entre la UE y México. La firma se produjo en Bruselas el 8 de diciembre de 1997 y lo que se firmaba era un Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados miembros por una parte y los

Estados Unidos Mexicanos por otra. Dicho Acuerdo (en adelante Acuerdo Global) sustituye al anterior —Acuerdo de 1991— y, como se explica a lo largo del artículo, llevará entre otras cosas al establecimiento de una Zona de Libre Comercio de bienes y servicios entre ambas regiones.

Al mismo tiempo que el Acuerdo Global se firmó un Acuerdo interino sobre comercio y cuestiones relacionadas con el comercio (en lo sucesivo Acuerdo Interino) que recoge únicamente aquellas cuestiones del Acuerdo Global de competencia comunitaria —esencialmente las referidas al comercio de bienes— con el objetivo de que pudiera entrar en vigor rápidamente al no requerir ratificación de los parlamentos nacionales (de hecho, el Acuerdo Interino está vigente desde el 1 de julio de 1998 mientras que el Acuerdo Global aún no lo está al no haber concluido todos los Estados miembros el proceso de ratificación).

El complejo sistema diseñado para aplicar estos Acuerdos crea sendos Consejos Conjuntos



COLABORACIONES

* Técnico Comercial y Economista del Estado

El autor agradece la inestimable colaboración de Gustavo Jaso, autor de la mayor parte de los cuadros estadísticos imprescindibles para el análisis de los aranceles.

tos, uno para el Acuerdo Global y otro para el Acuerdo Interino, que supervisan su puesta en práctica, y a los que corresponde, en consecuencia, adoptar las Decisiones relativas a la forma concreta en que se llevará a cabo lo establecido en los mismos. Por ello, es el Consejo Conjunto del Acuerdo Interino el que ha adoptado la actual Decisión, que determina las condiciones en las que se establecerá la ZLC de mercancías, recogiendo lo acordado por la UE y México a lo largo de las negociaciones. Éstas, llevadas a cabo fundamentalmente por la Comisión en representación de la UE —aunque asistida y coordinada con los representantes de los Estados miembros— y México, comenzaron el 9 de noviembre de 1998 y culminaron un año más tarde; concretamente el 24 de noviembre de 1999.

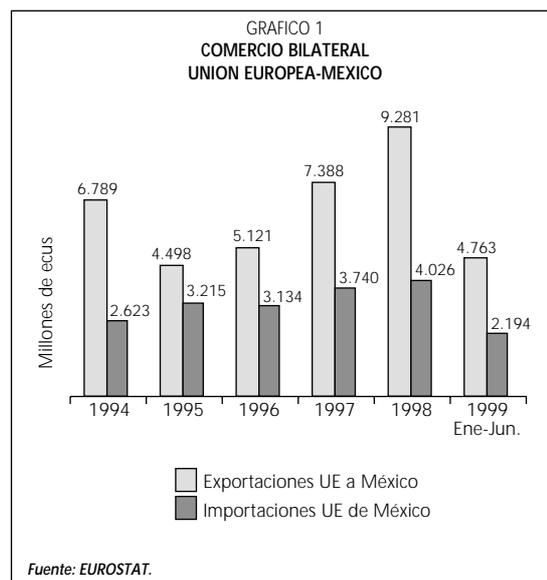
Ya en el presente año, el 19 de enero, el Colegio de Comisarios aprobó los textos oficiales con los resultados de esas negociaciones, presentándolos al Consejo de Asuntos Generales para su necesaria aprobación. Ésta se produjo el pasado 20 de marzo, cuatro días después de recibir la preceptiva aprobación por procedimiento de urgencia —a solicitud de la Comisión y del Consejo— del Parlamento Europeo. De esta forma se cumplían en tiempo récord todos los trámites formales del procedimiento comunitario para poder aprobar el establecimiento de una ZLC de mercancías (y el resto de aspectos del Acuerdo Interino).

Con todo lo anterior, y tras recibir los textos la aprobación del senado mexicano el pasado 20 de marzo, el único trámite que quedaba pendiente era formalizar la aprobación de la Decisión por el Consejo Conjunto. Esta se produjo en la reunión que tuvo lugar el pasado 23 de marzo en Lisboa al margen del Consejo Europeo, y en ella, como es natural, no se pudo firmar ningún acuerdo puesto que éstos ya estaban firmados desde hacía más de dos años (1).

(1) No obstante, sí que hubo una pequeña ceremonia con el fin de celebrar el paquete que entrará en vigor el 1 de julio, durante la cual se procedió a la firma simbólica de una declaración conjunta por parte del Presidente mexicano, Ernesto Zedillo, el Presidente de la Unión Europea, Antonio Guterres, y el Presidente de la Comisión Europea, Romano Prodi.

2. Los intercambios comerciales con México

Para poder realizar una adecuada valoración del Acuerdo UE-México y sus implicaciones conviene tener presente la magnitud y composición de los intercambios comerciales entre ambas regiones. En este sentido, hay que comenzar señalando que México no ha sido hasta el momento un destino prioritario de las exportaciones de la UE (ni de las españolas), lo cual no es extraño ya que América Latina, al igual que Asia, ha sido una región prácticamente olvidada por la UE hasta la adhesión de España y Portugal en 1986. Por ello la magnitud de las cifras de comercio bilateral no es muy significativa. Así, como se observa en el Gráfico 1, en 1998 (último año del que se dispone de datos consolidados) el valor del comercio UE-México ascendió a 13,3 millardos de ecus con un saldo favorable a la UE por valor de 5,2 millardos de ecus, que equivale al 57 por 100 del valor de la exportación comunitaria a México. A pesar de todo, México suele ser el primer o segundo mercado latinoamericano para la UE.



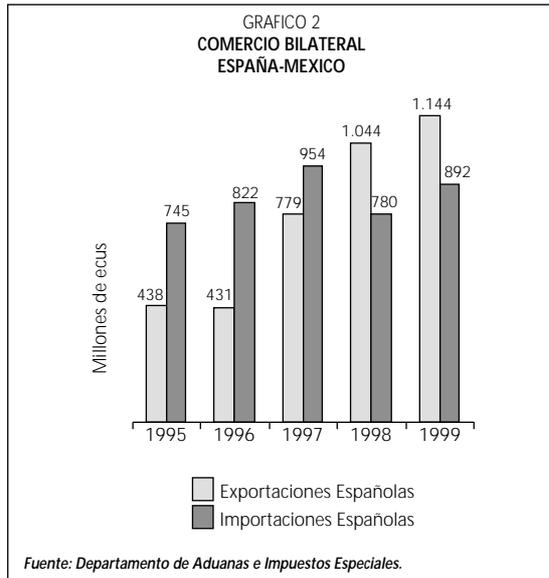
Salvo en este último aspecto, los comentarios realizados pueden transponerse, a escala naturalmente, a los intercambios de España con México, donde la cifra de comercio bilateral (2) es algo

(2) En este caso sí se dispone de datos de 1999 suministrados por el Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales.



COLABORACIONES

superior a 2 millardos de ecus manteniendo España un superávit por valor de 252 millones de ecus, equivalente al 22 por 100 del valor de la exportación española a México (Gráfico 2).



Más interesante es, sin duda, el análisis de la evolución de experimentada por el origen de la importación mexicana que se muestra en el Cuadro 1.

CUADRO 1
PARTICIPACION DE LA UE, ESPAÑA Y EEUU
EN LAS IMPORTACIONES MEXICANAS

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
UE	17,43	12,43	12,31	11,78	11,28	9,29	8,64	7,88	8,47
España	1,68	1,15	1,41	1,76	1,68	0,96	0,70	0,89	1,00
EE.UU.	66,12	73,93	71,27	71,21	71,85	74,53	75,59	74,84	74,49

Fuente: DOTS (FMI).

En éste se aprecia que, a pesar de que la UE es, tras EEUU, el principal socio comercial de México, existe una enorme diferencia entre la participación de los productos de una y otra zona dentro del conjunto de la importación mexicana, con el agravante adicional de que dicha diferencia ha aumentado notablemente en los últimos años. En efecto, la participación de la UE en las importaciones mexicanas cayó entre 1990 y 1997 del 17,43 por 100 al 7,88 por 100, mientras que la de EE.UU. aumentó del 66,12 por 100 al 74,84 por 100. Es decir que, en esos siete años la UE perdió más de 9,5 puntos, reduciendo a menos de la mitad su cuota de mercado, cuota que ha sido absorbida casi

en su totalidad por EEUU. Evidentemente, la entrada en vigor del NAFTA (*North America Free Trade Agreement*) en 1994 ha tenido mucho que ver en el ensanchamiento de esta brecha, que parece sin embargo que comienza ha estrecharse — aunque muy levemente— a tenor de los datos de 1998. No hay duda de que entre los factores explicativos de este cambio de tendencia se encuentran las buenas expectativas que sobre los exportadores europeos han tenido la aprobación del Mandato del Consejo a la Comisión para comenzar las negociaciones con México y el propio inicio de las mismas. Idénticos comentarios pueden realizarse respecto de los intercambios España-México.

3. El acuerdo desde la perspectiva de la UE

En las negociaciones que tuvieron lugar hasta el pasado mes de noviembre se abordaron todos los aspectos del Acuerdo Global. Sin embargo, la Decisión que acaba de adoptar el Consejo Conjunto CE-México traduce en una serie de disposiciones solamente lo acordado en cuestiones de competencia comunitaria, que se derivan, en consecuencia, de lo establecido en el Acuerdo Interino. Así, se recogen disposiciones referidas a la forma concreta en que se llevará a cabo el establecimiento de la ZLC de mercancías (en estricto cumplimiento del artículo 3 de dicho Acuerdo); aspectos relativos a la apertura gradual y recíproca de los mercados de contratación pública (artículo 4); un mecanismo de cooperación en materia de leyes de competencia (artículo 5); un sistema de consultas sobre aspectos relacionados con la defensa de la propiedad intelectual (artículo 6) y un procedimiento bilateral para solución de diferencias (artículo 12).

A esto habrá que añadir en un futuro próximo el resto de cuestiones del Acuerdo Global, sobre las que aun quedan aspectos por negociar, como son las cuestiones relativas al establecimiento de una ZLC de servicios, la liberalización de los movimientos de capital y la cooperación económica, además de otros aspectos no económicos contemplados asimismo en este Acuerdo.

En definitiva, como se observa, se trata del Acuerdo de Libre Comercio más ambicioso y de mayor alcance que ha concluido la UE hasta el momento, y como se ha destacado por parte



COLABORACIONES

comunitaria, gracias a él los operadores comunitarios se beneficiarán del mejor y más rápido tratamiento preferencial que México haya concedido jamás a un socio comercial, situándose en una óptima situación para competir en el mercado mexicano.

Como resultado final, cuando concluyan los períodos transitorios establecidos para la entrada en vigor de la ZLC de mercancías, todos los productos industriales —que representan el 92,8 por 100 del comercio bilateral—, el 62 por 100 de los productos agrarios y el 99 por 100 de los productos pesqueros quedarán libres de aranceles. En concreto, de acuerdo con el paquete aprobado, y siempre desde la perspectiva del desmantelamiento arancelario de México, los productos industriales se clasifican en cuatro listas que se ajustan a otros tantos calendarios de reducciones arancelarias: productos de categoría A, cuyos aranceles se eliminan totalmente a la entrada en vigor de la Decisión; productos de categoría B, que se liberalizan progresivamente hasta llegar a arancel cero el 1 de enero del año 2003; productos de categoría B+, cuya liberalización concluye el 1 de enero de 2005; y productos de categoría C, cuyos aranceles se reducirán hasta su total supresión el 1 de enero de 2007. Por lo que se refiere a los productos agrarios y pesqueros, la clasificación establecida para el desmantelamiento arancelario de México es la siguiente: productos de categoría 1, que se liberalizan totalmente a la entrada en vigor de la Decisión; productos de categoría 2, cuya liberalización concluye a los tres años de entrar en vigor la Decisión (1 de julio de 2003); productos de categoría 3, que se liberalizan totalmente en un período transitorio de ocho años (1 de julio de 2008); productos de categoría 4, cuya liberalización comenzará el 1 de julio de 2003 y concluirá el 1 de julio de 2010; productos de categoría 4a, para los cuales la reducción de aranceles comienza el próximo 1 de julio y concluye a los nueve años; adicionalmente, existe una categoría 5 que recoge aquellos productos cuyo tratamiento aún no se ha establecido y deberá ser decidido antes del 1 de julio de 2003; una categoría 6 que comprende los productos para los que se establecen contingentes con arancel reducido; y una categoría 7 que

recoge ciertos productos agrícolas transformados, para los que se establece un tratamiento preferencial especial.

Es importante destacar tres aspectos referidos a la construcción de los calendarios de reducciones arancelarias: en primer lugar, la celeridad con que se llevará a cabo el desarme arancelario, ya que los últimos aranceles para productos industriales se aplicarán, por parte mexicana en el año 2006 y por parte comunitaria en 2002 (si bien existen plazos mayores para ciertos productos agrarios y pesqueros); en segundo lugar hay que subrayar la concentración de una buena parte del esfuerzo de reducción arancelaria en los primeros años de liberalización, llegándose al año 2003 con arancel cero en México para el 52 por 100 de los productos industriales, el 27,8 por 100 de los productos agrarios y el 81,5 por 100 de los productos pesqueros; por último, a partir del 1 de enero de 2003, es decir, en poco de más de dos años y medio, los aranceles residuales para productos industriales, salvo excepción, serán inferiores al 5 por 100.

Estas tres características, que son igualmente aplicables desde la perspectiva mexicana, ya que la UE liberalizará el 82 por 100 de las importaciones industriales procedentes de México a la entrada en vigor de la Decisión (1 de julio de 2000) y el 18 por 100 restante el 1 de enero de 2003, definen un escenario de liberalización bastante cercano a la denominada «paridad NAFTA» tan pretendida por parte comunitaria durante las negociaciones. Con este apelativo se hace referencia a los deseos de la Comisión de conseguir un acceso al mercado mexicano para los productos industriales comunitarios en el año 2003, año de entrada en vigor de la última reducción arancelaria del NAFTA, idéntico al que en ese momento tendrán los productos de Canadá y EEUU. Evidentemente, tal logro hubiera significado hacer en dos años y medio lo que los EEUU y Canadá realizaron en diez años, lo cual parece una meta excesivamente exigente como para que fuera aceptada por la parte mexicana, a pesar de que en algún momento, concretamente en los primeros contactos de las negociaciones, se llegara a pensar en que tal iniciativa podría salir adelante. Es



COLABORACIONES

cierto que, como se insistió ante la Delegación mexicana, una vez liberalizadas totalmente las importaciones mexicanas procedentes de EEUU (casi el 75 por 100 del total importado en aquel país) poca importancia podría tener la liberalización de sus importaciones procedentes de la UE; pero no lo es menos que la aceptación por México de la paridad NAFTA hubiera ocasionado grandes protestas de sus sectores productivos, en un momento tan complicado para el Gobierno mexicano como es el actual período pre-electoral. En cualquier caso, el resultado obtenido puede considerarse mucho más que satisfactorio.

Otro tipo de análisis que también resulta particularmente revelador es el de la evolución del arancel medio ponderado pagado por los exportadores comunitarios. Así, como se observa en el Cuadro 2, dicho arancel promedio es en la actualidad del 12,29 por 100 merced, fundamentalmente, al 12,42 por 100 que pagan los productos industriales, y se reduce en tan sólo 3 meses (a la entrada en vigor) a menos de la mitad (5,71 por 100) y a casi la tercera parte (4,37 por 100) el próximo 1 de enero, es decir, en apenas 9 meses. Esta importante y acelerada reducción del arancel medio ponderado se consigue gracias a dos factores muy relevantes de la negociación arancelaria: en primer lugar, los derechos base de los que se parte para realizar las reducciones son dere-

chos efectivamente aplicados (y no derechos consolidados en la OMC, que en el caso de México son mucho más elevados); en segundo lugar, y en directa relación con lo anterior, los negociadores comunitarios consiguieron que México aceptase una cláusula *rollback* que retrotrae sus aranceles a la situación existente antes de abril de 1995. Gracias a esta cláusula se evita considerar en la situación de partida los incrementos arancelarios aplicados desde esa fecha, en concreto los introducidos en 1995 sobre el calzado y ciertos productos textiles —lo que supone que para estos productos la reducción de aranceles, en lugar de partir de su nivel actual (entre el 25 por 100 y el 35 por 100) parta del que existía entonces (entre el 15 por 100 y el 20 por 100)— y por supuesto el último, introducido el 1 de enero de 1999, y que merece un comentario especial por su influencia sobre estas negociaciones y sobre otras futuras.

En efecto, el 1 de enero de 1999 el gobierno mexicano introducía de manera sorpresiva —ya que la medida fue introducida in extremis, a finales de diciembre de 1998, dentro de la Ley de Presupuestos para 1999— una subida de aranceles que afectaba (y afecta, ya que sigue vigente) a los productos originarios de todos los países con los que México no tuviera acuerdos preferenciales, y que consiste en un recargo adicional del 10 por 100 para bienes de consu-



COLABORACIONES

CUADRO 2 EVOLUCION DE LOS DERECHOS ARANCELARIOS APLICADOS EN MEXICO Medias ponderas, por las importaciones 96/97 (1)								
	Productos de la UE							
	Import. (Mill. ecus)	—	1998	Actual (2000)	Extrada vigor (Verano 2000)	2001	2003	2005
Agricultura (2)	480,8	—	8,45	10,42	6,33	6,01	5,38	4,94
Pesca	3,3	—	19,05	23,34	10,80	8,38	3,40	2,92
Industria (3)	6.785,3	—	9,42	12,42	5,66	4,25	2,25	1,56
TOTAL	7.269,4	—	9,36	12,29	5,71	4,37	2,46	1,78
	Productos de España							
	Import. (Mill. ecus)	España/UE	1998	Actual (2000)	Extrada vigor (Verano 2000)	2001	2003	2005
Agricultura (2)	45,6	9,5 %	16,90	21,65	13,23	11,91	9,27	7,29
Pesca	2,2	66,5 %	20,00	23,98	11,54	9,33	4,72	4,11
Industria (3)	626,5	9,2 %	9,92	12,69	6,48	4,68	2,36	1,68
TOTAL	674,3	9,3 %	10,42	13,33	6,95	5,18	2,83	2,07

(1) Cambio medio 1996-97: 162,0 Ptas./ECU.
(2) Se toman los tipos fuera de los contingentes arancelarios agrarios, salvo para la leche (0402.1001 & 0402.2101).
(3) Contingente para vehículos: se toman los tipos del contingente, ya que España cumple el requisito de peso y la cantidad del contingente es muy superior a los flujos actuales.
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Aduanas de México.

mo final y del 3 por 100 para productos intermedios. Dicha medida, justificada en todo momento por el gobierno mexicano por razones exclusivamente presupuestarias, se tornó rápidamente en una excelente arma de negociación muy hábilmente utilizada por los negociadores mexicanos. En primer lugar, se trataba de una medida que era (y es) legal según los preceptos de la OMC, tanto por el hecho de que los aranceles finalmente aplicados no han superado en ningún caso los niveles consolidados en la OMC, como porque los incrementos se han aplicado *erga omnes*, con la preceptiva y evidente excepción de aquellos países con los que México tiene acuerdos preferenciales apoyados en las excepciones recogidas en la normativa de la OMC. Por lo tanto, ni la UE a pesar de sus intentos, ni nadie, podía (ni puede) obligar a México a retirar esa medida. Por otra parte, este incremento suponía un ensanchamiento del diferencial arancelario que beneficiaba (y beneficia aún) a los productos de EEUU frente a los comunitarios, convirtiéndose en consecuencia en un elemento de presión sobre los negociadores comunitarios.

cional de productos concluirá su liberalización el 1 de enero de 2003; y los aranceles residuales para el 48 por 100 restante se mantendrán, salvo alguna excepción, en niveles inferiores al 5 por 100, desapareciendo totalmente, en cualquier caso, el 1 de enero de 2007. Esto supone que los productos comunitarios podrán competir en México en unas condiciones de acceso muy similares a las que tendrán los productos estadounidenses y canadienses en el año 2003, ya que el arancel medio ponderado residual para los productos industriales comunitarios a partir de ese año está por debajo del 2,25 por 100, resultando prácticamente despreciable en términos de competitividad.

El sector del automóvil fue objeto de un acuerdo particular de gran importancia para la UE al conseguirse un acceso al mercado mexicano en unas condiciones tan buenas como las de los automóviles de origen NAFTA, y en ciertos casos mejores. En primer lugar, el paquete acordado para este sector incluye el compromiso mexicano de eliminar, el 1 de enero de 2004, el «Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz», decreto de 1989 en virtud del cual México puede reservar un contingente arancelario para aquellos productores establecidos en su territorio. Por otra parte, los aranceles sobre automóviles bajan del 20 por 100 actual al 3,3 por 100 a la entrada en vigor y a cero en el año 2003. Estas condiciones se aplican a un contingente del 15 por 100 del mercado mexicano, eliminándose dicha restricción cuantitativa el 1 de enero de 2007 (conviene recordar a ese respecto que actualmente los automóviles comunitarios tienen una cuota de mercado del 2 por 100 en México). Suponiendo que se sobrepasara el contingente, en cualquier caso los aranceles se reducirían desde el 20 por 100 hasta llegar al 10 por 100 en el año 2006 y a cero en 2007. Finalmente, el acuerdo asegura un acceso muy favorable para la industria de partes y componentes del automóvil.

Por otra parte, hay que considerar la liberalización de los productos agrarios y pesqueros, menos importantes desde el punto de vista cuantitativo, pero cuya negociación es en cambio más

En resumen, esta situación muestra las ventajas que puede proporcionar la aplicación de derechos arancelarios por debajo de los consolidados al permitir a los países que los aplican disponer de cierto margen para aumentarlos en caso de necesidad; pero al mismo tiempo, permite resaltar otro beneficio adicional derivado de la entrada en vigor de la ZLC como es la «consolidación» a nivel bilateral de los aranceles que México vaya aplicando en cada fase de reducciones arancelarias.

4. Algunos aspectos sectoriales

Desde el punto de vista sectorial, sin duda lo más relevante de la liberalización del comercio de mercancías se refiere al rápido desmantelamiento arancelario que se llevará a cabo en el sector industrial. De acuerdo con los calendarios establecidos el 47 por 100 de las exportaciones industriales de la UE a México quedarán libres de aranceles a la entrada en vigor de la Decisión (1 de julio de 2000); un 5 por 100 adi-



COLABORACIONES

compleja por afectar a productos de gran sensibilidad para los distintos Estados. Así, en lo que respecta a los productos agrarios, que representan el 7 por 100 del comercio bilateral total, el 62 por 100 de los mismos quedará totalmente liberalizado de acuerdo con los calendarios antes descritos. A este respecto conviene recordar que cada parte mantiene una *waiting list* (productos de categoría 5, con tratamiento aún por definir) que incluye, 316 posiciones arancelarias en el caso de México y 602 posiciones arancelarias en el de la UE. Además, hay que destacar la creación de un Comité Especial de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias para tratar de buscar soluciones conjuntas a los problemas de esta índole que afecten al comercio birregional, tema en el que España se ha mostrado especialmente interesada dados los obstáculos de carácter sanitario con que se encuentran algunos productos españoles, como por ejemplo el jamón, que en la actualidad tiene cerrado *de facto* el mercado mexicano. De hecho, en el caso concreto de los productos derivados del cerdo, México se ha comprometido a solucionar sus problemas de acceso a la mayor brevedad posible. En cuanto a los productos pesqueros, la liberalización afectará al 99 por 100 de los intercambios, habiéndose acordado ciertos contingentes arancelarios para los productos de mayor sensibilidad.

5. La negociación de las reglas de origen

Uno de los aspectos más importantes y a la vez más complejos de las negociaciones ha sido el capítulo correspondiente al Protocolo de Normas de Origen. Como es bien sabido, resulta crucial dentro de las negociaciones para el establecimiento de cualquier ZLC el establecimiento de unas reglas que definan con precisión cuándo se considera que las mercancías son originarias de la «zona». Con dichas reglas trata de evitarse uno de los problemas asociados a las ZLC, y es que, al mantener cada uno de los territorios aduaneros que la componen su propia protección frente a terceros países, los productos de estos últimos se introduzcan en la «zona» a través del territorio que mantenga una menor protección frente al exterior, y puedan acceder en condiciones prefe-

renciales al resto de territorios que componen dicha ZLC. Para evitar esto se tiende a proponer reglas de origen estrictas, y así, por ejemplo, la UE ha intentado imponer, en términos generales, reglas de origen más rígidas que las mexicanas para evitar la entrada en el mercado comunitario de productos de origen NAFTA. Ello resulta particularmente trascendente en el caso de México dada la importancia de su industria maquiladora. Recíprocamente, México trató de defender su industria textil de los competidores comunitarios que se benefician de una regla de origen más laxa que les permite, por ejemplo, partir de tejidos baratos procedentes de terceros países sin que por ello el producto deje de ser considerado de origen comunitario.

En consecuencia, y como es lógico, las posiciones de partida de ambas partes en este terreno eran muy distantes, ya que México proponía partir de las Normas de Origen que actualmente existen en el Acuerdo NAFTA, mientras que la Comisión Europea, actuando en consonancia con la actual política de homologación de los Protocolos de Origen de todos los acuerdos preferenciales que mantiene la UE con terceros países, proponía partir de su protocolo standard. Por ello, la aproximación y consenso final en cuanto a la definición de las reglas específicas que confieren origen ha sido objeto de arduos debates.

Desde el punto de vista comunitario el resultado obtenido puede considerarse satisfactorio ya que el 80 por 100 de las reglas sobre elaboraciones o transformaciones que se aplicarán se corresponden con las reglas del protocolo standard de la UE. En el 20 por 100 restante la UE ha tenido que hacer concesiones aceptando en parte las reglas propuestas por México. Los principales sectores afectados por estas concesiones han sido los del calzado, textiles y automoción en los que, no obstante, la UE también ha conseguido salvaguardar los intereses de los exportadores comunitarios a través de distintas medidas como el establecimiento de cuotas a las que se aplicará la norma comunitaria —en calzado—, calendarios de aplicación transitoria de reglas alternativas —en automoción—, etcétera. Es cierto que la puesta en práctica de algunas de estas medidas puede resultar



COLABORACIONES

complicada, y de hecho, por ejemplo, aún está por decidir la forma en la que se van a asignar las cuotas. De este asunto, de gran trascendencia ya que se trata de un sistema totalmente novedoso en el contexto del establecimiento de normas de origen, lo único que se sabe por ahora es que México va a utilizar un sistema de subastas para el reparto de los contingentes. Se espera que durante los meses que restan hasta la entrada en vigor de la Decisión, se establezca un procedimiento bien definido para la asignación de los mismos que evite problemas en el futuro.

En definitiva, y como se ha mencionado anteriormente, a pesar de que el capítulo de normas de origen ha sido uno de los más difíciles en su negociación, el resultado final puede considerarse globalmente satisfactorio.

6. Otras disposiciones de la Decisión

Por lo que se refiere al resto de disposiciones contenidas en la Decisión, hay que destacar, en primer lugar, el acuerdo sobre contratación pública que garantiza a las empresas comunitarias un acceso al mercado mexicano de contratación pública semejante al establecido en el NAFTA. Este acuerdo merece una valoración muy positiva, pese a que no se haya conseguido ningún compromiso con respecto a la contratación pública a nivel sub-federal, lo cual, obviamente, deja fuera del alcance comunitario buena parte de este tipo de operaciones. Sin embargo, la lista de entidades públicas presentada por el Gobierno mexicano, cuyos contratos se compromete a abrir a las empresas comunitarias, contiene las entidades más importantes a nivel del Gobierno Federal. En concreto, dicha lista está compuesta por 18 entidades del Gobierno Federal y 33 empresas gubernamentales entre las que destacan compañías tan importantes dentro del sector público mexicano como Petróleos Mexicanos (PEMEX) o la Comisión Federal de Electricidad (CFE). En reciprocidad, los operadores mexicanos obtendrán un acceso al mercado comunitario de contratación pública similar al que la UE concede a sus socios en el marco del Acuerdo sobre Contratación Pública de la OMC, Acuerdo del que México no es signatario.

Por último, la Decisión incluye un mecanismo de cooperación en materia de competencia, un mecanismo de consulta para asuntos de propiedad intelectual y un sistema bilateral para la solución de controversias. El primero contiene toda una serie de compromisos con el fin de evitar que los beneficios de la Decisión se reduzcan o anulen por la existencia de comportamientos anticompetitivos. En el terreno de la propiedad intelectual, se crea un Comité Especial encargado de buscar soluciones mutuamente satisfactorias en caso de que alguna de las partes encuentre dificultades en la protección de la propiedad intelectual. En cuanto a la solución de controversias, se establece un mecanismo bilateral para garantizar la aplicación de lo establecido en la Decisión, manteniendo, no obstante, las partes la posibilidad de acudir al mecanismo de solución de diferencias de la OMC (3).

7. Otras disposiciones del acuerdo global: la liberalización del comercio de servicios

Además de todo lo que se ha comentado hasta el momento, existen otra serie de cuestiones sobre las que ya se ha negociado, pero que, al ser de competencia mixta, no forman parte del Acuerdo Interino y, por lo tanto, no se han incluido en la Decisión adoptada. Este es el caso de la liberalización del comercio bilateral de servicios, cuestión de gran interés para la UE, que forma parte del Acuerdo Global y por lo tanto no entrará en vigor el próximo mes de julio debiendo esperarse a una nueva Decisión, que en este caso deberá adoptar el Consejo Conjunto del Acuerdo Global, para lo cual es necesario que éste entre en vigor previa ratificación del mismo por todos los Estados miembros. En definitiva, las negociaciones en este terreno siguen abiertas, aunque se haya llegado a acuerdo en algunas materias. En concreto, hasta el momento se ha acordado la aplicación de una cláusula *standstill* —que prohibirá la intro-

(3) Sin embargo, para evitar problemas asociados a una inadecuada utilización de estos mecanismos de solución de controversias, una vez iniciado un procedimiento de solución de controversias en un foro (bilateral u OMC) habrá que esperar a que éste haya concluido antes de recurrir al otro foro con relación a ese mismo asunto.



COLABORACIONES

ducción de cualquier nueva discriminación entre las partes en los sectores cubiertos por el Acuerdo desde su entrada en vigor—, y el compromiso de negociar, en un período de 3 años o en cualquier caso no más tarde de que finalice la próxima ronda del GATS (Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios), los términos en los que se desarrollará la eliminación de lo fundamental de las discriminaciones existentes.

En el capítulo de servicios financieros, sobre el que se ha negociado un protocolo específico, se ha conseguido la concesión por parte de México de un tratamiento denominado «Nafta Plus», que garantiza la aplicación a las empresas comunitarias del trato concedido por México en el marco del NAFTA, más las liberalizaciones que dicho país haya realizado posteriormente de forma autónoma. Entre los compromisos de liberalización que se han conseguido en servicios financieros cabe destacar la libertad de establecimiento para entidades bancarias de la UE en México, es decir, la supresión de los límites a la participación en el capital de las entidades bancarias instaladas en México

La Comisión considera que los acuerdos alcanzados permiten asegurar que el resultado final en la negociación de servicios será compatible con el artículo V del GATS, ya que, a pesar de que se han excluido del Acuerdo ciertos subsectores —audiovisual, transporte aéreo y cabotaje marítimo—, hay una «cobertura sectorial substancial» al no excluirse a priori ningún sector completo ni ninguno de los cuatro modos de suministro contemplados en el artículo I del GATS. De igual forma se cumplirían los requisitos GATS en cuanto a plazo y repercusiones sobre terceros países, ya que la liberalización se completará en un período en principio no superior a 10 años y no conllevará elevación alguna de las barreras al comercio de servicios con terceros países.

Por último, el Acuerdo Global se completa con otras disposiciones relativas a la liberalización de los movimientos de capital (4), a la cooperación

(4) Durante las negociaciones se consideró la posibilidad de liberalizar las inversiones bilaterales, tarea que se antoja particularmente difícil de acometer, al tratarse de un asunto que es competencia exclusiva de los Estados miembros y que requiere, en consecuencia, la unanimidad del Consejo de la UE.

económica, así como a otras cuestiones de índole no económica, tales como la cooperación cultural, medioambiental, lucha contra las drogas, etcétera.

8. El acuerdo desde la perspectiva española

No se puede concluir sin hacer una referencia a las implicaciones que este Acuerdo tiene para España. En primer lugar, se trata del primer acuerdo de libre comercio que la UE establece con un país de América Latina —área tradicionalmente ligada a España— que supone, en consecuencia, un cambio de orientación de la política comercial preferencial de la UE, que hasta este momento se había olvidado de esta región. Además, está claro que este Acuerdo sienta un claro precedente para la negociación de otros acuerdos comerciales de alcance similar con otros países de la zona, como los que precisamente comenzaron a negociarse con Mercosur y Chile el mismo día en el que concluían las negociaciones sobre aspectos del Acuerdo Interino con México, abriendo nuevas posibilidades para dejar Latinoamérica. En resumen, con este Acuerdo España puede ser definitivamente percibida por los países latinoamericanos como su puerta de acceso a la Política Comercial Preferencial de la UE.

Pero además de su amplio significado político, el desarrollo de este Acuerdo traerá consigo importantes beneficios económicos para los exportadores e inversores españoles. En efecto, todo lo comentado anteriormente para la UE es aplicable, con distintas ponderaciones, por supuesto, al caso particular de España. Así, el Cuadro 2 muestra la evolución de los aranceles medios ponderados que aplica México a las exportaciones de productos agrarios, pesqueros e industriales, que, al igual que ocurre con los aranceles que recaen sobre la exportación comunitaria, se reducen prácticamente a la mitad el próximo 1 de julio y a casi una tercera parte tan sólo seis meses después.

Adicionalmente, parece indicado hacer algunas referencias a ciertos productos de especial interés para España. El Cuadro 3 contiene algunos ejemplos claros de las inmediatas repercusiones que para España va a tener la entrada en vigor



COLABORACIONES

CUADRO 3
DESARME ARANCELARIO DE MEXICO
Productos de especial interés para España con importantes reducciones arancelarias a corto plazo

Arancel	Productos	D.º aplicado actual (2000) (%)	Entrada vigor (%)	Enero 2001 (%)
ex64	Calzado; casi todo el sector	35	18	12
61 & 62	Confección; todo el sector	35	18	12
ex42	Marroquinería y otros artículos de cuero	35	18	12
6301/02	Mantas y otra ropa de cama	35	18	12
ex57	Alfombras y moquetas	30	18	12
6913	Estatuillas de porcelana	30	18	12
7013	Objetos vidrio para mesa y cocina	30	18	12
ex9502	Muñecas	30	0	0
ex9613	Encendedores	30	18	12
ex9401	Sillas	18	13	10
ex9403	Muebles	25	13	10
9004	Gafas	25	0	0
ex9405	Lámparas eléctrica	23	18	12
4410	Tableros de fibra (madera)	23	18	12
4011.10/20	Neumáticos, para autos y camiones	23	8	8
ex840999	Partes de motores para vehículos	18	5	5
ex9483	Arboles transmi.: engranajes fricción	13 & 18	5	5
ex8708	Piezas para vehículos, varias	18	13	10 & 7,5
ex8708	Piezas para vehículos, varias	13	5	5
				A 12 meses desde EV
2204.10/21	Vino embotellado y cava	30	17,8	15,6
0805	Cítricos, frescos	23	0	0
ex2008.30	Conservas de mandarinas	23	0	0
2005.90	Mezclas de hortalizas en conserva	23	0	0
2009.90	Zumos de frutas y hortalizas, mezclas	23	0	0
0703.20	Ajos	13	0	0
2101.20	Extractos de té	23	0	0
ex2103	Salsas alimenticias	23	15	10
2005.70	Aceitunas, en conserva	23	15	10
0904.20	Pimentón	23	15	10
0910.20	Azafrán	13	7,5	5
1605	Mejillones y crustáceos, en conserva	23	0	0
1604.30	Sucedáneos de caviar	23	0	0
1604.16	Anchoas, en conserva	23	15	10

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Aduanas de México.



COLABORACIONES

de la ZLC UE-México, ya que en él se enumeran algunos productos muy representativos de la exportación española cuyos aranceles se reducen de forma muy notable a corto plazo. Entre ellos cabe destacar la presencia de muchos productos con aranceles entre el 30 por 100 y 35 por 100 tales como calzado; confección; marroquinería; mantas y ropa de cama; alfombras y moquetas; estatuillas de porcelana; objetos de vidrio; muñecas; encendedores, etcétera.

A estos habría que añadir algunos otros que no aparecen en esa lista, bien porque no están sujetos a aranceles tan elevados, bien porque la reducción de los mismos se lleva a cabo de manera más progresiva. Entre ellos estarían productos industriales como: los productos químicos —que pasan de soportar aranceles medios de casi el 11 por 100 al 3 por 100 el 1 de enero de 2001—; vehículos, partes y accesorios —cuyo tratamiento ya se ha comentado anteriormente—;

productos electrónicos —que pasan de casi un 14 por 100 actual al 1,7 por 100 el próximo 1 de julio—; los plásticos —cuyos aranceles se reducen el 1 de enero de 2001 a casi la mitad de los actuales (del 17,1 por 100 al 8,9 por 100); el papel —que pasa en idéntico período del 12,7 por 100 al 5,2 por 100; y otros como maquinaria de construcción, maquinaria para envase y embalaje, herramienta, maquinaria-herramienta, y baldosas cerámicas (siendo este último un producto de extrema sensibilidad para México y para el cual se ha conseguido un desmantelamiento de paridad NAFTA).

También habría que mencionar algunos productos agroalimentarios en los que España tiene particular interés ofensivo, que salen muy beneficiados con el Acuerdo, como son las bebidas espirituosas —que actualmente pagan casi un 30 por 100 de arancel—, el vino y los espumosos (30 por 100), las salsas y otras preparacio-

nes alimentarias (20,5 por 100), el aceite de oliva (19,2 por 100), las conservas de aceitunas (23 por 100), o los artículos de confitería sin cacao (20 por 100) (estos últimos se beneficiarán de un contingente con arancel reducido). Además, hay que tener en cuenta que existe un amplio número de productos cuyo tratamiento está aún por decidir (*waiting list* de México) entre los cuales se encuentran algunos de gran interés para España, como son el yogur, los helados, algunos quesos, chocolates, embutidos, jamones, paletas, etcétera. Como se ha subrayado anteriormente, estos últimos se beneficiarán además de la eliminación de las importantes barreras de carácter zoosanitario con que se enfrentan en la actualidad.

En el terreno defensivo, se ha tenido en cuenta la especial sensibilidad de algunos productos, entre los que destacan por su importancia para España: el plátano, los lomos de atún y los tomates preparados —cuyo tratamiento está aún por decidir—, y otros productos en los que se han concedido contingentes arancelarios, cuyos aranceles, por lo tanto, no se eliminarán totalmente. Entre estos últimos estarían las conservas de atún, fresas congeladas, aguacates, miel, flores cortadas, zumo de naranja, etcétera.

En otro orden de cosas, y antes de finalizar, es conveniente hacer una breve referencia al impacto que este Acuerdo puede tener sobre los flujos de inversión. En primer lugar hay que destacar que se trata de un Acuerdo de naturaleza eminentemente comercial, en el que las disposiciones relativas a inversiones se reducen a la mínima expresión. Además, ya se han comentado las dificultades asociadas al tratamiento a nivel comunitario de estos temas. Sin embargo,

parece previsible que la liberalización de los intercambios comerciales en ambas direcciones repercuta positivamente sobre las inversiones bilaterales. Evidentemente, el sector servicios será el que registre un mayor dinamismo en lo que a inversiones se refiere pues existe un compromiso expreso en relación con la liberalización de las inversiones en ese sector. Dicho compromiso viene dado por la obligación de que la liberalización de los servicios afecte los cuatro modos de suministro contemplados en el GATS, incluyendo, por lo tanto la liberalización del suministro de servicios mediante presencia comercial.

8. Conclusión

En definitiva, como se ha tratado de mostrar a lo largo del artículo, se trata de un magnífico Acuerdo: desde la perspectiva comunitaria es el más completo y ambicioso, habiéndose llevado a cabo las negociaciones en el tiempo récord de 12 meses y 15 días; desde la perspectiva española este Acuerdo representa un paso más en la evolución de la ya madura economía internacional española que se puede decir que inicia su andadura con el Plan de Estabilización de 1959 —que supuso el adiós definitivo al período de autarquía—, se consolida con su adhesión a la Comunidad Europea en 1986, abriéndose camino progresivamente entre las economías más abiertas, y se consagra en la actualidad como economía impulsora del libre comercio a través de su decisivo apoyo a este Acuerdo con México que supone un estrechamiento de los importantes vínculos que tradicionalmente ha mantenido con la región latinoamericana.



COLABORACIONES