



---

Sección: Vínculo internacional.

### **Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea: Expectativas y Oportunidades**

En la selva jurídica de los acuerdos internacionales existe un tratado bilateral poco conocido en el mundo del comercio internacional: El Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México (en adelante TLCUEM). Dada la complejidad de la Unión Europea (UE), que cuenta con 27 Estados, el acuerdo con México carece de la publicidad necesaria (y falta de expertos en la materia) para interesar a los empresarios mexicanos y europeos a acercarse a sus ventajas y beneficios.

Un tratado se define como un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional; puede constar de un instrumento único, o de dos o más instrumentos conexos, cualquiera que sea su denominación particular (ver el artículo 2 de la Convención de Viena sobre el derecho de los tratados de 1969). Con la entrada en vigor de los acuerdos de la Organización Mundial de Comercio (OMC), se incrementó sustancialmente la suscripción de tratados internacionales en materia de comercio exterior. En este escenario, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, conocido también como ALÉNA, del francés: "Accord de libre-échange nord-américain") que entró en vigor el 1 de enero de 1994 y que desde su inicio ha eclipsado a los otros tratados firmados por México (particularmente al TLCUEM), ya que la actividad económica del país se ha concentrado en el bloque económico del TLCAN. Con la crisis económica actual de Estados Unidos de América, es un hecho que los empresarios mexicanos están buscando rutas de diversificación comercial y es ahí donde el mercado de la Unión Europea puede aportar nuevas soluciones, sin embargo, no es un mercado fácil por la diversidad cultural y los diferentes métodos comerciales, ya que en muchas ocasiones se practican costumbres mercantiles opuestas dentro de los mismos países de la zona comercial europea.

Para el empresario europeo, México se presenta como un mercado interesante por la diversidad de acuerdos comerciales; además, visto desde el exterior, se le considera una economía consolidada (pertenece al grupo del G-20), con un gran dinamismo económico y un cambio de divisa interesante entre el peso y el euro. Por otra parte, con un 20% del volumen total de las importaciones y exportaciones mundiales, la UE es la primera potencia comercial mundial y finalmente, no tiene acuerdos específicos con sus principales socios comerciales como los Estados Unidos y Japón. Con ellos, las relaciones de comercio se rigen a través de los mecanismos establecidos dentro del marco de la OMC, lo que puede representar una gran ventaja para el empresario mexicano (A). Sin embargo, dicho tratado impone condiciones de respeto y reciprocidad, que en ocasiones son difíciles de cumplir por la disparidad de países y economías (B).

## Desarrollo y contenido del TLCUEM

El acuerdo de cooperación entre México y la Comunidad Europea de 1978 fue remplazado en 1991 por un acuerdo que no contiene la cláusula de respeto a los derechos humanos y que no puede ser catalogado entre los acuerdos de tercera generación que se articulan en torno al principio fundamental de igualdad o no discriminación. Por consiguiente, en 1997 se firmó un acuerdo de cuarta generación, el cual integra el diálogo político que el mismo acuerdo institucionaliza; este debe cubrir todas las materias de interés común para desembocar en una consulta más estrecha en las organizaciones internacionales. En el acta final (adjunta) se encuentra la “declaración común relativa al diálogo político entre la Unión Europea y México” la cual regula este diálogo y se funda –entre otros aspectos- sobre la base del respeto a la democracia y los derechos del hombre, la liberación progresiva de los intercambios y la colaboración global en todos los ámbitos, en donde el comercio es parte integrante del acuerdo.

El texto establece como objetivo favorecer el desarrollo, así como una liberalización bilateral y preferencial, progresiva y recíproca. El TLCUEM recibió el Acuerdo de conformidad del Parlamento Europeo el 6 de mayo de 2000, y entró en vigor el primero de julio. Una vez que el Consejo (órgano que integra a representantes de las instituciones europeas y del gobierno mexicano) aprobó el 24 de noviembre de 1999 las negociaciones relativas a la apertura comercial, se pudo establecer una zona de libre comercio para los bienes y servicios, y así liberalizar progresivamente las inversiones y los pagos ligados a las mismas, abrir recíprocamente los mercados públicos y adoptar reglas comunes en el dominio de la competencia y la propiedad intelectual. Dentro del capítulo del tratado relativo a los mercados públicos, ambas partes convienen en abrirlos progresivamente bajo el control del Consejo. Respecto a la competencia, se establece que las partes firmantes del acuerdo deben tomar medidas convenientes para prevenir las distorsiones o las restricciones; éstas se deberán discutir en el Consejo.

Se establecen además algunos mecanismos de cooperación y coordinación para facilitar la asistencia técnica, las consultas y los intercambios de información, la propiedad intelectual, industrial y comercial. Así, en el ámbito de la cooperación propiamente dicha, hay varios campos contemplados: se instaura un diálogo regular sobre las cuestiones económicas, mientras que en lo industrial el objetivo es promover una gestión dinámica, integral y descentralizada con el refuerzo de contactos, diálogo y la promoción de los proyectos pilotos. Los intercambios de información así como las acciones de formación son los esfuerzos claves de la cooperación en los ámbitos de minería, energía, transportes y turismo. En todos los casos, el objetivo es principalmente el desarrollo de estos sectores. En el marco de los servicios financieros, el objetivo de la cooperación consiste en fomentar una productividad y una competitividad mayor y diversificada. Por lo que se refiere a las comunicaciones, la cooperación se concentra sobre el diálogo, los intercambios de información, la difusión de las nuevas



---

tecnologías, el acceso recíproco a las bases de datos, la interconexión y la interoperatividad de las redes y servicios telemáticos, así como la promoción de los proyectos conjuntos de investigación y proyectos pilotos. La cooperación en los ámbitos agrícola, agroindustrial y rural se inscriben en una preocupación comercial, ya que con el fin de facilitar los intercambios comerciales, las partes estudian la manera de armonizar las normas generales, las sanitarias, fitosanitarias y medioambientales. Se estipulan también los intercambios de información y la realización de acciones y proyectos comunes.

El TLCUEM estableció que el comercio de servicios tuviera vigencia hasta el 1 de marzo de 2001. Ese pacto marcó un periodo de transición para las exportaciones de bienes a partir del 2005, que paulatinamente abolió las barreras arancelarias y cualquier otro obstáculo comercial; para las exportaciones europeas esto inició en el 2007. Este periodo de ajuste bilateral pretende que los sectores de servicio y agrícola lleguen a una total liberalización comercial en 2010. Este acuerdo se celebra por un período de tiempo ilimitado y cada una de las partes puede denunciarlo notificando su intención a la otra parte, y deja de ser aplicable seis meses después de esta notificación. Incluye los productos industriales así como los agrícolas y pesqueros. La clasificación en los intercambios entre la UE y México esta prevista por los regímenes arancelarios respectivos de cada parte, de acuerdo con el “Sistema Armonizado de Designación y Clasificación de las Mercancías”. Los productores mexicanos y europeos deben tener en cuenta la eliminación progresiva de los derechos de aduana u otra imposición de cualquier género, que se genere por la importación o la exportación de un bien, particularmente si ésta es una sobretasa o una imposición suplementaria percibida con motivo de esta importación o exportación, con exclusión de impuestos u otras imposiciones interiores de alguna naturaleza que se encuentren previstas en la reglamentación interior de cada una de las partes en materia de imposición, todo derecho antidumping o compensatorio. El TLCUEM es un acuerdo que integra diversas materias, lo que hace difícil su apreciación y ventajas para México.

¿Un acuerdo favorable para México?

Este acuerdo de libre comercio es más favorable para México (por lo menos en teoría), puesto que el calendario de desmantelamiento arancelario de la UE permite el acceso rápido de productos mexicanos en el mercado europeo: un 82% de productos mexicanos desde el 1 de julio de 2000 y 48% de productos de la UE desde el 1 de enero de 2007. El hecho de que los productos europeos estén liberalizados completamente desde 2007 no significa que estos productos no se hayan beneficiado de la eliminación progresiva de derechos de aduana, ya que estaba previsto suprimir en varias etapas los derechos de aduana a la importación en México de los productos originarios de la UE, de tal modo que llegara a la eliminación completa en la fecha prevista.



Asimismo, el acuerdo establece medidas no arancelarias, que tienen por objeto facilitar el comercio de bienes; ejemplo: se eliminaron todas las prohibiciones a la importación o a la exportación, como cuotas o licencias de importación o exportación, también los derechos de aduana e impuestos. Además ninguna nueva medida se introducirá; así, los productos importados no se afectan de impuestos u otras imposiciones interiores, superiores a las que afectan a los productos nacionales similares. Los productos importados no se someten tampoco a un tratamiento menos favorable que el tratamiento concedido a los productos nacionales similares; la UE y México confirman los derechos y obligaciones que les incumben en materia de subvenciones y medidas compensatorias, y, las partes cooperan para garantizar el cumplimiento de las disposiciones relativas a la libre circulación de mercancías y el respeto a las normas de origen aplicables, con el fin de garantizar la coordinación necesaria de sus sistemas aduaneros. Hay que tomar en consideración que la Unión Europea es el segundo socio comercial de México, con un volumen de exportaciones de 33.8 millones de dólares en 2008 (contra 15 millones de dólares en 2000). En cuanto a las exportaciones de México a la Unión Europea, estas pasaron de 5.8 millones de euros en 2000 a 13,9 millones de dólares en 2008. Además, la Unión Europea es el segundo inversionista extranjero en México, dedicando 55 millones de euros para el período 2007-2013 a tres sectores claves del país: cohesión social y gobernabilidad, desarrollo económico y cultura y educación.

Sin embargo, el 80% del comercio exterior mexicano continúa dirigido hacia Estados Unidos, por eso el TLCUEM representa una herramienta indispensable para ingresar al mercado de la Unión Europea y diversificar el mercado. La Unión Europea concentra casi la quinta parte del comercio mundial y su producto interno bruto per capita, para 2005, ascendió a 23 mil 400 euros evaluados en cuanto a capacidad de compra por el EU Statistical Yearbook. La esencia del TLCUEM es que ésta sea una relación más profunda que la que existe entre los signatarios del Tratado de Libre Comercio para América del Norte, pues “ahí todo se centra en lo comercial y a los europeos nos interesa más un acercamiento global, desde todos los sectores” .

Con este tratado se creó la primera zona de Libre Comercio entre Europa y el continente Americano. Este acuerdo brinda a las empresas establecidas en México la oportunidad de incrementar sus exportaciones hacia un mercado potencial de más de 455 millones de personas. Los objetivos de la Unión Europea al firmar el TLCUEM son los siguientes: en primer lugar, pretende contrapesar la influencia de Estados Unidos en América Latina. En segundo lugar, a pesar de que establece distintos objetivos, queda claro que las consideraciones comerciales siguen siendo las más importantes, a saber el crecimiento de sus exportaciones, sobre todo en el ámbito de los productos de tecnología avanzada, la inversión directa en los programas de privatización, manufactura, industrias de extracción y los servicios. Por último, el acuerdo se inscribe naturalmente en la estrategia global de la Unión Europea, que consiste en diversificar su participación en la economía global (más de 100 acuerdos comerciales con terceros países). Pero, por el contrario, la Unión Europea no piensa en absoluto abrir su mercado a los productos agrícolas mexicanos que podrían entrar en competencia con sus propios productos. Por otra

---

Avenida Mariano Otero No. 3433, Interior 406. Col. Verde Valle, C.P. 45550, Guadalajara, Jalisco (México)

Tel. (01 33) 12 04 43 34 e-mail: [gcambero@camberoabogados.com](mailto:gcambero@camberoabogados.com)

[www.camberoabogados.com](http://www.camberoabogados.com)



---

parte, estos acuerdos, incluso si se dan por positivos, no constituyen de verdad una política prioritaria para los Estados miembros de la Unión Europea; se consideran más bien como del interés específico de España (y en la práctica son las sociedades españolas quienes se han beneficiado del capítulo de inversión de este acuerdo). Por otra parte, el TLCUEM puede ser útil para reforzar los esfuerzos del TLCAN, el cual fortalece el proceso de apertura económica y liberalización del mercado mexicano a largo plazo, reduciendo las incertidumbres en relación a la permanencia de TLCUEM. Los dos tratados juntos suman cerca del 80% del comercio exterior mexicano. Sin embargo, sólo dos países –España y Alemania, de los 27 que concierne el TLCUEM- concentran más de la mitad de las exportaciones a la Unión Europea (53.06%). Además, actualmente operan en nuestro país unas 8 mil empresas europeas, no ocurre lo mismo con las firmas mexicanas en Europa, puesto que su visibilidad es prácticamente inexistente en el mercado europeo. El problema radica en la forma como se negoció el TLCUEM, ya que en estos acuerdos de libre comercio se promete una apertura recíproca. Ése fue el caso de México, que abrió todo su mercado de compras de gobierno a las empresas europeas, y en Europa (hasta el momento), no existe ninguna empresa mexicana dentro de las que proponen sus productos o servicios, probablemente por falta de conocimiento del funcionamiento de dicho mercado y la legislación interna de cada país que conforma la UE.

Las instituciones mexicanas de fomento económico en el extranjero rara vez hablan frente empresarios europeos del TLCUEM y cuando lo hacen, simplemente se limitan a enmarcar las ventajas de la mano de obra mexicana y las ventajas fiscales para las inversiones en el país . Otro aspecto preocupante del TLCUEM es la falta de evaluaciones de impacto de sustentabilidad (supuestamente obligatorios para la UE en sus acuerdos comerciales con terceros) y la falta de consultas y participación de las organizaciones sociales y civiles en las decisiones gubernamentales. Finalmente, ha sido la voluntad común de la Unión Europea y México que el TLCUEM exista, el cual que debe extenderse y diversificar el comercio entre estas naciones y aumentar la cooperación en el comercio, las cuestiones económicas, la ciencia, la tecnología y los asuntos financieros. El TLCUEM ha creado nuevas oportunidades en los dos lados del Océano Atlántico, siguiendo al mismo tiempo la fuerte relación que existe entre Europa y México. El actual tratado debe profundizar y llegar a un acuerdo más parecido y acorde con los principios sociales, políticos y económicos al interior de la misma Unión Europea. Por ejemplo, transferencia de fondos para el desarrollo de las regiones más empobrecidas, la creación de mecanismos de subsidios para áreas estratégicas, y el establecimiento de derechos sociales a niveles comunitarios.

Guillermo Cambero Q.  
Derechos reservados