

---

# México y España de cara a la Unión Europea

ENCARNACIÓN MORAL PAJARES\*

Las economías mexicana y española se encuentran inmersas en sendos procesos de apertura exterior e internacionalización, con los desafíos que ello entraña. En el último decenio los flujos de comercio exterior de ambos países han mantenido tasas de crecimiento superiores a la media mundial, lo que les ha permitido aumentar su presencia como clientes y proveedores del sistema internacional de comercio. Pero tanto en México como en España los rasgos más destacados de la evolución reciente de los patrones comerciales son la reorganización y la concentración de los intercambios en áreas geográficas muy distantes. Así, mientras que los países de la Unión Europea son responsables de más de 68% del total del comercio exterior de España, México mantiene como principal socio comercial a su vecino del norte, al que dirige 86% de sus exportaciones y del que procede 72% de sus importaciones.

La regionalización que caracteriza al sistema de intercambios internacionales, frente al multilateralismo favorecido primero por el GATT y después por la Organización Mundial de Comercio (OMC), ha determinado que España y México —con fuertes vinculaciones culturales e históricas y un volumen de comercio que en 1998 superó 2 000 millones de dólares— participen en proyectos regionales que se concretan en áreas económicas muy diferentes (Unión Europea y América del Norte); ello puede condicionar el futuro de las transacciones bilaterales entre esos países. Ante esta posibilidad España, en consonancia con su manifiesto

\* Profesora titular del Departamento de Economía Aplicada, Universidad de Jaén, España, y coordinadora de este número <emoral@ujaen.es>.

interés por reforzar su interdependencia con México, impulsa y encabeza los esfuerzos de la Unión Europea por proyectar hacia el siglo XXI una relación sin precedente en que los permanentes lazos culturales queden aglutinados por una fuerte interpenetración económica y una sólida cooperación política. Para lograr estos objetivos, el 8 de diciembre de 1997 se firmó en Bruselas un Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y México. Sin embargo, la concreción de dicho acuerdo ha exigido rondas de negociaciones cuyo éxito permitió que el 1 de julio de 2000 entrara en vigor el tratado de libre comercio entre México y la Unión Europea.

En ese marco de referencia, el objetivo de este número de *Comercio Exterior* es contribuir al conocimiento del modo en que se concretarán los intercambios entre México —integrado en el TLCAN— y la Unión Europea, atendiendo de manera preferente sus aspectos en la economía real, aunque sin soslayar los financieros. Una vez culminado el proceso de negociación del Acuerdo de Asociación que en cierto modo vinculará dos de los principales bloques comerciales del mundo, parece relevante y oportuno efectuar una evaluación retrospectiva del camino seguido a fin de extraer enseñanzas que permitan la adecuada superación de los retos, el mejor aprovechamiento de las oportunidades para el futuro del desarrollo y la intensificación del grado de interdependencia.

Los cuatro trabajos que integran la primera parte del presente número ofrecen un panorama de las relaciones entre la Unión Europea y México en la última década. Así, ese grupo comienza con un artículo que define dichas relaciones en el entorno liberalizador y de apertura exterior vigente en el conjunto de América Latina, ante la convicción del definitivo agotamiento del modelo de sustitución de importaciones y el efecto de demostración de los éxitos alcanzados por los países en desarrollo del Sudeste Asiático. Para Rafael Pampillón Olmedo, la creciente internacionalización de la zona ha redundado en una menor presencia de Europa en el mercado latinoamericano, que justifica por la reorientación de los flujos hacia otros países, sobre todo Estados Unidos en el caso mexicano, y la intensificación del propio comercio intrarregional. No obstante, según este autor, América Latina sigue siendo destino prioritario para muchos flujos financieros procedentes de Europa, tanto de los que se relacionan con proyectos de inversión directa como de los vinculados a fondos de cooperación para el desarrollo. El autor plantea la necesidad de ampliar y profundizar las relaciones entre ambas áreas geoeconómicas con base en nuevas y más ambiciosas fórmulas de cooperación, en las que el microcrédito debe tener un papel preferente.

Juan Ramón Lanzas Molina y Encarnación Moral Pajares se centran en el estudio de las relaciones comerciales entre México y la Unión Europea en la última década. Advierten cómo la apertura que tiene lugar en este período en la economía mexicana no se corresponde con un mayor protagonismo de los

intercambios comerciales que tienen como origen o destino algún país de la Unión Europea. De hecho, aunque las compras de productos comunitarios por parte de México han registrado una intensidad acorde con el crecimiento del total de sus importaciones, las ventas externas mexicanas en las economías comunitarias han registrado incrementos muy moderados, en contraste con el aumento experimentado por las ventas de productos mexicanos al mercado de América del Norte. Estos flujos están marcados, por otra parte, por la dualidad, ya que existen apreciables diferencias entre los productos primarios y poco elaborados que México coloca en el mercado europeo y las manufacturas que de ahí adquiere. Sin embargo, el proceso de transformación y modernización de la economía mexicana se expresa en el comportamiento sectorial de sus exportaciones, las cuales registran cierta diversificación en favor de mercancías más elaboradas, con mayor valor añadido y procedentes de las ramas industriales. Por último, resulta significativo que los flujos comerciales entre México y la Unión Europea se concentren en cinco países: Alemania, España, Francia, el Reino Unido e Italia, que acaparan más de 80% del total. Esa realidad habrá de tender a disminuir a partir de que las condiciones de acceso de productos mexicanos al mercado comunitario se faciliten con la entrada en vigor del nuevo acuerdo comercial.

El tercer trabajo de este bloque presenta de forma clara y precisa un resumen cronológico de las vicisitudes por las que ha pasado la configuración del marco institucional que ha regido las relaciones entre la Unión Europea y México desde mediados de los setenta. Según Miguel Ángel Díaz Mier y Penélope González del Río, ese marco, definido por el acuerdo comercial de 1975, el de cooperación de 1991 y el de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación de 1997, resulta de la confluencia de muy diversos vectores, entre los que destacan los siguientes: a] la propia definición de la política exterior comunitaria, que ha ampliado su marco regulador de las transacciones internacionales a otros ámbitos, adicionales al de estrictamente el comercio de bienes, como la cooperación para el desarrollo, la protección del ambiente, el comercio de servicios o la defensa de los derechos humanos; b] la evolución de la economía mexicana y su reciente “conversión” hacia una mayor apertura y liberalización exterior; c] las pautas que rigen en el entorno mundial, condicionado por los acuerdos del GATT, el intenso crecimiento de la interdependencia económica de los países, el desarrollo de las nuevas tecnologías, la internacionalización de la producción, la mundialización financiera y el neoproteccionismo, y d] lo pactado por ambos socios comerciales con terceros (entre Estados Unidos y México y la Unión Europea y el Mercosur), que sirve de referencia para posibles compromisos posteriores.

Ramón Sánchez Tabarés y Alfredo Sánchez Daza se encargan de examinar cómo la internacionalización de las relaciones financieras que caracteriza la

etapa reciente de la economía mundial se ha dejado sentir en México, país tradicionalmente necesitado de financiamiento exterior. Acorde con la apertura y la desregulación de la economía mexicana, se percibe un intenso proceso de transformación, modernización y privatización del sistema financiero, que ha propiciado la llegada de importantes flujos de capital extranjero durante el curso de los noventa. Estados Unidos, su principal socio comercial, es el que más ha aprovechado todos estos cambios: responde por 60% de los flujos de inversión extranjera directa (IED) que han entrado al mercado mexicano, cuando los países europeos apenas aportan 20%, si bien las relaciones comerciales con estos últimos están mucho menos desarrolladas. En opinión de los autores, el que los recursos del exterior se hayan dirigido de manera preferente a la bolsa o la compra de empresas establecidas, en lugar de crear nuevas, plantea dudas sobre la contribución favorable de los flujos foráneos para resolver los problemas del sistema productivo mexicano mediante un crecimiento estable y sostenido que permita un mayor y mejor desarrollo económico del país.

El núcleo temático de los cuatro artículos que nutren la segunda parte de este número se refiere a las similitudes y las diferencias de los dos procesos de integración: el TLCAN, en el que participa México desde 1994, y la Unión Europea, incluida España, que quedaron inexorablemente vinculados a partir de la ratificación y entrada en vigor del acuerdo de libre comercio firmado a finales de noviembre de 1999.

A juicio de Javier Oyarzun de Laiglesia, América del Norte y los países de la Comunidad Europea conforman dos bloques económicos muy desarrollados, con un fuerte protagonismo en el sistema mundial de comercio y un significativo componente intraindustrial en sus intercambios exteriores, si bien América del Norte respecto a Europa registra una mayor especialización exportadora en productos intensivos en tecnología y conocimiento. La inserción activa de México y España en su entorno regional más próximo, con sistemas productivos desarrollados al amparo de la competencia exterior, implicaba asumir riesgos, aunque también ofrecía importantes oportunidades, directamente dependientes del grado de complementariedad alcanzado con el resto de países del área en la que se integran. En este sentido, dicho autor considera que aunque los argumentos teóricos no plantean un saldo netamente favorable para los dos países latinos, tanto México como España han resultado claramente beneficiados, lo que se corresponde con el crecimiento de sus economías en la segunda mitad de los noventa; la mayor afluencia de capital físico tras su adhesión, que ha contribuido a la modernización de su equipo productivo, o el aumento de sus operaciones de comercio exterior con importantes repercusiones en las condiciones de competencia y precios que han de regir en los mercados nacionales de ambos países.

Otro aspecto específico que diferencia el proyecto de integración norteamericano del europeo es el que plantea Eduardo Cuenca García, para quien la Unión Europea no sólo entraña objetivos económicos, que justificaría hablar de una Europa de los Mercaderes, sino que aquéllos deben complementarse con otros más amplios de índole social y política, como establece el Tratado de Maastricht. Alcanzada la convergencia nominal entre la mayoría de los países comunitarios, la convergencia real —menores diferencias en términos de renta y bienestar— debe guiar el futuro de la Comunidad. Ahora bien, España, tras 14 años de adhesión, mantiene un nivel de renta per cápita muy inferior a la media comunitaria y aún hay regiones, como Andalucía y Extremadura, que no han alcanzado 75% de dicha media, pese a los esfuerzos y los recursos percibidos mediante los fondos estructurales comunitarios (Fondo Europeo de Desarrollo Regional, Feder; Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola, FEOGA; y Fondo Social Europeo, FSE). La asociación económica regional en la que participa México en modo alguno tiene objetivos de convergencia real entre sus participantes; ello, más bien, resultará del desempeño de las fuerzas del mercado y la mejor asignación de recursos. Empero, se debe tener presente que a raíz de sus dificultades económicas y políticas de finales de 1994, México consiguió una rápida y eficaz ayuda de su socio del norte. Su creciente interdependencia con Estados Unidos a partir de la integración le permitió reducir en tiempo y forma los desfavorables efectos que acompañan a toda crisis económica.

Carlos Berzosa presenta la integración europea como la más avanzada y completa de las desarrolladas hasta la fecha; este proceso es resultado de la armonización de intereses económicos y políticos entre los integrantes. Una realidad que ha avanzado con la mundialización de la economía y ha contribuido al crecimiento económico de toda Europa, aunque países como España, Portugal y Grecia sigan registrando importantes diferencias con las economías más avanzadas de la zona. Por el contrario, el tratado de libre comercio en el que participa México es mucho menos ambicioso, aunque sienta las bases para el desarrollo de relaciones de cooperación más intensas que las que han existido tradicionalmente. En opinión de Berzosa, la experiencia europea y los planteamientos neoliberales que inspiran el TLCAN hacen dudar de los posibles beneficios que se puedan derivar para la economía más pobre del bloque: la mexicana. Por tanto, se insiste en la necesidad de que México defienda la complementariedad entre las actuaciones orientadas hacia una mayor liberalización y la eficiencia de los mecanismos del mercado, por una parte, y las actividades que tienen como objetivo aumentar el bienestar y mejorar “el reparto del pastel”. De hecho, la transformación productiva y los mejores resultados económicos sólo serán

sostenibles con mayores cohesión y equidad social que garanticen aumentos en el nivel de vida de la población y, con ello, mejoras en la formación de la mano de obra y la productividad de los recursos empleados.

El trabajo que cierra este segundo bloque, a cargo de Félix Varela Parache, analiza la manera en que el proyecto comunitario ha conseguido uno de los más altos grados de integración, haciendo realidad la consecución de una unión monetaria para 11 de los 15 países que forman la Comunidad Europea. La creación del Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC) y el Banco Central Europeo (BCE), como responsable de la política monetaria de la Unión, implica una cesión de soberanía en favor de una institución supranacional, aunque en sus decisiones influyan, en mayor o menor medida, los intereses de todos los países participantes. La dolarización, como proyecto de integración monetaria posible para la zona de América Latina y en la que participaría México, en modo alguno entrañaría una gestión monetaria compartida. Esta situación, si bien puede crear ciertas ventajas a partir de una mayor credibilidad de las políticas nacionales con efectos favorables en la disponibilidad y el costo del financiamiento extranjero, implicaría la imposibilidad de que los gobiernos latinoamericanos pusieran en marcha medidas ante choques asimétricos que se pudieran producir. En cualquier caso, como sostiene Varela, la capacidad de actuación de los gobiernos nacionales es, hoy por hoy, muy limitada. La creciente movilidad de los capitales y la interrelación de los mercados determinan severas consecuencias para las economías que se alejen de planteamientos ortodoxos y prudentes en la administración de la política económica.

El número concluye con un artículo en el que a modo de reflexión se plantea cómo a partir de que un país decide participar en un proceso regional con sus vecinos puede aprovechar sinergias para el desarrollo de su propia política exterior, afianzando sus lazos con “otros socios” que comparten cercanía geográfica, idioma o elementos de orden cultural. Si tradicionalmente las asociaciones regionales implican un trato preferente entre los participantes, pero diferencial respecto a terceros que pueden condicionar las tradicionales relaciones que un país miembro haya podido mantener con economías no asociadas, Gonzalo Escribano Francés defiende la opción que ha presidido la política exterior española en la última década, esforzándose, desde dentro de la Unión Europea, por animar, incentivar y ampliar los vínculos entre Europa y los socios naturales de España en el sur: América Latina y el norte de África. Esta experiencia, concretada en diversos proyectos de asociación entre países de ambas regiones y la Unión Europea, debe ser aprovechada por México. Este país, puerta natural de América del Norte hacia el sur y con una posición estratégica para el acceso de la Unión Europea al mercado de todo el continente americano, ha de trabajar por no desatender los intereses que lo unen con sus vecinos más meridionales. 