

# Las relaciones económicas entre la Unión Europea y México en el contexto del Acuerdo Global renovado

Ángeles Sánchez Díez y José Manuel García de la Cruz<sup>1</sup>  
Universidad Autónoma de Madrid (UAM)

Documento de Trabajo Opex N° 92/2018



---

<sup>1</sup> Profesores del Departamento de Estructura Económica y Economía del Desarrollo y del Grupo de Estudio de las Transformaciones de la Economía Mundial (GETEM).

## **Ángeles Sánchez Díez**

Doctora en Economía por la Universidad Autónoma de Madrid y profesora del Departamento de Estructura Económica y Economía del Desarrollo de esa misma Universidad. Especializa en el estudio los procesos de integración y las relaciones de comercio y la inversión en América Latina. Ha realizado diversas estancias en Universidades de Argentina, Brasil, Chile y México, así como en la Organización de Estados Americanos (OEA) y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Cuenta con publicaciones especializadas en temas de comercio, inversión y desarrollo.

## **Jose Manuel García de la Cruz**

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid y profesor titular en el departamento de Estructura Económica y Economía del Desarrollo en la Universidad Autónoma de Madrid. Especializado en economía del desarrollo e integración económica en Europa y América Latina. Ha participado en programas de cooperación internacional de la UE e impartido cursos en universidades latinoamericanas. Sus trabajos de investigación se han centrado en la integración económica y la globalización, temas sobre los que ha publicado en revistas especializadas y en libros colectivos.

Ninguna parte ni la totalidad de este documento puede ser reproducida, grabada o transmitida en forma alguna ni por cualquier procedimiento, ya sea electrónico, mecánico, reprográfico, magnético o cualquier otro, sin autorización previa y por escrito de la Fundación Alternativas.

© Fundación Alternativas  
© Ángeles Sánchez Díez y Jose Manuel García de la Cruz

Impreso en papel ecológico 

Maquetación: Paula Carretero  
ISBN: 978-84-15860-98-3  
Depósito Legal: M-39834-2018

# Índice

RESUMEN	4
ABSTRACT	5
RESUMEN EJECUTIVO	6
1. NECESIDAD Y OPORTUNIDAD DE RENOVAR LAS RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE LA UE Y MÉXICO	8
1.1. Introducción al Acuerdo Global de 2000	8
1.2. Contenido económico del Acuerdo Global entre la UE y México de 2000	9
1.3. Resultados económicos del Acuerdo Global	10
1.3.1. Evolución del comercio bilateral	10
1.3.2. Efectos sobre la composición de las exportaciones de México a la UE	11
1.3.3. Las inversiones de la Unión Europea en México	14
1.4. Fortalecimiento del Diálogo Político	15
2. LOS CAMBIOS EN EL CONTEXTO INTERNACIONAL DESDE EL ACUERDO GLOBAL QUE JUSTIFICAN SU RENOVACIÓN	17
3. EL NUEVO ACUERDO ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y MÉXICO	19
3.1. El contexto cambiante en la UE y México	19
3.2. Los elementos novedosos del Acuerdo renovado	20
4. EL NUEVO ACUERDO EN EL CONTEXTO ACTUAL DE INCERTIDUMBRE	26
5. ALGUNAS REFLEXIONES SOBRE LA APLICACIÓN DEL ACUERDO RENOVADO Y ESPAÑA	30
BIBLIOGRAFÍA	33
ANEXOS	34



# Resumen

El 21 de abril de 2018, la Unión Europea y México alcanzaron un acuerdo para renovar el Acuerdo Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, suscrito en 1997 y posteriormente ampliado con la Asociación Estratégica en 2008. Aunque los resultados de estos acuerdos han sido valorados positivamente por los actores, las transformaciones de la economía mundial hacen necesario adecuar los compromisos a los nuevos tiempos.

El contenido económico del nuevo Acuerdo amplía las facilidades comerciales a los productos que, como los agrícolas, estaban sujetos a ciertas limitaciones, amplía la libertad de prestación de servicios entre ambos socios y, sobre todo, incorpora compromisos respecto de las inversiones directas bilaterales. Además, refuerza los compromisos de México en su lucha contra la corrupción y el respeto de los derechos humanos, así como la cooperación en asuntos políticos, la lucha contra el cambio climático y otros ámbitos de la gobernanza global.

En este documento se profundiza en el análisis de los efectos del acuerdo de 1997 y se evalúan los posibles efectos del nuevo acuerdo.



# Abstract

On April 21, 2018, the European Union and Mexico signed the renovation of the Economic Partnership, Political Agreement and Cooperation Agreement, signed in 1997. This had been extended with the Strategic Association in 2008. The outcomes of these agreements have been positively valued by the actors, but the commitments made by these must adapt to the new times.

The new Agreement extends commercial facilities to products that, like agricultural products, were subject to limitations; extends the freedom to provide services between both partners; and incorporates commitments about foreign direct investments. In addition, Mexico is committed to the fight against corruption and the respect for human rights, in political affairs cooperation, the fight against climate change and other areas of global governance.

This document analyses the effects of global agreement and the possible effects of the new agreement.



## Resumen ejecutivo

Tras meses de negociación la Unión Europea y México con cerrado la renovación del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, más conocido como Acuerdo Global (AG), vigente desde el año 2000. Los motivos que han justificado esta actualización del AG se suscriben a los cambios producidos en el seno de la Unión Europea (UE) y como en el contexto económico y político internacional, así como el interés específico de las Partes en mejorar y ampliar el contenido de este.

El AG tuvo como objetivo mejorar las relaciones económicas entre México y la UE e impulsar la cooperación política basándose en valores democráticos, el respeto a los derechos humanos y el buen gobierno (cláusula democrática).

Entre los compromisos incluidos en el AG destacaron las facilidades comerciales mutuamente concedidas, sobre todo a los productos manufactureros, la progresiva liberalización de los movimientos de capitales y de pagos y la apertura de los mercados de contratación pública. El AG incluyó, además, disposiciones sobre competencia, propiedad intelectual y otros aspectos relativos al comercio, así como la cooperación administrativa, las relaciones entre comercio e inversiones, el desarrollo industrial y de otros sectores productivos, el turismo, la salud, y la cooperación en ámbitos como la sostenibilidad, de nuevas tecnologías, participación de pequeñas y medias empresas (PYME), educación, cultura y ciencia.

En su desarrollo, progresivamente se incorporaron otros compromisos que afectaron a la liberalización de los servicios, la protección de los derechos de propiedad intelectual y al establecimiento de un mecanismo de solución de controversias en materia comercial.

El AG ha satisfecho su objetivo de mejorar las relaciones económicas. Pese a que las relaciones comerciales bilaterales se desenvuelven dentro de niveles reducidos para ambas partes, sobre todo para la UE, hay una notable presencia de intereses en algunos sectores, como el del automotor donde las empresas europeas tienen una notable presencia en México. Asimismo, los productos mexicanos han incrementado su presencia en el mercado comunitario, particularmente, en los sectores de mayor dinamismo importador.

Las mayores dudas se enmarcan en los escasos avances en temas como la protección de los derechos humanos, la participación de la sociedad civil o la cooperación política interparlamentaria.

Desde el año 2000, la UE y México han registrado importantes cambios. LA UE introducido el euro, ha ampliado el número de acuerdos con terceros países, ha sufrido una severa crisis económico-financiera y está haciendo frente al reto de negociar y asumir el Brexit. Además, el Tratado de Lisboa ha reconocido las competencias del Parlamento Europeo en la participación y aprobación de los acuerdos internacionales, especialmente en sus contenidos relativos a la cláusula democrática. Por su parte, México ha encontrado dificultades para reducir su elevada dependencia comercial respecto de los Estado Unidos (EE.UU.), se ha visto afectada por la crisis internacional y ha sufrido un fuerte deterioro institucional por los escasos avances en la lucha contra la corrupción y en la mejora del respeto de los derechos humanos.

Adicionalmente el contexto internacional también se ha transformado. En estos años, China se ha incorporado con decisión a las relaciones económicas internacionales, hasta encaramarse en los primeros puestos como socio comercial del mundo, las negociaciones multilaterales de la Organización Mundial de Comercio (Ronda de Doha) están ralentizadas y la presidencia de D. Trump en EE.UU. está revisando los acuerdos internacionales suscritos por presidencias anteriores, entre otros el Tratado de Libre Comercio suscrito con sus vecinos socios norteamericanos Canadá y México.

En este nuevo escenario, la actualización del AG supone una ampliación de los compromisos relativos a las relaciones económicas y un fortalecimiento de las relaciones políticas y de cooperación.

El nuevo Acuerdo incorpora plenamente los avances producidos en la aplicación del AG y amplía la liberalización comercial al suprimir las restricciones al comercio de productos agrícolas y alimenticios, respetando la política comunitaria de certificación de origen e incorpora un capítulo específico sobre protección de inversiones que incluye como mecanismo de solución de diferencias la formación de un tribunal multilateral de inversiones. Igualmente, se ha acordado la apertura de los mercados públicos mexicanos a nivel federal y la mejora de la participación en el desarrollo del Acuerdo de las pequeñas y medianas empresas, el cumplimiento de los compromisos internacionales en materia laboral y ambiental, así como el reforzamiento de la lucha contra la corrupción.

España se ha de beneficiar del nuevo acuerdo por los compromisos generales y, en especial, en materia agrícola, de inversiones y de servicios; sin embargo, podría sufrir la competencia de las exportaciones que desde México puedan hacer las empresas europeas que operan en este país, máxime teniendo en cuenta los nuevos requisitos establecidos en el nuevo USMCA (o T-MEC) suscrito por los EE.UU., México y Canadá.

# 1. Necesidad y oportunidad de renovar las relaciones económicas entre la UE y México

## 1.1. Introducción al Acuerdo Global de 2000

En diciembre de 1997, la Unión Europea (UE) y México suscribieron el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación<sup>2</sup>, más conocido como Acuerdo Global (AG). Desde su entrada en vigor en octubre de 2000, este Acuerdo ha regulado las relaciones comerciales entre ambos, sustituyendo al anterior Acuerdo Marco de Cooperación entre la Comunidad Económica Europea (CEE) y México, firmado en Luxemburgo el 26 de abril de 1991. En 2008 se firmó la Asociación Estratégica<sup>3</sup> que reforzó la cooperación entre ambas partes mediante el diálogo y la coordinación de posturas comunes en los foros internacionales.

Para la UE, la firma del Acuerdo de Asociación con México sentó las bases de una nueva forma de articular las relaciones bilaterales con terceros países de renta media o baja. Desde entonces, la UE complementa la firma de los tradicionales Tratados de Libre Comercio con acuerdos en materia de Diálogo Político y de Cooperación. De esta forma, el Acuerdo con México adelantó algunas de las líneas que posteriormente se desarrollaron en el Tratado de Lisboa (2007). Éste señala que la UE se fundamenta en valores como los derechos humanos y el respeto de la dignidad humana (art. 1 bis), las cuales además han de guiar las relaciones comunitarias con el resto del mundo (art. 2.5).

Para México, este Acuerdo significó el reforzamiento de su política de apertura externa después de su incorporación al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) con Canadá y los EE.UU., en diciembre de 1992, además de reforzar el compromiso de México con los valores democráticos, el respeto a los derechos humanos y el buen gobierno. A estos acuerdos con la UE y sus socios de América del Norte, les siguieron otros con países industrializados (Asociación Europea de Libre Cambio -EFTA, en sus siglas en inglés-, Israel y Japón) así como acuerdos de ámbito regional como la Alianza del Pacífico (2016) o el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (Tabla 1). En 2018, México ha renovado dos de sus acuerdos más importantes: el Acuerdo con la UE y el Acuerdo con Estados Unidos, que pasará a conocerse como Acuerdo Estados Unidos, México y Canadá, USMCA<sup>4</sup> (United States–Mexico–Canada Agreement) en sus siglas en inglés. Ambos se encuentran en proceso de ratificación.

<sup>2</sup> [https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/acuerdo97\\_es\\_1.pdf](https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/acuerdo97_es_1.pdf)

<sup>3</sup> [https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/strategic\\_partnership\\_es.pdf](https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/strategic_partnership_es.pdf)

<sup>4</sup> México ha propuesto como denominación en castellano Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) y en francés, Accord États-Unis-Mexique-Canada (AÉUMC).



Las relaciones entre la UE y México, desde el acuerdo inicial de 1997, se han inscrito en la nueva ola de regionalización de la economía mundial que acompañó a la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC) en 1995, caracterizada por el espíritu del "regionalismo abierto". En este contexto, el regionalismo fue concebido como un complemento de la OMC en dos sentidos: como medio para intensificar las relaciones económicas internacionales desde el reforzamiento de las relaciones intrarregionales y, también, como ámbitos complementarios de negociación de los temas a abordar en las instituciones puramente multilaterales como la OMC y el Fondo Monetario Internacional (FMI).

## **1.2. Contenido económico del Acuerdo Global entre la UE y México de 2000**

El Acuerdo Global contiene importantes capítulos en materia económica. Estos son:

1. Comercio de mercancías (Título III), el cual incluye reducciones arancelarias al intercambio de manufacturas, sin incluir alimentos ni bebidas. También incorpora compromisos en materia de facilidades comerciales (procedimientos aduaneros, estándares comerciales, identificaciones y etiquetado), seguridad alimentaria y salud de animales y plantas. Las referencias a los acuerdos en el seno de la OMC en general y, particularmente, en materia de liberalización del comercio de servicios señalaron los límites de los compromisos.
2. Liberalización de movimientos de capitales y pagos (Título IV) que recoge su progresiva liberalización, así como la mejora de los sistemas de pagos, siempre dentro de los compromisos internacionales.
3. Apertura de los mercados de contratación pública por ambas partes sobre la base de reciprocidad (Título V), complementado con disposiciones sobre competencia, propiedad intelectual y otros aspectos relativos al comercio. Hay que señalar que, en este Acuerdo, no se entra en competencias regionales o locales mexicanas.
4. Además, el Acuerdo incluye numerosos compromisos de cooperación económica. En el Título VI se reúnen aspectos de variado alcance desde aspectos administrativos, de tráfico comercial e inversiones, desarrollo industrial y de otros sectores productivos, turismo, salud, hasta la cooperación en ámbitos como la sostenibilidad, de nuevas tecnologías, participación de pequeñas y medias empresas (PYME), educación, cultura y ciencia.

En el proceso de aplicación del Acuerdo, el Consejo Conjunto, creado para la supervisión y desarrollo de este, adoptó la Decisión 2/2001 que estableció la liberalización progresiva del comercio de servicios de acuerdo con el artículo V del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS) de la OMC, la liberalización progresiva de la inversión y pagos; la protección de los derechos de propiedad intelectual y el establecimiento de un mecanismo de solución de controversias.

Como se ha señalado, en el año 2008, el Acuerdo Global se reforzó con la firma de la Asociación Estratégica entre la UE y México que consolidó los Diálogos de Alto Nivel entre las partes con el fin de analizar posibles posiciones comunes en la escena internacional en campos como la Seguridad Global, el Medio Ambiente, la Cooperación o los Derechos Humanos. Relacionado con esto último, se puede incluir la cooperación en el marco de la Comisión Parlamentaria Mixta (CPM), constituida en 2005, que permite que los parlamentos de México y de la UE sean actores del proceso de acercamiento entre ambas zonas.

### **1.3. Resultados económicos del Acuerdo Global**

#### **1.3.1. Evolución del comercio bilateral**

Tanto la Unión Europea como México coinciden en valorar positivamente los resultados comerciales y de inversión del Acuerdo Global (AG). En relación con el primero de los asuntos, el AG ha facilitado la reducción progresiva de los aranceles a los productos industriales mexicanos en la UE hasta su supresión para la gran mayoría de los bienes; en 2003 para los productos mexicanos que ingresaban en la UE y en 2007 en sentido contrario. Los productos agrícolas y pesqueros lograron la exención arancelaria por parte de la UE en 2008 y de México en 2010, aunque se ha mantenido una lista de productos sensibles, como animales vivos, lácteos, carne, y cereales. Al finalizar el periodo transitorio de diez años se había liberalizado plenamente el 62% del comercio agrícola entre la UE y México.

No debe de sorprender, por tanto, que el comercio de bienes entre 2000 y la actualidad haya crecido un 148%. No obstante, hay que recordar que el comercio comunitario con México tiene relativa poca importancia sobre el conjunto de los intercambios extracomunitarios. Las exportaciones de la UE a México representaron en 2016 tan solo el 1,9% del comercio extracomunitario y las importaciones el 1,2%, esto es 0,2 y 0,5 puntos porcentuales respectivamente más que en 2002, según los datos de *Eurostat*.

Por su parte, la importancia de la UE para México es algo superior y con una tendencia creciente durante los años de vigencia del AG. Las exportaciones de México a la UE han pasado de suponer el 3,6% al 5% del total entre 2000 y 2016, mientras que las importaciones lo han hecho del 8,7% al 11%, según los cálculos realizados a partir de la información ofrecida por la Secretaría de Comercio del Gobierno de México.

Los intercambios comerciales entre los países de la UE y México han sido favorables para los primeros, con un superávit que ha pasado de más de 8.700 a 13.900 millones de euros entre 2002 y 2016, según los datos de *Eurostat*. Con la excepción de 2009 y, en menor medida, de 2013, los flujos comerciales han seguido una senda de continuo crecimiento (Gráfico 1).

La composición sectorial del comercio bilateral, a grandes rasgos, apenas ha registrado cambios. Las exportaciones comunitarias están concentradas en maquinaria y equipo de transportes (52,5% en 2016 versus 51,7% en 2002), productos químicos y anexos (16,8% en 2016 versus 16% en 2002) y otros bienes

manufacturados (11,9% en 2016 versus 14% en 2002). Los cambios han sido mayores respecto a las importaciones procedentes de México que realiza la UE, donde también son importantes la maquinaria y el equipo de transporte (44,5% en 2016 versus 44,8% en 2002), los artículos manufactureros (14,2% en 2016 versus 7,1% en 2002) y los combustibles minerales, aunque estos han reducido su peso relativo desde el 22,9% en 2002 al 16,1% en 2016 (Tabla 2).

### **1.3.2. Efectos sobre la composición de las exportaciones de México a la UE**

La distribución del comercio sectorial, por sí solo, no permite ver el aprovechamiento de las oportunidades que la dinámica de la globalización otorga a cada una de las partes. Para ello, resulta más relevante analizar la matriz de competitividad que contrasta la evolución del comercio en función del dinamismo de los mercados internacionales.

La matriz de competitividad permite clasificar las mercancías intercambiadas en función de un doble criterio que combina la dinámica en el mercado importador y las variaciones de las cuotas de mercado que obtiene el país exportador en dicho mercado importador, tal y como se sintetiza en la Tabla 3.

*Los resultados globales (Tabla 4) muestran un destacado cambio en la capacidad exportadora mexicana a la UE, al aumentar el peso de las exportaciones en sectores dinámicos, que de suponer el 31,9% del total exportado a este mercado en 2000 se elevó al 54% en 2016.*

También se pueden observar rasgos más detallados de las exportaciones mexicanas respecto de la evolución de la demanda europea de productos importados. Con este propósito se diferencian cuatro comportamientos calificados respectivamente como *estrellas nacientes; estrellas menguantes; oportunidades perdidas, y; sectores en retroceso.*

1. Estrellas nacientes. Son los productos para los que crece la demanda comunitaria y donde México adquiere una mayor importancia, manifestada a través del incremento de su cuota de mercado.

- La *mitad de las exportaciones de México a la UE son estrellas nacientes*. La importancia de estos sectores no está solo en su magnitud (50,4% del total) sino en el fuerte incremento respecto a 2000, cuando entró en vigor el Acuerdo Global. En ese año, las mercancías calificadas como estrellas nacientes en este análisis representaban el 22,1% de las exportaciones de México a la UE, es decir 28,3 puntos porcentuales menos.

- Al analizar las estrellas nacientes por sectores, destacan los *vehículos de motor para pasajeros* (13,6% del total de las exportaciones mexicanas a la UE en 2016), los *instrumentos de uso médico* (5,9%) así como los materiales eléctricos para conexiones de circuitos, el oro y autopartes para vehículos de motor, minerales y concentrados de metales básicos, frutas y compresores de aire.

2. Estrellas menguantes: Incluye los productos mexicanos que ganan cuota de mercado en la UE, pero son productos de demanda decreciente en la UE.

- Este grupo comprende *el 42,9% de las exportaciones mexicanas* en 2016, analizando el periodo completo de la vigencia del acuerdo, casi 5 puntos porcentuales menos que en el año 2000.

- Como estrellas menguantes destacan el *petróleo* (13,97% de las exportaciones en 2016) -primer producto de exportación-, los *equipos de telecomunicaciones* (9,29%), los *aparatos de autoprocesamiento magnéticos u ópticos* (4,07%) y, con una importancia relativa menor, los *motores de pistón de combustión, maquinaria y aparatos eléctricos, instrumentos de medición, verificación y análisis, o las bebidas alcohólicas* (Tabla 6).

3. Oportunidades perdidas. Es decir, sectores en los que la UE incrementa sus importaciones, pero en los que México pierde cuota de mercado.

- Tienen una importancia relativa muy baja (4%) y, además, han registrado importantes disminuciones desde la firma del acuerdo comercial hasta 2016.

- Este grupo está compuesto por las ventas mexicanas de *café y otros productos procedentes de la agricultura*, así como algunas manufacturas, aunque en todo caso son partidas arancelarias que no alcanzan ni el 1% de las exportaciones mexicanas a la UE.

4. Sectores en retroceso: Son sectores que muestran una decreciente demanda comunitaria y en los que México ve disminuir su cuota de mercado.

- En conjunto, apenas representan el 2,7% de las exportaciones mexicanas a la UE en 2016.

- En su composición, sobresalen algunos *productos químicos*.

Adicionalmente, tiene interés examinar cómo la *crisis de 2007* ha afectado a la posición competitiva de las exportaciones mexicanas en un contexto recesivo en los mercados comunitarios. Se observa que (Tabla 6):

a. Durante este periodo, se ha concretado la mejora general de las exportaciones en sectores dinámicos. Estos supusieron en 2016 el 71,5% del total exportado mientras que en 2009 aportaron el 60,1%.<sup>5</sup>

b. El total de las exportaciones que ganan cuota de mercado en el mercado comunitario suponen el 87,4%, ligeramente inferior a lo registrado cuando el análisis era del periodo 2000-2016 (que fue del 93,3%). Sin embargo, este dato esconde una buena noticia para los exportadores mexicanos en tanto que crece la importancia de las estrellas nacientes,

---

<sup>5</sup> Recuérdese que estos datos reflejan el conjunto de los cambios registrados respecto del año base, por tanto, al cambiar éste (antes fue el año 2000 y ahora el 2009), los resultados difieren.

que alcanzan el 62,4% del total del comercio (frente al 50,4% en el periodo 2000-2016).

- c. Esta mejora se debe a que la posición de las exportaciones de equipos de telecomunicaciones, los motores de pistón o la maquinaria y aparatos eléctricos, han pasado de ser estrellas menguantes a estrellas nacientes.
- d. Entre las partidas arancelarias más relevantes, es decir aquellas que suponen más del 1% del total del comercio, tan solo los instrumentos y aparatos con fines médicos están perdiendo posiciones, dejando de ser estrella naciente para ser oportunidad perdida; lo que muestra que los proveedores mexicanos se han sustituido por otros de terceros países.
- e. Por otro lado, se observa el incremento de la importancia de las oportunidades perdidas, que en el periodo 2009-2016 afectaban al 9,2% de las exportaciones mientras que para el periodo 2000-2016 comprendían al 4%. Otro tanto cabe señalar respecto de los sectores en retroceso que supusieron el 3,4% en el periodo 2009-2016, frente al 2,7% que contribuyeron en el periodo 2000-2016. Sin embargo, este cambio se debe a productos de exportación muy poco significativos cada uno de ellos (inferior al 1% de las exportaciones mexicanas a la UE).

Resulta de interés la comparación de estos resultados de competitividad de México en la UE con los referentes a sus ventas en los EE.UU. (Tabla 7). Admitiendo que el grado de importancia para México de cada uno de los mercados de exportación puede influir en el resultado, se observa un mayor peso de los sectores estrellas nacientes en las relaciones comerciales con Europa que con los EE.UU. (50,4% versus 44,1%). Además, el 17,7% de las exportaciones mexicanas a EE.UU. son oportunidades perdidas frente al 4% con la UE. Este último dato refleja que el mercado americano está siendo ganado por terceros países, por ejemplo, los proveedores asiáticos. Adicionalmente, también es elevado el porcentaje de exportaciones que constituyen sectores en retroceso: un 18,6% del total.

*Del análisis de las diferentes matrices de competitividad se concluye que, aunque las relaciones comerciales bilaterales de México con Estados Unidos siempre han sido prioritarias para México, los intercambios con la UE se pueden considerar de "mayor calidad".*

*Adicionalmente, el efecto de la crisis sobre las relaciones comerciales entre México y la UE se ha traducido en un incremento del comercio en los sectores más dinámicos en los que México gana cuota de mercado, es decir de las estrellas nacientes, aunque también arroja una luz de alerta ante el incremento de la importancia de las exportaciones en sectores oportunidades perdidas, reflejo de alguna sustitución de proveedores por parte de la UE, así como en los sectores en retroceso.*

### **1.3.3. Las inversiones de la Unión Europea en México**

Analizadas las relaciones comerciales, se pasa a estudiar las relaciones en materia de inversión. En este campo, de igual forma que la UE tiene superávit comercial, también registra un saldo neto inversor positivo respecto de México. Es decir, las inversiones europeas en México son mayores a las inversiones mexicanas en la UE. No obstante, no hay que perder de vista que, en ocasiones, la inversión extranjera localizada en México tiene como objetivo mejorar el acceso de su producción al mercado de los EE.UU. por lo que habría que atribuir estos resultados al Tratado de Libre Comercio con América del Norte, más que al Acuerdo Global UE-México.

La inversión comunitaria en México ha sido muy errática en el periodo 2000-2016, aunque ha registrado una tendencia ascendente (Gráfico 2). La Unión Europea es un inversor muy relevante en la economía mexicana, situándose en torno al 30% de la inversión extranjera recibida entre los años 2000 y 2016, alcanzando máximos en los años 2004, 2010 y 2013, como consecuencia de algunas adquisiciones muy cuantiosas en esos años. Algunas de las grandes adquisiciones que se dieron en esos años incluyen el incremento de los activos del Banco Santander, la adquisición de FEMSA por el grupo cervecero holandés Heineken, la compra de Hipotecaria Nacional por parte del BBVA, así como el aumento de su posición en Bancomer, la adquisición de Afore Allianz-Dresden por parte de grupos financieros británicos y la compra de Copamex por la empresa sueca Svenska Cellulosa, según los datos ofrecidos por Thomson Reuters.

Los inversores comunitarios en México más importantes han sido España, Holanda, Bélgica y Alemania, aunque con importantes oscilaciones según los años y con una especialización sectorial muy diferente. Así:

- a. El sector financiero mexicano tiene una fuerte presencia de los bancos españoles, colocándose como los segundos inversores en el conjunto del periodo tras la banca americana. Con menor presencia destacan las inversiones británicas y holandesas. Los bancos europeos con mayor presencia son el español BBVA, bajo la marca BBVA Bancomer, y el británico HSBC.
- b. El sector automotriz cuenta con empresas alemanas, que han sido el tercer inversor tras los EEUU y Japón, particularmente Volkswagen.
- c. Empresas belgas, holandesas, británicas y españolas están muy presentes en la industria de las bebidas y tabaco. Destacan la belga ABInBev, que compró en 2013 el grupo cervecero Modelo, y la holandesa Philip Morris, que cuenta con una planta de producción en Jalisco.
- d. En la industria química, Alemania y Francia son los 4º y 5º inversores extranjeros, respectivamente, por detrás de Estados Unidos, Brasil e Israel. Algunas de las empresas que más empleos generan son la española Avon y la luxemburguesa Merck Sharp & Dohme.
- e. En el comercio minorista destaca Francia como segundo inversor, por detrás de EE.UU.

- f. La industria alimentaria registra inversiones holandesas y francesas.
- g. En el sector energético ha destacado la inversión española con empresas como Iberdrola o Unión Fenosa, que han aprovechado el mercado abierto a las energías renovables.
- h. En el sector aeroespacial sobresalen las inversiones españolas, francesas y suecas, con una fuerte presencia de la francesa Safrán a través de su filial Labinal de México.

*Por lo tanto, hay que señalar que algunos de los principales sectores de exportación de México, como el automotriz y el agroalimentario, cuentan con importante presencia de inversores de la Unión Europea.*

En general, existe una cierta coincidencia en considerar que para México el Acuerdo:

- a) ha tenido unos resultados más favorables en relación con los compromisos relacionados con el comercio de bienes y servicios, así como en el comercio e inversiones en materia energética y en materias primas;
- b) también ha facilitado compromisos relacionados con las reglas de origen, la garantía de inversiones, así como algunos de los temas que no se han resuelto en los foros internacionales, particularmente en la Ronda Multilateral de Doha, entre ellos, los relacionados con la propiedad intelectual y la política de competencia;
- c) por el contrario, el Acuerdo no ha podido ser aprovechado por las PYMES, que tienen serios problemas para acogerse a los beneficios que suponen los tratados de libre comercio por las dificultades que conllevan algunos procesos burocráticos.

#### **1.4. Fortalecimiento del Diálogo Político**

El Acuerdo Global estableció el Diálogo Político entre las partes en torno al respeto a los principios democráticos y de la convivencia de la comunidad internacional y a los derechos humanos (cláusula democrática). Este Diálogo se haría efectivo mediante contactos, intercambios de información y consultas entre los diferentes organismos de México y de la Unión Europea, incluida la Comisión Europea.

La valoración del cumplimiento de los compromisos en esta área está condicionada por la interpretación de los mismos desde una perspectiva negativa. Es decir, se señala lo que no hay que admitir, pero no se identifican acciones de promoción de los valores y principios recogidos en el Acuerdo. Por este motivo, se apunta la necesidad de dotar a los compromisos de instrumentos que permitan reclamar el respeto a los derechos humanos establecidos en el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales de las Naciones Unidas de 1966 y firmado y ratificado por los Estados de la UE y México.

No obstante, el Parlamento Europeo valoró positivamente que la aplicación de AG le facilitara conocer mejor las dificultades políticas e institucionales de México, así como la aproximación de los ciudadanos al Acuerdo Global (Parlamento Europeo, 2015).

En los últimos años, se ha documentado el impacto de empresas mexicanas y europeas en los derechos humanos. El catálogo de los derechos violados incluye: el derecho a la consulta, al consentimiento libre, previo e informado y a la libre determinación; a la información pública; a la propiedad colectiva; a un medio ambiente sano; a la autonomía; a la libertad de asociación sindical; generando despojos, desplazamientos forzados, ruptura del tejido social, contaminación y sobre explotación de recursos naturales en México (Rabiela, 2005).



## **2. Los cambios en el contexto internacional desde el Acuerdo Global que justifican su renovación**

El Acuerdo Global se firmó en un contexto internacional marcado por las dificultades de la economía internacional tras la crisis asiática, iniciada con la devaluación del baht tailandés en julio de 1997 y rápidamente extendida a sus vecinos del sudeste asiático. También en un momento de enorme confianza en la capacidad de la recién creada -en 1995- Organización Mundial de Comercio, presentada como la gran institución de la gobernanza de la economía mundial, sobre todo, a partir de la incorporación de China al nuevo organismo y habida cuenta de la desconfianza que la crisis asiática había forjado en torno al FMI. De hecho, en 1999, la OMC lanzó su primera ronda de negociaciones multilaterales conocida como Ronda del Milenio, de corta vida ya que, tras su fracasada reunión en Seattle en 2001, fue reemplazada por la Agenda de Doha para el Desarrollo, más conocida como Ronda de Doha.

Además, en aquel momento, la posición de los EE.UU. ante los acuerdos comerciales comenzaba a variar hacia una postura más favorable a los mismos, como se mostró con su apoyo al Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) en 1989, y la firma del Tratado de Libre Comercio (TLCAN) con sus vecinos Canadá, en 1988, y México, en 1990.

En esos años, la economía de China todavía ocupaba un lugar secundario en la esfera internacional. En el año 2000, los EE.UU. eran los principales socios comerciales del mundo en tanto que aportaban el 12,3% de las exportaciones mundiales y eran responsables del 18,9% de las importaciones. Alemania figuraba como segundo socio (8,7% y 7,5%, de las exportaciones e importaciones, respectivamente), mientras que China ocupaba el séptimo lugar como exportador mundial con el 3,9% de las exportaciones (era superada por Japón, Francia, Reino Unido y Canadá), y el octavo como importador con el 3,4% de las importaciones mundiales, (superada, en este caso, por Italia). Hay que recordar que España, en el año 2000 ocupó el decimosexto lugar como exportador (1,8% de las exportaciones mundiales) y décimo cuarto como importador (2,3% de las importaciones mundiales) (OMC, 2018).

Desde entonces, las esperanzas puestas en la Ronda de Doha se han erosionado extraordinariamente. Las dificultades para avanzar en las negociaciones y aún más en alcanzar acuerdos en temas sensibles como la agricultura, el comercio de servicios, la propiedad intelectual o las compras públicas son evidentes. A pesar de los buenos deseos que periódicamente expresan los dirigentes tras las cumbres del G-20, lo cierto es que en más de una ocasión la tentación de dar por concluida la Ronda ha sido muy fuerte.

Seguramente por lo anterior, los acuerdos de integración regional han conocido alteraciones significativas. Así, mientras que la UE avanzaba en la unión monetaria, otras zonas del mundo han abandonado la perspectiva de vecindad que han caracterizado los acuerdos regionales desde los años sesenta para, en la actualidad, abarcar amplias zonas, incorporando en su seno a una elevada diversidad de economías, como muestra el Tratado Transpacífico de Cooperación Económica (TTP), la Asociación Económica Integral Regional (RCEP) y la renovada Unión Africana. Mención aparte merece el fracasado Tratado Transatlántico de Comercio e Inversiones (TTIP, Transatlantic Trade and Investment Partnership) de la Unión Europea que junto al acuerdo de la UE con Canadá (CETA) y Japón habría consolidado un sistema de compromisos entre los grandes bloques comerciales.

Pero, sin duda, los cambios se ven muy bien representados en dos ejemplos: el peso creciente de China y la consolidación de las cadenas globales de valor (CGV) en la economía internacional.

En relación con China, su posición en el comercio internacional ha escalado todas las posiciones posibles hasta llegar a la cima. En 2016, las exportaciones chinas ocuparon el primer lugar por su valor, llegando a suponer el 13,2% de las exportaciones mundiales, superando ampliamente a los EE.UU. que ocuparon el segundo puesto con el 9,1%. Alemania aportó el 8,4%, Japón el 4% y España el 1,8%, siendo el décimo sexto exportador mundial. Respecto de las importaciones, los EE.UU. conservaron su papel de gran comprador al mundo al realizar el 13,9% de las importaciones mundiales, mientras que China ocupó la segunda plaza con el 9,8%. Alemania realizó el 6,5% del total mientras que España contribuyó con el 1,9%, ocupando el decimoquinto puesto.

Por otro lado, se han consolidado las Cadenas Globales de Valor de forma extraordinaria. Según la UNCTAD, el 80% del comercio tiene lugar en las "cadenas de valor" vinculadas a las empresas transnacionales. En sectores tales como el textil y el automóvil este porcentaje es aún mayor. La contribución de los acuerdos comerciales a la consolidación de las CGV es valorada muy positivamente, al punto de que se puede hablar de fábricas regionales globales, es decir que operan en el conjunto de la economía internacional, pero sobre bases regionales de integración productiva/comercial regional. La 'fábrica Norteamérica' (Canadá, EE.UU.-México), la 'fábrica Europa' (UE y vecinos) o la 'fábrica Asia' (China, Japón, Australia) serán las bases del liderazgo mundial de los Estados Unidos, China, Japón y Alemania en el comercio y en las inversiones (Baldwin y López-González, 2013).

*Ante la evidencia de todos los cambios acontecidos, existen motivos para proceder a la renovación del Acuerdo Global, incluso, con independencia de los resultados de este.*

## 3. El nuevo Acuerdo entre la Unión Europea y México

### 3.1. El contexto cambiante en la UE y México

Pero no solo el mundo ha cambiado, también los socios han conocido importantes transformaciones. La UE que suscribió el Acuerdo Global en 1997 estaba compuesta por quince Estados y actualmente son veintiocho los miembros de la Unión. El 1 de enero de 1999 se introdujo el euro como moneda oficial de once Estados miembros y en la actualidad ya son diecinueve.

Adicionalmente, y gracias al Tratado de Lisboa de 2009, la Unión Europea ha fortalecido la capacidad de negociación de acuerdos de la Comisión Europea incorporando los temas relacionados con la inversión<sup>6</sup>. Asimismo, el Tratado de Lisboa ha otorgado más poderes al Parlamento Europeo en la aprobación de los acuerdos.

Tampoco hay que ignorar que en los años que llevamos del siglo XXI, la UE ha desplegado una intensa política comercial exterior reflejada en los acuerdos suscritos. Como dato expresivo de esta realidad, cabe señalar que antes de 2006, los acuerdos afectaban a menos de una cuarta parte del comercio de la UE. Pues bien, si todas las negociaciones en curso concluyen con éxito, esta cifra aumentará hasta dos tercios del comercio de la Unión. A finales de 2012, la UE ya tenía 28 acuerdos comerciales en vigor; desde entonces, algunos más se han sumado, como los establecidos con Canadá, Corea del Sur y Vietnam, mientras que otras negociaciones como las llevadas a cabo con los EE.UU. han sido suspendidas.

Por su parte, México ha reforzado su reconocimiento político y económico internacional, especialmente tras la firma del Pacto por México en diciembre de 2012<sup>7</sup>. Este Pacto, suscrito por la mayor parte de las fuerzas políticas, es un "acuerdo político, económico y social para impulsar el crecimiento, construir una sociedad de derechos, eliminar prácticas clientelares y disminuir la pobreza y la desigualdad social", en torno a tres ejes: 1) el fortalecimiento del Estado mexicano, 2) la democratización de la economía y la política y 3) la participación ciudadana en el proceso de las políticas públicas. A su vez está compuesto por cinco grandes acuerdos: Sociedad de Derechos y Libertades; Crecimiento Económico, Empleo y

---

<sup>6</sup> Se trata de un argumento de peso para justificar la renovación del AG, dado que actualmente, dieciséis países miembros de la UE tienen suscritos tratados bilaterales de inversión (TBI), con distintas estipulaciones. Bélgica y Luxemburgo comparten convenio.

<sup>7</sup> <https://consulmex.sre.gob.mx/calexico/index.php/component/content/article/4-articulos/58-pacto-por-mexico>

Competitividad; Seguridad y Justicia; Transparencia, Rendición de Cuentas y Combate a la Corrupción; y Gobernabilidad Democrática. En cierto modo, se puede decir que el Pacto permite reforzar los compromisos en los capítulos referentes a la concertación política y cooperación que, como se ha mencionado, son pilares del Acuerdo Global, además del relativo al libre comercio.

Entre los contenidos económicos más relevantes del Pacto por México sobresale su apuesta por el incentivo de la competencia como política generadora de inversiones y empleo. No obstante, hay un elevado riesgo de que dicho Pacto quede en una simple declaración de intenciones, debido a que el presidente electo López Obrador expresó su oposición al mismo. Pero si lo que se quiere es avanzar en su contenido, habrán de promoverse las reformas constitucionales que permitan mayor participación privada en los sectores financiero, telecomunicaciones, transporte y energético, además de otras reformas en materia de educación, fiscalidad o competencia.

### **3.2. Los elementos novedosos del Acuerdo renovado**

El 21 de abril de 2018, la UE y México anunciaron los términos del acuerdo de la renovación del AG, que ha de concluir con la aprobación en México por el Congreso de la Unión, y en Europa, por el Parlamento Europeo y los parlamentos de los países miembros de la UE, al tratarse de un Acuerdo mixto, según el artículo 4 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea.

El nuevo texto consta de 30 capítulos, introduce los siguientes elementos destacados, con posibles efectos sobre las relaciones comerciales y de inversión entre la UE y México:

#### **a. Comercio de bienes:**

- A la exención de aranceles a la gran mayoría de intercambios industriales preexistente, se suma la liberalización del comercio de alimentos y bebidas, tras un periodo de 7 años de transición. Entre los hechos más destacados está la eliminación de los aranceles para productos importantes que partían de niveles de protección muy elevados, como las aves de corral (hasta un 100% de aranceles), queso<sup>8</sup> y carne de cerdo (hasta un 45%) o chocolate y pasta (hasta un 20%).
- Se reconocen 340 indicaciones geográficas con protección para productos comunitarios, frente a las 80 reconocidas previamente, de forma que no se podrá producir mercancías con dichas denominaciones en México. Destacan algunos tipos de queso, vinos, embutidos, así como algunos productos de confitería o frutas y verduras. Adicionalmente se otorga protección a la artesanía mexicana.

---

<sup>8</sup> Hay una cuota máxima de 5.000 toneladas para el queso fresco y procesado y 20.000 para el resto del queso.

- Se establecen elevados estándares relativos a la seguridad alimentaria, vinculada a elementos fitosanitarios de plantas y animales, de forma que México ha aceptado los estándares internacionales y se ha comprometido a que sus agencias cooperen y mantengan un contacto regular con sus contrapartes comunitarias, lo que puede facilitar la participación de la producción mexicana en mercados a los que ahora les era difícil llegar. Asimismo, se apuesta por garantizar los compromisos relativos al bienestar animal.
  - Se refuerzan los estándares sobre el etiquetado, ampliando la información proporcionada a los consumidores. Se persigue un consumo más informado para facilitar la consolidación de patrones de consumo cada día más exigentes en relación con los impactos ambientales de los procesos de producción y el respeto de determinados derechos laborales. Además, se permite calificar los productos en relación con tipologías crecientemente demandadas como “productos orgánicos” o productos aptos para consumidores con alergias, entre otros.
  - Se simplifican algunas de las barreras no arancelarias al comercio de efecto equivalente, particularmente para las PYMES que, como se ha mencionado, han sido las que menos han podido aprovechar el AG. Por ejemplo, se simplifican los trámites aduaneros, tanto en relación con los aspectos burocráticos como con los controles físicos. Particularmente, se estima que repercutirá positivamente en el comercio de maquinaria, productos farmacéuticos y equipos de transporte.
  - Adicionalmente, el nuevo acuerdo incorpora compromisos sobre el reconocimiento mutuo en normas técnicas, certificación de seguridad o etiquetado. Con este propósito, se incluye el compromiso de impulsar el reconocimiento y promoción del uso de estándares internacionales, ampliamente extendidos en la UE, en el marco de los acuerdos de la Organización Internacional de Estandarización (ISO).
  - Asimismo, se acuerda un código de buenas prácticas que incluye, por ejemplo, el compromiso de realizar consultas a los agentes interesados (empresas, consumidores y sociedad civil) sobre posibles cambios regulatorios, facilitar la aplicación de los cambios regulatorios, etc. Todo ello se hace en el marco del respeto a las normas de la OMC en relación con los subsidios y ayudas, las salvaguardias, las prácticas antidumping, incluyendo las situaciones de excepción.
- b. Comercio de servicios: Se acuerda una gran liberalización recíproca de los mercados concediendo acceso al sector financiero, de telecomunicaciones, de comercio digital, de servicios postales, transporte y servicios medioambientales, así como un marco para reconocer equivalencias profesionales, por ejemplo, de abogados, contables, arquitectos o ingenieros. Ello puede conllevar más oportunidades para inversores

Europeos, en tanto que se abre un espacio en negocios altamente conocidos por las empresas europeas de estos sectores que operan en el mercado interior liberalizado desde hace años y, por lo tanto, donde tienen una gran experiencia.

- c. Energía y materias primas. Se garantiza una mayor transparencia en los contratos relativos a la provisión de hidrocarburos, electricidad y materias primas, para mejorar el acceso no discriminatorio. Todo ello ha de hacerse en virtud de alcanzar mejores políticas de eficiencia y sostenibilidad.
- d. Compras públicas: Se liberalizan, pero tan solo para el nivel federal en México, si bien con un compromiso de iniciar las negociaciones para que los estados y los niveles subregionales mexicanos puedan abrirse a las empresas comunitarias. Adicionalmente, se configuran mecanismos para el establecimiento de Alianzas Público-Privadas así como para aplicar la normativa de transparencia y no discriminación de los Acuerdos sobre Contratación Pública de la OMC.
- e. Propiedad intelectual: Se introduce la protección para creadores artísticos, incluyendo la necesidad de autorización para realizar copias y/o pagos de royalties, y también protegiendo a los productores de alimentos y bebidas procedentes de regiones con indicaciones protegidas, castigando las imitaciones. Básicamente, se han incluido aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio en el marco de la OMC. Los diseños industriales registrados se protegen durante 25 años.
- f. Comercio electrónico: Se eliminan las barreras al comercio electrónico y se clarifican muchas normas relativas a los certificados de seguridad, las firmas digitales, la protección de los consumidores, etc. La importancia de estos compromisos se deduce del hecho de que el comercio electrónico está abriendo nuevas posibilidades de realizar negocios internacionales a empresas tradicionalmente ausentes en el mercado internacional, en su mayoría PYMES, por los costes que supone la representación física en terceros países, así como los derivados de las dificultades burocráticas. Por lo tanto, la eliminación de las barreras al comercio electrónico abre muchas oportunidades por su contribución a la mejora del acceso al mercado comunitario o mexicano para las empresas tanto de México como de la UE.
- g. Capítulo de inversiones: Hay dos elementos fundamentales.
  - México tiene acuerdos bilaterales de inversión con 16 países de la UE, que serán sustituidos por un solo acuerdo con la UE, elevando también el grado de protección a los inversores. Las garantías básicas que mutuamente han de concederse se refieren al trato no discriminatorio y a la prohibición de procesos expropiatorios sin compensaciones adecuadas y desembolsadas de forma rápida.
  - Adicionalmente, el acuerdo establece la sustitución de los mecanismos tradicionales de resolución de controversias empresas-Estado por un nuevo sistema conocido como Corte Multilateral de

Inversión, que se va a caracterizar por estar compuesto por jueces sometidos a estrictas condiciones de independencia e integridad, que formarán parte de la Corte de forma permanente. Estos deben ser previamente acordados por las partes, no tener conflictos de intereses, así como actuar con un alto grado de transparencia en los procesos y las decisiones tomadas. Se ha seguido el modelo establecido en los acuerdos recientemente firmados por la UE con Canadá, Singapur y Vietnam. Adicionalmente, se incluye el derecho a apelar contra las decisiones del Tribunal. Además, México se ha comprometido a apoyar la multilateralización de este mecanismo.

- h. Lucha contra la corrupción: Es una novedad sin precedentes dado que se incluye por primera vez y se centra en la coordinación de los esfuerzos en materia de lucha contra la corrupción (artículo 27). Estos han de dirigirse tanto hacia la corrupción en el sector privado como en el público, y ha de incluir acuerdos sobre medidas contra el dinero negro, el lavado de dinero, los sobornos a empleados públicos, etc. Por ejemplo, ambas partes han acordado tipificar el cohecho como delito penal para los funcionarios públicos, considerarlo como delito para las empresas, así como comprometerse a iniciar acciones legales contra personas y empresas sobre las que recaigan indicios de actuaciones corruptas. No obstante, la lucha contra la corrupción supera con creces las posibilidades de este acuerdo.
- i. Competencia. Se introducen los principios básicos de la política de competencia en relación con la limitación del abuso de la posición dominante, los acuerdos entre empresas y las ayudas a empresas públicas que limiten la competencia.
- Se han de respetar los marcos normativos de cada parte dentro de la cooperación entre la UE y México. Una de las mejoras en este punto que recoge el acuerdo es el reconocimiento a los efectos que tienen algunos subsidios sobre la competencia y el comercio.
  - Se introduce el compromiso de limitar los subsidios en función de sus efectos. México acepta las reglas de la OMC en relación con las telecomunicaciones, las finanzas, el transporte y la energía. Adicionalmente se acuerda negociar el alcance y la duración de todo aquello que implique establecer algún mecanismo de subsidios y ayudas con el fin de controlar sus posibles efectos negativos sobre el comercio y la competencia.
  - Se garantiza que las empresas públicas no sean objeto de discriminación positiva frente al sector privado, particularmente en aquello que afecte al comercio asumiendo el código de la OCDE sobre conducta de las empresas públicas. Además, se respeta el derecho de cada Estado a la provisión de servicios públicos.
- j. Comercio, sostenibilidad y derechos laborales: Adicionalmente también hay referencias a los derechos laborales y el medio ambiente, centrado en la promoción del desarrollo sostenible reforzando aspectos legales en relación

con la protección medioambiental y el respeto de los derechos de los trabajadores. Particularmente importantes son las referencias realizadas a la responsabilidad social corporativa o la necesidad de que los productos se fabriquen en un marco de respeto al medio ambiente y a las personas.

- Se incluye la posible certificación de empresas que explotan recursos naturales con compromiso de garantizar la preservación de dichos recursos para las generaciones futuras.
  - La protección a los derechos laborales y la protección medioambiental y la lucha contra el cambio climático se basan en los acuerdos realizados en el marco de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y los Acuerdos Multilaterales en materia medioambiental, esencialmente el Acuerdo de París de 2015, y que fue ratificado al año siguiente por México. México ha ratificado los 8 acuerdos fundamentales de la OIT, pero tan solo 1 de los 4 considerados prioritarios y 71 de los 177 técnicos<sup>9</sup>, por lo que tiene aún un gran camino que recorrer en el reconocimiento de derechos laborales a nivel internacional.
  - Se incorpora un mecanismo de solución de controversias en materia de comercio y desarrollo sostenible a través de la cooperación intergubernamental. Para los casos más conflictivos se podrá acudir a un panel de expertos.
- k. Otros compromisos. Destacan los compromisos en relación con la transparencia, comprometiéndose a la publicación de información sobre la normativa relativa al comercio con el fin de facilitar así los intercambios. Se avanza en la recogida de prácticas que hagan más eficaz el logro de los compromisos y la evaluación del acuerdo. Finalmente se quiere resaltar que se establece un mecanismo de solución de diferencias para llegar a acuerdos amistosos estableciendo un mecanismo de mediación arbitrado por tres personas de reconocido prestigio en los aspectos normativos del comercio internacional. Sus resoluciones han de ser respetadas por las partes, de forma similar a lo establecido en la OMC.

*Los agentes involucrados realizan, con carácter general, una valoración muy positiva de los posibles efectos de la renovación del Acuerdo, que permitirá que el 99% del comercio de mercancías entre la UE y México estarán libres de aranceles. Según las estimaciones de la UE, el ahorro para los exportadores comunitarios se estima en 100 millones de euros al año, resultado de los cambios arancelarios, esencialmente por el impacto de la inclusión en el acuerdo de libre comercio de los*

---

<sup>9</sup> La información detallada se puede encontrar en [https://www.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=NORMLEXPUB:11200:0::NO::P11200\\_COUNTRY\\_ID:102764](https://www.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=NORMLEXPUB:11200:0::NO::P11200_COUNTRY_ID:102764).

Los convenios fundamentales o prioritarios no ratificados son: sobre la inspección de trabajo (1947), sobre política de empleo (1964) y sobre la inspección de trabajo en la agricultura (1969). A modo de comparación se informa que España tiene ratificados la totalidad de los acuerdos fundamentales y prioritarios y 121 de los 177 convenios técnicos. En septiembre de 2018 se ratificó el Convenio sobre el derecho de sindicalización y negociación colectiva (1949), donde el Parlamento Europeo ha venido realizando una importante presión para que así se hiciera.



productos alimentarios y bebidas. Adicionalmente, se calcula que por cada 1.000 millones de euros de exportaciones europeas a México se crean 14.000 empleos en Europa.

No obstante, y como viene ocurriendo con los acuerdos de protección de inversiones, organismos como el *Transnational Institute* de Ámsterdam y el *Institute for Policy Studies* de Washington ponen el acento en el riesgo de que determinada interpretación de lo acordado pueda llegar a conceder excesivo poder a las empresas multinacionales frente a los gobiernos en temas sensibles como los derechos laborales o de los consumidores, incluso respecto de las políticas ambientales. En estos temas la decisión final del Parlamento europeo debe ser determinante.

El Acuerdo tiene que ser ratificado por el Parlamento Europeo y el Consejo, así como por los parlamentos de los Estados Miembros, y por parte del parlamento de México. En el momento que sea ratificado por la parte mexicana y las instituciones comunitarias, entrarán en vigor todos aquellos acuerdos relativos a las competencias comunitarias, es decir, básicamente todo lo relacionado con el pilar del tratado de libre comercio. Quedarán pendiente de entrada en vigor los elementos en los que los estados miembros tienen competencias, es decir, los pilares de diálogo político y de cooperación. En este caso se requiere que los parlamentos nacionales de los Estados Miembros ratifiquen el acuerdo. Previamente a esto, es necesario realizar la traducción a todos los idiomas oficiales de la UE, por tanto se estima que la ratificación podría producirse a lo largo de 2019.

## 4. El nuevo acuerdo en el contexto actual de incertidumbre

Los resultados del nuevo Acuerdo están condicionados por la evolución del conjunto de la economía mundial en los próximos años y, a mayor plazo, por los resultados de negociaciones internacionales en marcha en las que participan tanto México como la UE.

Tras los primeros años del siglo actual de cierta euforia ante la evolución del comercio internacional y la constatación de la positiva correlación entre crecimiento económico y comercio internacional, la OMC se ha vuelto más prudente a la hora de realizar afirmaciones categóricas sobre dicha relación, particularmente ante los efectos que la crisis económica de 2007/2008 tuvo sobre la evolución de los intercambios (Gráfico 3).

En este sentido, las perspectivas sobre el crecimiento económico para los próximos años según los organismos más reconocidos son moderadamente optimistas. Las estimaciones del crecimiento (Tabla 8) apuntan crecimientos reales entre un 2% y un 3%, aunque más próximos al 2%.

Esta prudencia está justificada por las incertidumbres, principalmente institucionales, que definen la situación actual. Porque, si bien es cierto que persisten las dudas sobre la estabilización del sistema financiero, dado que los avances en la coordinación internacional en temas como supervisión financiera y creación de instrumentos globales de intervención son muy escasos, las mayores dudas proceden de las decisiones tomadas por los principales protagonistas de la economía mundial.

Hay tres elementos que introducen una gran inestabilidad en el contexto actual: 1) las dificultades para lograr acuerdos que faciliten el cierre definitivo de la Ronda de Doha; 2) la imprevisibilidad de las decisiones de la administración Trump en los EE.UU y 3) la incertidumbre creada por el Brexit y los desacuerdos entre los socios de la UE en política migratoria.

En primer lugar, las dificultades en la Ronda de Doha se mantienen dado que persisten los problemas que han paralizado durante años los avances en las negociaciones sobre el comercio agrícola, las relaciones entre comercio e inversión o la apertura de los mercados de compras públicas. Las dificultades no se superaron a pesar de la aprobación por el Congreso de los EE.UU. en 2015 de una nueva Ley de Autoridad de Promoción Comercial (TPA), por la que se concedió poderes al entonces presidente Obama para acelerar las negociaciones comerciales con terceros países.

Por su lado, la UE es muy activa en la presentación de demandas por prácticas de dumping y otras contra el comercio de otros países, a la vez que oscurece sistemáticamente sus políticas de apoyo a la agricultura y a otros sectores bajo múltiples políticas alternativas (desarrollo rural, sostenibilidad, consumidores, I+D, etc.). No obstante, esta forma de actuar no es exclusiva de la UE; también Japón es especialmente activo en la defensa de su agricultura. Estas actitudes de los países más desarrollados han servido de justificación de actitudes menos proclives a la liberalización comercial de países como India y, en general, de las economías en desarrollo.

Respecto de la incertidumbre abierta por la administración Trump, el actual presidente ha dado ya suficientes muestras de su preferencia a obrar por su cuenta en lugar de a esperar a los resultados de negociaciones en las que se siente en posición minoritaria. La escalada de subidas arancelarias a los productos de importación de origen chino, japonés, turco o europeos y las represalias por ayudas agrarias –concretamente a las aceitunas negras españolas- son un ejemplo de su política. Otros ejemplos de esta política son el abandono de los EE.UU. del Tratado Transpacífico (TTP con los países de la cuenca del Pacífico), tras haberlo suscrito inicialmente, o de las negociaciones para la Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (TTIP) con la UE.

Especialmente grave está resultando el conflicto que ha abierto con China relacionado con el elevado déficit comercial acumulado por los EE.UU. Este asunto afecta no solamente a las políticas estrictamente comerciales (aranceles, etc.), sino también a otras en las que la autonomía de las partes implicadas no se discute, como son las políticas fiscales o las relativas a los tipos de cambio.

Sin embargo, la administración Trump ha conseguido su propósito de negociar un acuerdo con sus socios, México y Canadá, que sustituya al Tratado de Libre Comercio vigente desde enero de 1994. Así, el pasado 30 de septiembre se suscribió el nuevo acuerdo United States–Mexico–Canada Agreement (USMCA), que se espera entre en vigor el 1 de enero de 2020.<sup>10</sup>

Con este acuerdo los EE.UU. se garantizan el acceso al 3,5% del mercado canadiense de productos lácteos (unos 16 mil millones de dólares de los EE.UU.), incrementa la aportación de valor añadido nacional en la producción de automóviles y equipos de transporte, y protege la propiedad intelectual. Por su parte, Canadá y México se aseguran una cuota de 2,6 millones de vehículos exportados a Estados Unidos al año, una cifra muy por encima de sus niveles actuales de exportación. Las camionetas construidas en ambos países estarán exentas por completo. Además, México obtendrá una cuota de piezas de automóviles de 108.000 millones de dólares anuales, mientras que Canadá obtendrá una cuota de 32.400 millones de dólares anuales.

Este último punto habrá de tener importantes consecuencias en el sector de la fabricación de vehículos en México, ya que el 75% de sus componentes ha de ser

---

<sup>10</sup> Notimex: Ratificación del USMCA hasta 2019 no traerá incertidumbre: EY, El Economista, 17/10/2018.

aportado entre los tres países del acuerdo (en la actualidad se exige un 62,5%)<sup>11</sup>. Además, el 30% del trabajo incorporado ha de ser retribuido con un salario de 16 dólares estadounidenses por hora, porcentaje que deberá ascender al 40% en 2023.<sup>12</sup>

El USMCA incorpora también compromisos en materia laboral conformes a las regulaciones de la Organización Internacional del Trabajo, y de cierta coordinación macroeconómica que impida la manipulación de los tipos de cambio establecidos por el mercado. Igualmente, introduce un compromiso de lucha contra la corrupción. El Acuerdo nace con una vigencia de 16 años, si bien será revisado cada seis, momento en que se podrá renovar por otros 16 años. Se trata así de evitar la expiración automática del tratado.

Por último, no se puede obviar la dificultad de pronosticar el futuro de la UE ante los problemas que el Brexit pueda llegar a ocasionar. El Reino Unido es el quinto socio comercial de México en la UE. En 2016, los intercambios bilaterales entre ambos ascendieron a 5.360 millones de dólares, y en el periodo 1999 y marzo de 2017, las inversiones británicas en México acumularon cerca de 11 mil millones de dólares. Hay que tener presente que el deseo del Reino Unido es mantener las condiciones de acceso a los mercados de los países con los que la UE tiene suscritos acuerdos comerciales y de inversión tras el Brexit. Por lo tanto, si bien la intención del Reino Unido es mantener la relación con México de igual forma a como si siguiera formando parte de la UE, México podría estar interesado en revisar los términos de su relación, en tanto que el contexto y el interés por el archipiélago británico cambian sustancialmente. Así se ha expresado en diversos foros la administración mexicana saliente a lo largo de la primera mitad de 2018.

El impacto del Brexit difícilmente cuestionará la política comercial común, como muestran las recientes firmas de acuerdos con Canadá y Japón y los avances en las negociaciones con Malasia, Tailandia, Indonesia, Filipinas y Myanmar, en el impulso a la presencia de la UE en los mercados orientales. Sin embargo, el potencial impacto de las discrepancias en materia de inmigración entre los socios de la UE sí puede tener efectos sobre otras políticas, como las de cohesión, así como sobre los eventuales acuerdos de mejora de la gobernación del euro en el supuesto de que aparecieran nuevos problemas financieros o diferencias entre los actuales miembros de la eurozona.

En este contexto, la firma del acuerdo entre México y la Unión Europea puede ser un elemento que despeje, aunque afectando a un volumen de intercambios muy reducido, el horizonte de la construcción de un sistema internacional de comercio que compense la falta de resultados en la Ronda de Doha. Además, la indiscutida capacidad negociadora de la UE en materia comercial contrasta con la actitud de los Estados Unidos. En este contexto, las negociaciones iniciales con China, India, Australia y Nueva Zelanda pueden acabar por configurar un nuevo sistema multilateral de comercio pivotado por la UE y los gigantes asiáticos, lo que

---

<sup>11</sup> El acuerdo con la UE exige tan sólo un 55% de contenido local.

<sup>12</sup> Lafuente: EE UU y México cierran un preacuerdo comercial bilateral para reformar el TLC, El País, 28 de agosto de 2018, y Analysis | U.S., Canada and Mexico just reached a sweeping new NAFTA deal. Here's what's in it". Washington Post. Retrieved 2018-10-05

revaloriza la importancia del nuevo Acuerdo Global UE-México, especialmente para este último país.

## 5. Algunas reflexiones sobre la aplicación del Acuerdo renovado y España

La alteración de las condiciones en las que se han de desenvolver las relaciones entre la UE y México, por mínima que sea, habrá de tener alguna repercusión sobre España como estado miembro de la UE.

En general, podría decirse que la incorporación de compromisos más transparentes en asuntos relacionados con el respeto a los derechos humanos y el medio ambiente habrá de repercutir positivamente sobre España. Es de esperar que la exigencia de su cumplimiento mejorará la confianza ente las partes, lo que puede redundar, así como con el conjunto de la UE, en la mejora de los tráficos comerciales y los flujos de inversión entre ambas partes al tener que ajustarse al cumplimiento de reglas que contribuyen a la mejora de la reputación de los implicados.

En un sentido semejante se puede valorar la intensificación de diálogo político. Aunque en este campo España y México comparten otros foros, como las Cumbres Iberoamericanas, es evidente que su desarrollo dentro del marco institucional comunitario habrá de fortalecer la cooperación política, con esperables resultados favorables para todos los implicados, y especialmente para México.

En el campo de las relaciones económicas, el nuevo Acuerdo no debiera de producir, por sí mismo, una alteración radical de las relaciones comerciales y de inversión. No se debe perder de vista el hecho de que España y México ocupan posiciones distantes en algunos rankings internacionales relacionados con la competitividad. Así *The Global Competitiveness Report 2017- 2018* elaborado por el World Economic Forum, coloca a España en el puesto 34 mientras que México se sitúa en el 51. Igualmente, en el *Global Innovation Index 2018*, que construye el INSEAD, España está en la posición 28, y México en la 56. Y otro tanto refleja el indicador del Banco Mundial *Doing Business 2018*, en el que España se sitúa en el puesto 28 en cuanto a la facilidad de emprender negocios y México en el 49. Por el contrario, los salarios en España son superiores a los de México, lo que puede incidir en algunos sectores en los que la contribución del trabajo sea relevante, sea por deslocalización de la producción o sea por pérdida española de competitividad.<sup>13</sup> Ahora bien, algunos productos exportados por España y México compiten en el mercado comunitario y, por lo tanto, la renovación del Acuerdo Global puede tener implicaciones para las empresas españolas que proveen el mercado europeo. Una aproximación a los potenciales efectos nos la ofrecen los resultados de la

---

<sup>13</sup> Según datos de la OCDE, el salario medio en México fue, en 2017, de 15.324 dólares mientras que en España fue de 38.507 (en dólares constantes y en paridad de poder de compra). <https://data.oecd.org/earnwage/average-wages.htm>

comparación entre la matriz de exportación de España al mercado comunitario y la ya comentada de México.

Partiendo del supuesto de que se puede llegar a producir una cierta disputa por el mercado comunitario; es decir, contemplando el riesgo de que las ventas españolas sean desplazadas por las de México, se ha considerado oportuno centrar el análisis en aquellas partidas arancelarias comunes en las exportaciones de México y España que suponen más del 1% del total de las exportaciones de estos países con destino a la UE. En total, todos estos productos supusieron el 25,7% de las exportaciones mexicanas y el 31,2% de las españolas al mercado comunitario en 2016. Estos son los principales resultados (tabla 9):

- El comercio vinculado al sector del automóvil es el más relevante. Los coches destinados al transporte de personas y las partes y accesorios para vehículos de motor son las partidas arancelarias en que coinciden las exportaciones españolas y las mexicanas, y representan un mayor porcentaje sobre el total del comercio español y mexicano, situándose en torno al 20,5% del comercio de España y el 16,4% en el caso de México para 2016. No obstante, las diferencias están en la competitividad de estos productos y su dinamismo en el mercado comunitario. Mientras que para *México* esta partida arancelaria se califica como *estrella naciente*, es decir, es un sector de creciente demanda en Europa y donde además los proveedores mexicanos ganan cuota de mercado, en el *caso español* es una *oportunidad perdida*, esto es, el dinamismo de la demanda europea no está siendo aprovechado por los exportadores españoles.
- También las exportaciones de motores de pistón de combustión interna y sus partes mexicanas y españolas compiten por el mercado comunitario. Esta partida arancelaria supuso el 2,7% de las exportaciones mexicanas y el 1,4% de las españolas en 2016, habiendo perdido peso relativo desde 2000. En este caso, durante el conjunto del periodo 2000-2016, la demanda europea se fue debilitando, pero aún en este escenario los exportadores *mexicanos* han incrementado su cuota de mercado (*estrella menguante*), desplazando en parte a los *españoles*, que perdían cuota de mercado (*retroceso*). Sin embargo, al analizar lo ocurrido *desde 2009*, se observa que la demanda de estos productos en la UE se incrementa, y ahora está siendo aprovechada tanto por México como por España, dado que *ambos ganan cuota de mercado y sus productos se posicionan como estrellas nacientes*.
- Las frutas y los frutos secos son *estrellas nacientes para ambos países* al analizar el periodo 2009-2016, es decir tras el inicio de la crisis. Sin embargo, considerando el periodo que abarca toda la vigencia del Acuerdo de Asociación, se observa que, si las frutas y frutos secos siempre han sido estrellas nacientes para México, en el caso de España ha pasado de ser una oportunidad perdida a una estrella naciente, lo que pone de manifiesto como España a partir de 2009 ha sabido aprovechar las oportunidades ofrecidas por el mercado europeo y ha ganado cuota de mercado. Las frutas y frutos secos son más importante para España, alcanzando el 4,6% de sus exportaciones a la UE frente el 1,6% para México.

- La *maquinaria y los aparatos eléctricos* son para ambos países *estrellas nacientes* al analizar el periodo desde 2009 a 2016, si bien fueron *estrellas menguantes* si utilizamos el periodo entre 2000 y 2016. Esto pone de manifiesto que tras 2009 tanto México como España están desplazando a otros proveedores con los que contaba la UE, compitiendo por un mercado dinámico donde la demanda crece. Supone el 2,3% de las ventas mexicanas y el 1,3% de las españolas en 2016.
- Finalmente, las *bebidas alcohólicas* son para ambos países y con independencia del periodo analizado *estrellas menguantes*, es decir sectores donde la demanda decrece, aunque ambos países incrementan su cuota de mercado. Se sitúan en el 1,5% del comercio mexicano y el 1,2% del español en el 2016.

A la vista de estos resultados, se puede afirmar que no debería haber alerta para España sobre posibles efectos perversos respecto a los sectores clasificados como *estrellas nacientes*, en tanto que la expansión de la demanda está siendo aprovechada por ambas economías. Quizá la principal llamada de atención se puede hacer sobre el sector del automóvil, donde frente a la situación de *estrellas nacientes* de las exportaciones mexicanas, los productos españoles parecen perder oportunidades en vistas al dinamismo de la demanda europea.

En este punto, cabe hacer hincapié en el hecho de que el sector del automóvil se articula en torno a sólidas cadenas globales de valor. Las plantas españolas de este sector son en su mayoría europeas y se articulan en el contexto europeo. En México, las empresas europeas también están presentes y tienen como mercado principal los EE.UU. Ante esta realidad, la incertidumbre sobre el futuro de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte hizo que, en 2017, si bien tres de cada cuatro automóviles exportados por México tuvo como destino el mercado estadounidense, las ventas a los mercados europeos crecieron de forma espectacular. Aunque se partiera de cifras modestas, en Italia las ventas crecieron un 390% y en Alemania un 22%.<sup>14</sup>

Uno de los factores que contribuyen a la incertidumbre que pudiera darse respecto de las ventas del sector del automóvil español en el mercado comunitario se basa en el hecho de que las empresas europeas instaladas en México prioricen el abastecimiento al mercado europeo de componentes e incluso vehículos desde las plantas mexicanas, sobre todo teniendo en cuenta las nuevas reglas sobre origen y acumulación de valor en el nuevo USMCA.

*En todo caso, la economía española debe de continuar sus esfuerzos por mejorar su posición competitiva internacional, ampliando la oferta exportadora y mejorando su posición en las cadenas de valor global. En esta dirección, la renovación del acuerdo europeo con México no significa sino la consolidación de un marco de relaciones que deben de contribuir positivamente a un armonioso crecimiento compartido, más solidario y sostenible para ambas partes.*

---

<sup>14</sup> Fariza, I.: México bate un nuevo récord de coches exportados a Estados Unidos pese a la incertidumbre del TLC, El País, 8 de enero de 2018.



# Bibliografía

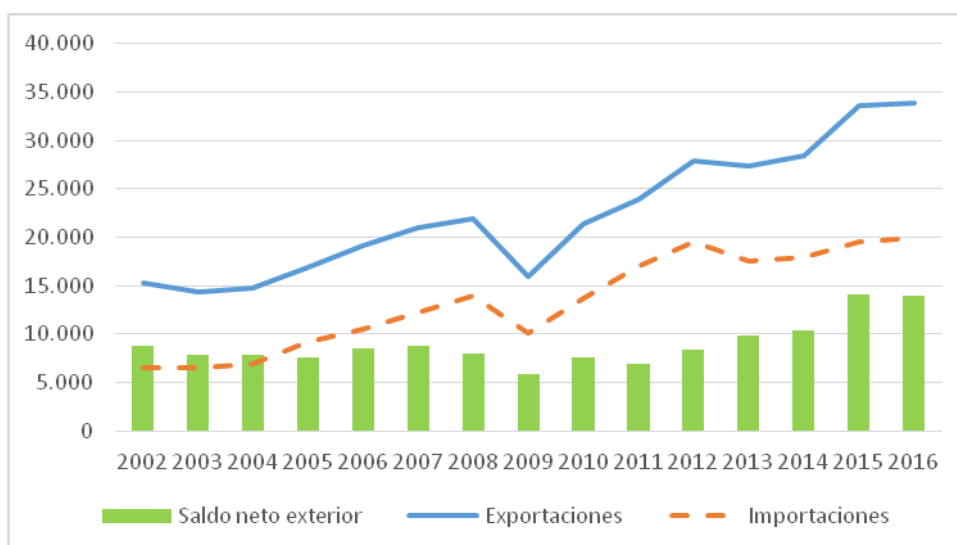
- Baldwin, R. y López-González, J. (2013): Supply-chain Trade:A portrait of global patterns and several testable hypotheses, *Working Paper 18957*. National Bureau of Economic Research. <http://www.nber.org/papers/w18957>
- Dirección General de Políticas Exteriores (2015): La actualización del "Acuerdo Global" Unión Europea-México, Parlamento Europeo, Bruselas. [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2014/534985/EXPO\\_STU\(2014\)534985\\_ES.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2014/534985/EXPO_STU(2014)534985_ES.pdf)
- Organización Mundial de Comercio (2018): La fortaleza del crecimiento del comercio en 2018 dependerá de las decisiones de política. PRESS/820 comunicado de prensa de 12 de abril de 2018. <https://www.wto.org/indexsp.htm>
- Rabiela Baretta, A. (2005): *El Acuerdo Global entre la Unión Europea y México. Documento de soporte informativo sobre la situación de los derechos humanos en México y el Acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación entre la Unión Europea y México*, Forschungs- und Dokumentationszentrum Chile-Lateinamerika e.V., FDCL Berlín, agosto
- UNCTAD (2013): *Las cadenas de valor mundiales y el desarrollo: inversión y comercio de valor añadido en la economía mundial*, UNCTAD, Ginebra.

# Anexos

<b>Tabla 1</b>	
<b>Acuerdos de libre comercio firmado por México</b>	
Países	Fecha
Alianza del Pacífico (Chile, Colombia y Perú, además de México)	Mayo de 2016
Bolivia	Junio de 2010
Centroamérica	Enero de 2014
Chile	Agosto de 1999
Colombia	Enero de 1995
EFTA (Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza)	Julio de 2001
Israel	Julio de 2001
Japón	Abril de 2005
Mercosur	Diciembre de 2016
NAFTA (Estados Unidos y Canadá), actualmente sustituido por el Acuerdo Estados Unidos, México Canadá (USMCA)	Enero de 1994/ octubre de 2018
Panamá	Julio de 2015
Perú	Febrero de 2012
Unión Europea	Octubre de 2000
Uruguay	Julio de 2014

Fuente: Organización de Estados Americanos

**Gráfico 1**  
**Exportaciones e importaciones de la UE hacia/de México**  
(En millones de euros)



Fuente: Eurostat

**Tabla 2**  
**Comercio bilateral de UE con México**  
(En porcentaje sobre el total de exportaciones)

	Exportaciones			Importaciones		
	2002	2009	2016	2002	2009	2016
Total (millones de euros)	15.345	15.990	33.851	6.572	10.156	19.911
Alimentos y animales vivos	2,5	1,4	1,9	4,7	4,6	4,8
Bebidas y tabaco	1,2	1,4	1,2	2,2	1,9	1,4
Materias primas, no comestibles, excepto combustibles	1,9	1,1	0,8	1,4	2,1	4,5
Combustibles y lubricantes	0,6	9,9	2,7	22,9	16,0	16,1
Aceites, grasas y ceras, animales y vegetales	0,2	0,2	0,2	0,0	0,1	0,1
Químicos y anexos	16,0	19,9	16,8	9,1	5,9	5,9
Productos manufactureros	14,0	13,0	11,9	5,4	4,5	3,8
Maquinaria y equipos de transporte	51,7	41,3	52,5	44,8	47,5	44,5
Artículos manufactureros varios	10,4	9,1	10,0	7,1	13,0	14,2
Otros productos no clasificados	1,5	2,7	1,9	2,3	4,2	4,6

Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat

**Tabla 3**  
**Estructura de la matriz de competitividad**

		En función de la demanda de productos por parte del país importador	
		<b>Sectores estancados</b>	<b>Sectores dinámicos</b>
<b>Variación del peso relativo del país exportador como proveedor en el país importador</b>	<b>Ganancia en cuota de mercado</b>	Estrellas menguantes	Estrellas nacientes
		Sectores de demanda decreciente por parte del país importador, pero donde los proveedores del mercado exportador ganan cuota de mercado	Sectores para los que crece la demanda por parte del mercado importador y gana cuota de mercado los proveedores del mercado exportador
	<b>Pérdida de cuota de mercado</b>	Estrellas en retroceso	Oportunidades perdidas
		Sectores de demanda decreciente por parte del país importador, en los que además los proveedores del mercado exportador pierden cuota de mercado	Sectores para los que crece la demanda por parte del mercado importador pero los proveedores del mercado exportador pierden cuota de mercado

Fuente: Elaboración propia a partir de TradeCan

<b>Tabla 4</b>					
<b>Matriz de competitividad de México respecto de la UE-28.</b>					
<b>2000-2016</b>					
<b>(Cuota de mercado en porcentaje de exportaciones)</b>					
		Sectores estancados		Sectores dinámicos	
		2000	57,6	2000	42,0
		2016	47,0	2016	54
Ganancia en cuota de mercado		Estrellas menguantes		Estrellas nacientes	
2000	69,8	2000	47,8	2000	22,1
2016	93,3	2016	42,9	2016	50,4
Pérdida de cuota de mercado		En retroceso		Oportunidades perdidas	
2000	29,8	2000	19,9	2000	9,8
2016	6,7	2016	2,7	2016	4,0

Fuente: Elaboración propia a partir de TradeCan

<b>Tabla 5</b>				
<b>Exportaciones mexicanas a la UE más importantes</b>				
<b>(Por tipo de estrella, porcentaje de exportaciones sobre el total)</b>				
Tipo de estrella	Sector	% exportaciones 2000	% exportaciones 2016	% Acumulado 2016
<b>Estrella menguante</b>	333 - Aceites de petróleo y aceites obtenidos de minerales bituminosos, crudos	22,06	13,97	13,97
<b>Estrella naciente</b>	781 - Automóviles de turismo y otros vehículos de motor diseñados principalmente para el transporte de personas (que no sean vehículos de motor para el transporte de diez o más personas, incluido el conductor), incluidos vagones de estación y automóviles de carreras	7,51	13,63	27,60
<b>Estrella menguante</b>	764 - Equipos de telecomunicaciones, n. De., Y partes, n.e.s. y accesorios de aparatos comprendidos en la división 76	4,88	9,29	36,89
<b>Estrella naciente</b>	872 - Instrumentos y aparatos, n.e.s., con fines médicos, quirúrgicos, dentales o veterinarios	0,50	5,87	42,75
<b>Estrella menguante</b>	752 - Máquinas automáticas de tratamiento de datos y sus unidades; lectores magnéticos u ópticos, máquinas para transcribir datos en medios de datos en forma codificada y máquinas para procesar tales datos, n.e.s.	4,38	4,07	46,82

<b>Estrella naciente</b>	772 - Aparatos eléctricos para conmutar o proteger circuitos eléctricos o para realizar conexiones a circuitos eléctricos o en ellos (por ejemplo, interruptores, relés, fusibles, pararrayos, limitadores de tensión, supresores de sobretensiones, enchufes y tomas de corriente, portalámparas y cajas de conexiones); resistencias eléctricas (incluidos reóstatos y potenciómetros), que no sean resistencias de calentamiento; circuitos impresos; tableros, paneles (incluidos paneles de control numérico), consolas, escritorios, armarios y otras bases, equipados con dos o más aparatos para conmutar, proteger o realizar conexiones a circuitos eléctricos o en ellos, para el control eléctrico o la distribución de electricidad (con exclusión de la conmutación aparato del subgrupo 764.1)	3,01	3,13	49,94
<b>Estrella naciente</b>	971 - Oro, no monetario (excluyendo minerales de oro y concentrados)	0,40	2,90	52,84
<b>Estrella naciente</b>	784 - Partes y accesorios de los vehículos de motor de los grupos 722, 781, 782 y 783	2,23	2,81	55,65
<b>Estrella menguante</b>	713 - Motores de pistón de combustión interna, y sus partes, n.e.s.	4,49	2,70	58,35
<b>Estrella naciente</b>	899 - Artículos manufacturados diversos, n.e.s.	0,12	2,47	60,82
<b>Estrella menguante</b>	778 - Maquinaria y aparatos eléctricos, n.e.s.	2,97	2,27	63,09
<b>Estrella naciente</b>	287 - Minerales y concentrados de metales básicos, n.e.s.	0,45	2,10	65,18
<b>Estrella menguante</b>	874 - Instrumentos y aparatos de medición, verificación, análisis y control, n.e.s.	1,16	2,05	67,23
<b>Estrella naciente</b>	057 - Frutas y frutos secos (sin incluir frutos secos), frescos o secos	0,74	1,57	68,79
<b>Estrella menguante</b>	112 - Bebidas alcohólicas	1,44	1,45	70,25
<b>Estrella menguante</b>	931 - Transacciones especiales y productos básicos no clasificados de acuerdo con el tipo	0,80	1,32	71,57
<b>Estrella naciente</b>	773 - Equipo para distribuir electricidad, p.	0,62	1,32	72,89
<b>Retroceso</b>	513 - Ácidos carboxílicos y sus anhídridos, halogenuros, peróxidos y peroxiácidos; sus derivados halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados	2,33	1,13	74,01
<b>Estrella naciente</b>	743 - Bombas (que no sean bombas para líquidos), compresores y ventiladores de aire u otros gases; Campanas de ventilación o reciclado que incorporan un ventilador, incluso con filtros; centrífugas; aparatos de filtrado o purificación; sus partes	0,35	1,03	75,04

Fuente: Elaboración propia a partir de TradeCAN - Competitiveness Analysis of Nations.

Nota: incluye todas las partidas que suponen en 2016, más del 1%.

La suma de todas ellas supone el 75% del total de las exportaciones de México a la UE

<b>Tabla 6</b>					
<b>Matriz de competitividad de México respecto de la UE-28.</b>					
<b>2009-2016.</b>					
<b>(Cuota de mercado en porcentaje de exportaciones)</b>					
		Sectores estancados		Sectores dinámicos	
		2009	39,8	2009	60,1
		2016	28,5	2016	71,5
Ganancia en cuota de mercado		Estrellas menguantes		Estrellas nacientes	
2009	71,2	2009	24,7	2009	46,5
2016	87,4	2016	25,1	2016	62,4
Pérdida de cuota de mercado		Estrellas en retroceso		Oportunidades perdidas	
2009	28,7	2009	15,1	2009	13,6
2016	12,6	2016	3,4	2016	9,2

Fuente: Elaboración propia a partir de TradeCan

Nota: Calculado a partir de la matriz de cuota de mercado con la clasificación SITC Revision 3; 3 dígitos de desagregación. América Latina incluye 33 países y la UE 28.

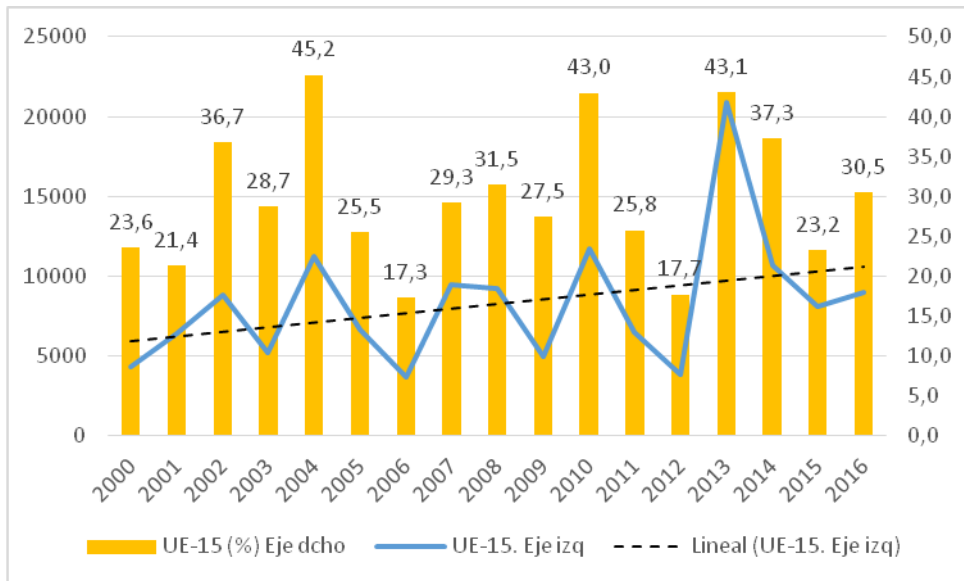
<b>Tabla 7</b>					
<b>Matriz de competitividad de México respecto de EEUU.</b>					
<b>2000-2016.</b>					
<b>(Cuota de mercado en porcentaje de exportaciones)</b>					
		Sectores estancados		Sectores dinámicos	
		2000	54,0	2000	46,0
		2016	38,2	2016	61,8
Ganancia en cuota de mercado		Estrellas menguantes		Estrellas nacientes	
2000	37,2	2000	13,5	2000	23,7
2016	63,7	2016	19,6	2016	44,1
Pérdida de cuota de mercado		Estrellas en retroceso		Oportunidades perdidas	
2000	62,8	2000	40,5	2000	22,3
2016	36,3	2016	18,6	2016	17,7

Fuente: Elaboración propia a partir de TradeCan

**Gráfico 2**

**La inversión extranjera europea en México**

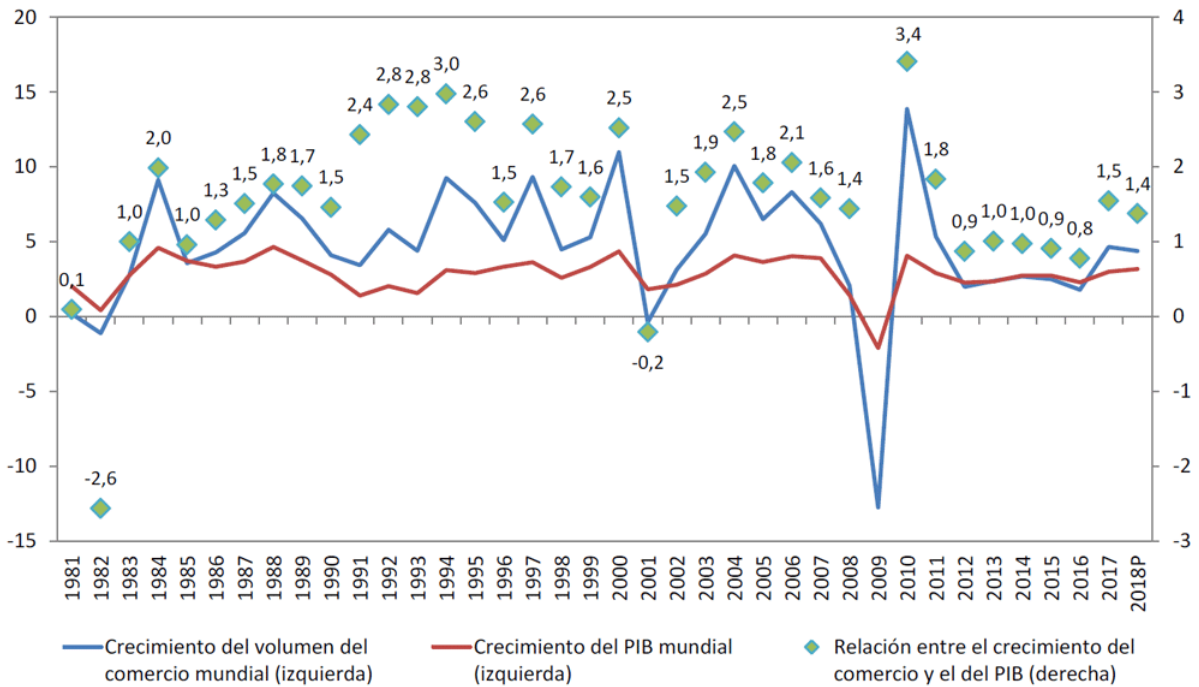
(En millones de dólares y en porcentaje sobre el total recibido por México)



Fuente: Elaboración propia a partir de la Secretaría de Economía del Gobierno de México

**Gráfico 3**

**Relación entre el crecimiento del volumen del comercio mundial de mercancías y el crecimiento del PIB real mundial (1981-2018)**



Fuente: OMC, Secretaría de la OMC para los datos sobre el comercio; estimaciones de consenso para el PIB.

**Tabla 8**  
**Perspectivas del crecimiento económico mundial**

	FMI*			OCDE**			Comisión Europea***		
	2017	2018	2019	2017	2018	2019	2017	2018	2019
EE.UU.	2,3	2,7	2,9	2,3	2,9	2,8	2,2	2,3	2,1
Zona euro	2,3	2,4	2,0	2,6	2,2	2,1	2,4	2,3	2,0
México	2,0	2,3	3,0	2,3	2,5	2,8	n.d.	n.d.	n.d.
España	3,1	2,8	2,2	3,1	2,8	2,4	3,1	2,5	2,1

*Fuentes: \*FMI, WEO, abril 2008, \*\*OCDE Perspectivas económicas, mayo 2018 y \*\*\* Comisión Europa. Previsiones económicas de primavera 2018*



**Tabla 9**  
**Sectores relevantes de exportación de México y España con la UE**

Sectores	MÉXICO					ESPAÑA				
	Porcentaje de exportaciones			Tipología del sector, según periodo		Porcentaje de exportaciones			Tipología del sector, según periodo	
	2000	2009	2016	2000-2016	2009-2016	2000	2009	2016	2000-2016	2009-2016
057 - Frutas y frutos secos	0,7	0,8	1,6	Estrella naciente	Estrella naciente	3,7	4,2	4,6	Oportunidad perdida	Estrella naciente
112 - Bebidas alcohólicas	1,4	1,9	1,5	Estrella menguante	Estrella menguante	1,3	1,3	1,2	Estrella menguante	Estrella menguante
713 - Motores de pistón de combustión interna, y sus partes,	4,5	1,1	2,7	Estrella menguante	Estrella naciente	1,7	1,2	1,4	Retroceso	Estrella naciente
778 - Maquinaria y aparatos eléctricos, n.e.s.	3,0	1,8	2,3	Estrella menguante	Estrella naciente	1,2	1,1	1,3	Estrella menguante	Estrella naciente
781 - Automóviles de turismo y otros vehículos de motor diseñados principalmente para el transporte de personas incluidos vagones de estación y automóviles de carreras	7,5	14,9	13,6	Estrella naciente	Estrella naciente	17,3	15,4	16,5	Oportunidad perdida	Oportunidad perdida
784 - Partes y accesorios de los vehículos de motor de los grupos 722, 781, 782 y 783	2,2	1,1	2,8	Estrella naciente	Estrella naciente	5,3	4,4	4,0	Oportunidad perdida	Oportunidad perdida
931 - Transacciones especiales y productos básicos no clasificados de acuerdo con el tipo	0,8	7,4	1,3	Estrella menguante	Retroceso	4,0	3,4	2,1	Estrella menguante	Estrella menguante
Suma del valor exportados	20,2	28,9	25,7			34,5	30,9	31,2		

*Fuente: Elaboración propia a partir de TradeCan*

*Nota: Se incluyen los sectores que representan más de un 1% del total de las exportaciones en 2016, tanto para México como para España, en su comercio con la UE.*