

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

UNIDAD IZTAPALAPA

C. S. H.

TRABAJO DEL SEMINARIO III

*INTERCAMBIO COMERCIAL MÉXICO-UNIÓN
EUROPEA*



UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA
METROPOLITANA

UNIDAD IZTAPALAPA

★ MAR 17 2000 ★

C. S. H.

LICENCIATURA EN CIENCIA POLÍTICA

Alumno: PÉREZ ÁLVAREZ JOSÉ MANUEL

Materia: SEMINARIO III.

Profesora: LAURA DEL ALIZAL ARRIAGA

ÍNDICE

| | |
|---|---------|
| I. Introducción..... | I |
| II. Evolución del comercio entre México y la Unión europea | 1 |
| III. Algunos periodos importante de la Evolución Comercial entre México y la Unión Europea | |
| - Periodo de 1991..... | 2 - 14 |
| - Periodo de 1993..... | 14 - 24 |
| - Periodo de 1996..... | 24 - 30 |
| - Periodo de 1998..... | 30 - 38 |
| IV. Datos Básicos de la Unión Europea | 1 de 4 |
| Comercio México-Unión Europea..... | 2 de 2 |
| (Información complementaria) | |
| ANEXOS | |
| Información hemerográfica | |
| - Mes: Mayo de 1999. | |
| V. Conclusiones..... | 39 |

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo hace referencia a lo que significa el intercambio comercial entre México y la Unión Europea. Pretende dar un panorama general de lo que es el intercambio en base a la información de los últimos años (década de los 90's).

Existe un seguimiento cronológico de dicha relación que hace alusión a las controversias vertidas en los comentarios que hacen los analistas. En la diferencia de opiniones se encuentra el rompimiento de seguir una línea marcada por un autor o una corriente. Todo depende del punto de referencia con que se tome la crítica.

En el camino nos podemos encontrar con posturas oficiales o radicales en cuanto al intercambio comercial. El material de anexo o complementario nos va a servir como referencia a algún dato específico mencionado.

La información hemerográfica -aunque sesgada porque abarca un mes- nos sirve como referencia a lo que ya se ha hecho últimamente en cuanto al posible Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (UE).

Evolución del comercio entre México y la Unión Europea¹.

Durante la década de los setenta el comercio entre México y los países que hoy constituyen la Unión Europea, presentó niveles relativamente bajos, con saldos negativos para la balanza comercial mexicana. En 1975, por ejemplo, dicho comercio arrojó un déficit para México del 76% del total intercambiado. Esta situación no se revirtió, ni siquiera, durante los años del primer "boom" petrolero (1975-1976), debido principalmente al incremento acelerado en las importaciones, generado por las crecientes necesidades de un país en vías de industrialización.

El programa de ajuste instrumentado por las autoridades mexicanas en 1982, después de la declaración, por parte de México, de su incapacidad para hacer frente al servicio de la deuda externa, impactó fuertemente al comercio exterior del país. Las importaciones totales cayeron de 23 mil millones de dólares en 1981, a 14.5 mmd en 82, y a 7.6 mmd en 83. En este contexto, los países de la CEE perdieron cerca del 50% de su mercado en México. Sin embargo, el ingreso de México al GATT tuvo repercusiones positivas en los flujos de comercio y de inversión entre ambas partes.

Con relación a los productos exportados a la Unión, el Petróleo había sido la piedra angular de las ventas mexicanas. En 1985, los hidrocarburos alcanzaron el 85% del total de las exportaciones. No obstante, debido a la creciente diversificación del comercio mexicano, esta proporción ha venido disminuyendo consistentemente. En 1988, por ejemplo, fue del 49% y en 1997 representó únicamente el 20% de las ventas.

Por otro lado, las exportaciones manufactureras han mostrado un crecimiento importante, para colocarse, como la primera fuente de ingresos comerciales para México, alcanzando más del 50% en este renglón.

¹ EUROPA EN MÉXICO. Revista de la Delegación de la Comisión Europea en México. Año 1 No. 1, 1999, p. 5

ALGUNOS PERÍODOS IMPORTANTES DE LA EVOLUCIÓN COMERCIAL ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA

Para una mejor ampliación del panorama de la evolución comercial entre México y la Unión Europea, seleccionamos algunos períodos de consistencia de dicho proceso.

PERÍODO DE 1991.

Ante la irreversible tendencia a la globalización, tanto de los mercados como de las actividades, México evalúa las diferentes alternativas para insertarse en la economía internacional. El consenso en torno a la oportunidad de que el país inicie negociaciones encaminadas a integrar un área de libre comercio con Estados Unidos y Canadá no excluye la necesidad de incrementar y diversificar las relaciones con otros mercados.

En este sentido, la Comunidad Europea de 1992 será una zona de gran expansión económica, con una elevada capacidad de compra; una fuente de amplios recursos para la inversión, y un centro generador de nuevas tecnologías de particular beneficio para terceros países.

Cuando México inició sus relaciones con la CEE a finales de los cincuenta eran pobres las expectativas de que el volumen de las exportaciones mexicanas a ese mercado se incrementase de manera considerable. Por una parte, la política agrícola común (PAC) ha sido tradicionalmente restrictiva; por otra parte, no se pensaba que México se convertiría en un fuerte exportador de petróleo ni que, más adelante, incursionaría con éxito en la venta de productos manufacturados.

Se estima que el valor del comercio (exportaciones más importaciones de mercancías) de México con Europa en 1990 fue de alrededor de 9000 millones de dólares. Éste es el nivel de intercambio más alto que se ha logrado con esa región, superando al antiguo máximo alcanzado en 1981 (se anexan cuadros estadísticos). En este comportamiento han desempeñado un papel muy relevante las fluctuaciones de las ventas de petróleo crudo, que tienen una elevada participación en ese comercio.

Sin embargo, como proporción del total de las exportaciones del país, las dirigidas a Europa se han reducido: de 22.1% en 1982 a poco más de 13% en la actualidad. Por lo que hace a las importaciones, el mayor nivel de participación se alcanzó también en 1982 (21.4%) y descendió a alrededor de 19% en 1990 (ver cuadro 1)

La CEE ocupa el segundo lugar en importancia en el comercio exterior de México. Esto se hizo evidente en 1986, cuando España se incorporó a la Comunidad. La CEE absorbe alrededor de 12% de las exportaciones mexicanas y abastece más de 15% de las importaciones. Las transacciones con el resto de los países europeos son más bien marginales (ver cuadro 1).

CUADRO 1

México comercio exterior
(Millones de dólares y porcentajes)

| | 1980 | | 1981 | | 1982 | | 1983 | | 1984 | | 1985 | | 1986 | | 1987 | | 1988 | | 1989 | | | |
|-----------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | Valor | % | Valor | % | Valor | % | Valor | % | Valor | % | Valor | % | Valor | % | Valor | % | Valor | % | Valor | % | | |
| Total | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Exportaciones | 15132 | 100.0 | 18420 | 100.0 | 21230 | 100.0 | 22318 | 100.0 | 24196 | 100.0 | 21654 | 100.0 | 19031 | 100.0 | 20636 | 100.0 | 20055 | 100.0 | 21865 | 100.0 | 24110 | 100.0 |
| Importaciones | 18833 | 100.0 | 23417 | 100.0 | 14137 | 100.0 | 25201 | 100.0 | 11524 | 100.0 | 13013 | 100.0 | 11433 | 100.0 | 12723 | 100.0 | 13098 | 100.0 | 24416 | 100.0 | 26219 | 100.0 |
| América | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Exportaciones | 11089 | 73.3 | 13113 | 67.5 | 13860 | 63.9 | 15313 | 68.2 | 16346 | 67.3 | 15056 | 69.5 | 13043 | 65.1 | 13065 | 62.4 | 13016 | 61.4 | 13876 | 63.5 | 13711 | 56.8 |
| Importaciones | 14015 | 74.4 | 17567 | 75.4 | 10481 | 49.8 | 6015 | 23.5 | 2118 | 18.1 | 721 | 5.5 | 6044 | 52.4 | 6625 | 50.8 | 13704 | 105.1 | 17272 | 70.7 | 7338 | 28.0 |
| Estados Unidos | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Exportaciones | 2892 | 65.4 | 10543 | 44.3 | 11129 | 51.4 | 12287 | 55.2 | 13567 | 57.7 | 13302 | 61.8 | 10079 | 47.9 | 14426 | 68.0 | 13738 | 64.7 | 13034 | 59.2 | 13757 | 60.3 |
| Importaciones | 12664 | 66.9 | 15004 | 67.9 | 9006 | 63.4 | 14504 | 61.8 | 7365 | 63.4 | 2936 | 22.5 | 2709 | 23.7 | 2603 | 19.7 | 12612 | 96.7 | 12862 | 52.8 | 6712 | 25.2 |
| Peslo de Amer | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Exportaciones | 1197 | 7.9 | 2530 | 13.2 | 2479 | 11.5 | 2225 | 10.0 | 2384 | 9.8 | 1665 | 7.7 | 1372 | 6.5 | 2007 | 9.7 | 1932 | 9.0 | 2079 | 9.2 | 193 | 0.7 |
| Importaciones | 1411 | 7.5 | 1763 | 7.5 | 1076 | 7.5 | 590 | 2.5 | 753 | 6.5 | 669 | 3.1 | 612 | 5.4 | 722 | 5.9 | 1092 | 8.3 | 1410 | 5.6 | 171 | 0.6 |
| Europa | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Exportaciones | 2457 | 16.3 | 3840 | 19.8 | 4697 | 22.1 | 4206 | 19.2 | 4664 | 19.2 | 4167 | 19.2 | 2354 | 12.7 | 3136 | 14.6 | 2690 | 12.4 | 2690 | 12.1 | 2655 | 11.7 |
| Importaciones | 3457 | 18.4 | 3048 | 12.9 | 3088 | 21.4 | 1594 | 6.2 | 1850 | 16.5 | 2130 | 16.1 | 2257 | 19.8 | 2366 | 19.3 | 3220 | 17.4 | 4050 | 17.4 | 4050 | 17.4 |
| CEB(1) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Exportaciones | 1142 | 7.6 | 1642 | 8.5 | 2591 | 12.2 | 2273 | 10.2 | 2697 | 10.7 | 2245 | 10.4 | 2173 | 11.6 | 3008 | 14.6 | 2690 | 12.1 | 2655 | 11.7 | 294 | 1.2 |
| Importaciones | 2583 | 13.7 | 2714 | 11.6 | 2222 | 15.4 | 1190 | 4.5 | 1350 | 11.5 | 1525 | 11.5 | 1526 | 16.0 | 1920 | 16.2 | 2723 | 14.7 | 3307 | 14.5 | 417 | 1.6 |
| Peslo de Europa | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Exportaciones | 1319 | 8.7 | 2192 | 11.3 | 2096 | 9.9 | 2013 | 9.0 | 2057 | 8.5 | 1972 | 9.2 | 171 | 0.8 | 178 | 0.9 | 254 | 1.2 | 201 | 0.9 | 26 | 0.1 |
| Importaciones | 874 | 4.6 | 1234 | 5.3 | 306 | 2.0 | 364 | 1.6 | 510 | 4.5 | 608 | 4.6 | 441 | 3.9 | 360 | 3.1 | 503 | 2.7 | 483 | 2.2 | 84 | 0.3 |
| Japon | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Exportaciones | 681 | 4.5 | 1205 | 6.2 | 1450 | 6.8 | 1535 | 6.9 | 1905 | 7.8 | 1719 | 7.9 | 1658 | 8.6 | 1349 | 6.5 | 1231 | 5.6 | 1315 | 5.8 | 122 | 0.5 |
| Importaciones | 1018 | 5.4 | 1259 | 5.4 | 835 | 5.9 | 373 | 1.6 | 519 | 4.6 | 735 | 5.6 | 684 | 6.0 | 795 | 6.5 | 1125 | 6.0 | 1061 | 4.6 | 125 | 0.5 |
| Resto del mundo | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Exportaciones | 895 | 5.9 | 1264 | 6.5 | 1525 | 7.2 | 1378 | 5.7 | 1381 | 5.7 | 722 | 3.3 | 572 | 3.6 | 736 | 3.7 | 874 | 4.3 | 707 | 3.1 | 63 | 0.2 |
| Importaciones | 342 | 1.8 | 513 | 2.3 | 412 | 2.9 | 612 | 2.7 | 757 | 6.7 | 505 | 3.8 | 437 | 3.8 | 413 | 3.6 | 779 | 4.1 | 977 | 4.2 | 143 | 0.5 |

1. Incluye España y Portugal a partir de 1986

2. Enero-noviembre

Fuente: Presidencia de la República. VII Informe de Gobierno, 1988, anexo estadístico; INEGI, Estadísticas del Comercio Exterior, varios números y "Sigma estadístico", en Comercio Exterior, varios números

De 1982 a 1987 México obtuvo superavit comerciales tanto con Europa como con la CEE. Pero a partir de 1988 los resultados han sido negativos. Si se excluye el petróleo, el resultado es deficitario en todo el período.

El comercio de México con Europa se concentra en los países de la CEE (cerca de 90% del total), en segundo plano figuran la Asociación Europea de Libre Comercio y Europa del Este. España, Francia, Alemania Federal y el Reino Unido destacan como receptores de las exportaciones del país; en materia de importaciones sobresalen Alemania Federal, Francia, Italia, España y el Reino Unido(ver cuadros 2 y 3).

Más de 90% de las exportaciones mexicanas corresponde a bienes de uso intermedio, le siguen los bienes de consumo y -en ínfima medida- los de capital(véase cuadro 4). En cuanto a las importaciones, la participación de los bienes intermedios y de consumo ha aumentado en detrimento de la de los de capital, que de casi la mitad del total a principios de los ochenta se redujo a sólo una cuarta parte en la actualidad(ver cuadro 5).

Las exportaciones de petróleo crudo redujeron su participación de más de 80% en la primera mitad de los ochenta a cerca de 50% en los últimos años (ver cuadro 6). Sin embargo, las ventas no petroleras han ganado terreno paulatinamente, sobre todo en rubros como motores y partes para automóvil, vehículos terminados, miel de abeja y café.

Por su parte, las importaciones se han diversificado mucho, en especial las de maquinaria, equipo y herramientas para diversos usos, partes para computadoras y aparatos de medición.

Existen factores que permitieron lo anterior, tanto de carácter coyuntural como de estructura. Entre los primeros se cuentan la sobrevaluación del peso mantenida hasta 1982, la grave crisis económica que afectó al país y la incidencia negativa sobre las exportaciones mexicanas de la fuerte sobrevaluación del dólar respecto a otras divisas del mundo.

CUADRO 2

México: exportaciones a Europa
(Millones de dólares y porcentajes)

| | 1983 | | 1984 | | 1985 | | 1986 | | 1987 | | 1988 | | 1989 | | 1990 ^a | |
|---|---------|-------|---------|-------|---------|-------|---------|-------|---------|-------|---------|-------|---------|-------|-------------------|-------|
| | Valor | % | Valor | % | Valor | % | Valor | % | Valor | % | Valor | % | Valor | % | Valor | % |
| <i>Europa Oriental</i> | 123.8 | 2.9 | 82.6 | 1.8 | 56.7 | 1.4 | 45.6 | 1.9 | 45.3 | 1.4 | 140.6 | 4.7 | 68.1 | 2.4 | 34.9 | 1.1 |
| RDA | 37.8 | 0.9 | 12.3 | 0.3 | 3.0 | 0.1 | 0.3 | 0.0 | 0.3 | 0.0 | 11.3 | 0.4 | 5.9 | 0.2 | 2.1 | 0.1 |
| Bulgaria | 0.2 | 0.0 | 0.1 | 0.0 | 0.9 | 0.0 | 0.8 | 0.0 | 0.9 | 0.0 | 2.3 | 0.1 | 0.1 | 0.0 | 0.0 | 0.0 |
| Checoslovaquia | 29.5 | 0.7 | 18.9 | 0.4 | 11.3 | 0.3 | 15.4 | 0.7 | 2.9 | 0.1 | 3.7 | 0.1 | 1.4 | 0.0 | 4.9 | 0.2 |
| Hungría | 40.2 | 0.9 | 6.4 | 0.1 | 9.9 | 0.2 | 1.0 | 0.0 | 1.1 | 0.0 | 1.0 | 0.0 | 5.4 | 0.2 | 0.8 | 0.0 |
| Polonia | 8.5 | 0.2 | 24.6 | 0.5 | 23.6 | 0.6 | 7.7 | 0.3 | 4.1 | 0.1 | 12.1 | 0.4 | 3.7 | 0.1 | 2.4 | 0.1 |
| Rumania | 1.4 | 0.0 | 6.3 | 0.1 | 0.3 | 0.0 | 13.8 | 0.6 | 11.5 | 0.4 | 5.6 | 0.2 | 0.3 | 0.0 | 0.0 | 0.0 |
| URSS | 6.0 | 0.1 | 13.6 | 0.3 | 7.6 | 0.2 | 6.4 | 0.3 | 24.1 | 0.8 | 104.4 | 3.5 | 51.3 | 1.8 | 23.8 | 0.7 |
| Otros | — | 0.0 | — | 0.0 | — | 0.0 | — | 0.0 | 0.3 | 0.0 | 0.1 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.8 | 0.0 |
| <i>CEE</i> | 2 272.5 | 53.0 | 2 606.8 | 55.9 | 2 245.1 | 53.9 | 2 172.8 | 92.3 | 3 007.5 | 94.4 | 2 689.9 | 90.7 | 2 665.2 | 92.8 | 2 964.9 | 91.7 |
| RFA | 269.4 | 6.3 | 231.2 | 5.0 | 292.9 | 7.0 | 386.9 | 16.4 | 324.5 | 10.2 | 440.1 | 14.8 | 363.4 | 12.7 | 294.1 | 9.1 |
| Bélgica-Luxemburgo | 57.7 | 1.3 | 82.3 | 1.8 | 62.0 | 1.5 | 106.7 | 4.5 | 250.1 | 7.8 | 229.4 | 7.7 | 137.2 | 4.8 | 203.5 | 6.3 |
| Dinamarca | 8.0 | 0.2 | 5.4 | 0.1 | 6.0 | 0.1 | 6.6 | 0.3 | 8.8 | 0.3 | 7.4 | 0.2 | 7.4 | 0.3 | 11.5 | 0.4 |
| España | — | 0.0 | — | 0.0 | — | 0.0 | 842.3 | 35.8 | 1 232.0 | 38.7 | 980.9 | 33.1 | 1 134.1 | 39.5 | 1 268.4 | 39.2 |
| Francia | 832.3 | 19.4 | 928.1 | 19.9 | 816.0 | 19.6 | 407.9 | 17.3 | 581.3 | 18.2 | 561.8 | 18.9 | 482.0 | 16.8 | 492.7 | 15.2 |
| Grecia | — | 0.0 | — | 0.0 | — | 0.0 | 2.0 | 0.1 | 5.8 | 0.2 | 6.8 | 0.2 | 11.0 | 0.4 | 3.8 | 0.1 |
| Irlanda | 0.3 | 0.0 | 0.5 | 0.0 | 0.2 | 0.0 | 0.6 | 0.0 | 1.0 | 0.0 | 2.6 | 0.1 | 2.0 | 0.1 | 5.3 | 0.2 |
| Italia | 149.3 | 3.5 | 304.9 | 6.5 | 301.0 | 7.2 | 89.1 | 3.8 | 87.5 | 2.7 | 108.9 | 3.7 | 137.8 | 4.8 | 154.3 | 4.8 |
| Países Bajos | 39.0 | 0.9 | 34.6 | 0.7 | 88.8 | 2.1 | 60.3 | 2.6 | 118.4 | 3.7 | 101.0 | 3.4 | 151.8 | 5.3 | 308.8 | 9.5 |
| Portugal | — | 0.0 | — | 0.0 | — | 0.0 | 59.3 | 2.5 | 85.0 | 2.7 | 56.3 | 1.9 | 56.6 | 2.0 | 54.9 | 1.7 |
| Reino Unido | 915.4 | 21.4 | 1 019.4 | 21.9 | 678.0 | 16.3 | 210.5 | 8.9 | 312.7 | 9.8 | 194.5 | 6.6 | 181.9 | 6.3 | 167.6 | 5.2 |
| <i>Asociación Europea de Libre Comercio</i> | 269.7 | 6.3 | 263.7 | 5.7 | 152.3 | 3.7 | 116.0 | 4.9 | 112.9 | 3.5 | 113.6 | 3.8 | 133.0 | 4.6 | 234.0 | 7.2 |
| Austria | 102.3 | 2.4 | 85.1 | 1.8 | 38.6 | 0.9 | 42.9 | 1.8 | 30.1 | 0.9 | 23.8 | 0.8 | 36.3 | 1.3 | 19.6 | 0.6 |
| Finlandia | 6.3 | 0.1 | 2.3 | 0.0 | 5.5 | 0.1 | 1.3 | 0.1 | 3.1 | 0.1 | 3.2 | 0.1 | 3.0 | 0.1 | 0.7 | 0.0 |
| Noruega | 2.6 | 0.1 | 6.9 | 0.1 | 2.5 | 0.1 | 3.3 | 0.1 | 3.2 | 0.1 | 6.8 | 0.2 | 8.7 | 0.3 | 4.9 | 0.2 |
| Portugal | 100.5 | 2.3 | 128.6 | 2.8 | 77.3 | 1.9 | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| Suecia | 9.8 | 0.2 | 7.9 | 0.2 | 3.1 | 0.1 | 6.4 | 0.3 | 5.6 | 0.2 | 8.7 | 0.3 | 15.2 | 0.5 | 11.7 | 0.4 |
| Suiza | 47.9 | 1.1 | 32.7 | 0.7 | 25.0 | 0.6 | 61.8 | 2.6 | 70.7 | 2.2 | 71.0 | 2.4 | 69.4 | 2.4 | 197.1 | 6.1 |
| Otros | 0.2 | 0.0 | — | 0.0 | — | 0.0 | — | 0.0 | — | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.4 | 0.0 | 0.1 | 0.0 |
| <i>Resto de Europa</i> | 1 619.5 | 37.8 | 1 710.4 | 36.7 | 1 713.2 | 41.1 | 19.7 | 0.8 | 20.4 | 0.6 | 20.8 | 0.7 | 4.7 | 0.2 | — | — |
| España | 1 617.4 | 37.7 | 1 702.5 | 36.5 | 1 700.3 | 40.8 | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| Grecia | 1.3 | 0.0 | 3.7 | 0.1 | 2.3 | 0.1 | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| Turquía | 0.3 | 0.0 | 1.3 | 0.0 | 7.7 | 0.2 | 16.3 | 0.7 | 15.1 | 0.5 | 15.3 | 0.5 | 3.5 | 0.1 | n.d. | — |
| Yugoslavia | 0.5 | 0.0 | 2.6 | 0.1 | 2.8 | 0.1 | 3.3 | 0.1 | 5.2 | 0.2 | 2.9 | 0.1 | 1.2 | 0.0 | n.d. | — |
| Otros | — | 0.0 | 0.2 | 0.0 | 0.1 | 0.0 | — | 0.0 | 0.1 | 0.0 | 2.6 | 0.1 | 0.0 | 0.0 | n.d. | — |
| <i>Total</i> | 4 285.5 | 100.0 | 4 663.5 | 100.0 | 4 167.3 | 100.0 | 2 354.1 | 100.0 | 3 186.1 | 100.0 | 2 964.9 | 100.0 | 2 671.0 | 100.0 | 3 233.0 | 100.0 |

a. Enero-noviembre.

n.d. = No disponible.

Fuente: INEGI, Estadísticas del Comercio Exterior de México, varios números.

CUADRO 3

México: importaciones provenientes de Europa
(Millones de dólares y porcentajes)

| | 1983 | | 1984 | | 1985 | | 1986 | | 1987 | | 1988 | | 1989 | | 1990 ^a | |
|---|----------------|--------------|----------------|--------------|----------------|--------------|----------------|--------------|----------------|--------------|----------------|--------------|----------------|--------------|-------------------|--------------|
| | Valor | % | Valor | % | Valor | % | Valor | % | Valor | % | Valor | % | Valor | % | Valor | % |
| <i>Europa Oriental</i> | 18.4 | 1.2 | 29.0 | 1.6 | 44.0 | 2.1 | 34.3 | 1.5 | 30.0 | 1.3 | 54.0 | 1.6 | 74.3 | 1.8 | 125.4 | 2.5 |
| RDA | 0.9 | 0.1 | 2.7 | 0.1 | 2.9 | 0.1 | 2.2 | 0.1 | 5.4 | 0.2 | 7.5 | 0.2 | 30.5 | 0.7 | 15.6 | 0.3 |
| Bulgaria | 0.1 | 0.0 | 0.2 | 0.0 | 0.1 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 3.3 | 0.1 | 2.0 | 0.1 | 3.4 | 0.1 | 1.9 | 0.0 |
| Checoslovaquia | 6.6 | 0.4 | 11.8 | 0.6 | 14.3 | 0.7 | 6.1 | 0.3 | 6.4 | 0.3 | 28.0 | 0.8 | 19.4 | 0.5 | 12.9 | 0.3 |
| Hungría | 3.6 | 0.2 | 4.2 | 0.2 | 4.3 | 0.2 | 3.0 | 0.1 | 3.1 | 0.1 | 4.0 | 0.1 | 5.1 | 0.1 | 4.8 | 0.1 |
| Polonia | 0.5 | 0.0 | 0.7 | 0.0 | 9.3 | 0.4 | 1.1 | 0.0 | 1.6 | 0.1 | 4.4 | 0.1 | 7.9 | 0.2 | 53.5 | 1.1 |
| Rumania | 3.3 | 0.2 | 5.9 | 0.3 | 6.0 | 0.3 | 16.0 | 0.7 | 0.3 | 0.0 | 2.6 | 0.1 | 0.9 | 0.0 | 21.1 | 0.4 |
| URSS | 3.2 | 0.2 | 4.0 | 0.2 | 6.6 | 0.3 | 5.7 | 0.3 | 9.6 | 0.4 | 5.0 | 0.2 | 7.0 | 0.2 | 15.5 | 0.3 |
| Otros | — | 0.0 | — | 0.0 | — | 0.0 | — | 0.0 | — | 0.0 | — | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 |
| <i>CEE</i> | 1 189.9 | 76.6 | 1 349.8 | 72.6 | 1 525.0 | 71.6 | 1 826.0 | 80.6 | 1 980.0 | 83.9 | 2 783.0 | 84.3 | 3 396.5 | 83.1 | 4 175.2 | 83.2 |
| RFA | 363.8 | 23.4 | 484.1 | 26.0 | 535.6 | 25.2 | 723.0 | 31.9 | 834.0 | 35.3 | 1 187.1 | 35.9 | 1 370.6 | 33.5 | 1 522.2 | 30.3 |
| Bélgica-Luxemburgo | 46.7 | 3.0 | 82.8 | 4.5 | 88.1 | 4.1 | 175.4 | 7.7 | 106.5 | 4.5 | 158.5 | 4.8 | 157.2 | 3.8 | 225.6 | 4.5 |
| Dinamarca | 16.7 | 1.1 | 12.2 | 0.7 | 15.7 | 0.7 | 15.0 | 0.7 | 12.0 | 0.5 | 25.0 | 0.8 | 44.0 | 1.1 | 53.1 | 1.1 |
| España | — | 0.0 | — | 0.0 | — | 0.0 | 182.0 | 8.0 | 174.0 | 7.4 | 208.4 | 6.3 | 329.5 | 8.1 | 455.8 | 9.1 |
| Francia | 359.1 | 23.1 | 253.2 | 13.6 | 274.8 | 12.9 | 243.0 | 10.7 | 344.0 | 14.6 | 437.3 | 13.2 | 564.7 | 13.8 | 643.8 | 12.8 |
| Grecia | — | 0.0 | — | 0.0 | — | 0.0 | 0.3 | 0.0 | — | 0.0 | — | 0.0 | 0.3 | 0.0 | 2.3 | 0.0 |
| Irlanda | 5.7 | 0.4 | 24.3 | 1.3 | 40.6 | 1.9 | 29.5 | 1.3 | 41.3 | 1.8 | 39.0 | 1.2 | 104.1 | 2.5 | 195.1 | 3.9 |
| Italia | 166.8 | 10.7 | 224.3 | 12.1 | 209.6 | 9.8 | 183.8 | 8.1 | 166.2 | 7.0 | 263.0 | 8.0 | 365.1 | 8.9 | 402.1 | 8.0 |
| Países Bajos | 60.6 | 3.9 | 59.0 | 3.2 | 77.0 | 3.6 | 69.2 | 3.1 | 80.0 | 3.4 | 101.2 | 3.1 | 130.2 | 3.2 | 198.8 | 4.0 |
| Portugal | — | 0.0 | — | 0.0 | — | 0.0 | 2.1 | 0.1 | 6.3 | 0.3 | 3.8 | 0.1 | 4.0 | 0.1 | 3.9 | 0.1 |
| Reino Unido | 170.2 | 11.0 | 209.6 | 11.3 | 283.6 | 13.3 | 203.1 | 9.0 | 215.0 | 9.1 | 359.0 | 10.9 | 326.8 | 8.0 | 442.3 | 8.8 |
| <i>Asociación Europea de Libre Comercio</i> | 175.0 | 11.3 | 274.8 | 14.8 | 336.2 | 15.8 | 370.0 | 16.3 | 346.0 | 14.7 | 454.0 | 13.7 | 608.9 | 14.9 | 716.9 | 14.3 |
| Austria | 6.2 | 0.4 | 9.7 | 0.5 | 11.0 | 0.5 | 23.0 | 1.0 | 12.0 | 0.5 | 17.4 | 0.5 | 25.3 | 0.6 | 41.3 | 0.8 |
| Finlandia | 17.1 | 1.1 | 11.5 | 0.6 | 19.4 | 0.9 | 11.7 | 0.5 | 17.0 | 0.7 | 21.6 | 0.7 | 28.1 | 0.7 | 53.2 | 1.1 |
| Noruega | 14.7 | 0.9 | 32.6 | 1.8 | 18.4 | 0.9 | 15.4 | 0.7 | 27.1 | 1.1 | 24.8 | 0.8 | 18.5 | 0.5 | 24.7 | 0.5 |
| Portugal | 0.7 | 0.0 | 0.5 | 0.0 | 1.9 | 0.1 | — | 0.0 | — | 0.0 | — | 0.0 | — | 0.0 | 0.0 | 0.0 |
| Suecia | 55.0 | 3.5 | 106.0 | 5.7 | 137.5 | 6.5 | 164.0 | 7.2 | 134.0 | 5.7 | 162.0 | 4.9 | 221.9 | 5.4 | 284.7 | 5.7 |
| Suiza | 81.0 | 5.2 | 113.8 | 6.1 | 147.9 | 6.9 | 156.0 | 6.9 | 154.5 | 6.5 | 228.6 | 6.9 | 314.0 | 7.7 | 313.8 | 6.2 |
| Otros | — | 0.0 | — | 0.0 | — | 0.0 | — | 0.0 | 0.4 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 1.1 | 0.0 | 0.0 | 0.0 |
| <i>Resto de Europa</i> | 170.4 | 11.0 | 206.0 | 11.1 | 224.3 | 10.5 | 36.3 | 1.6 | 3.8 | 0.2 | 12.1 | 0.4 | 7.2 | — | — | — |
| España | 167.4 | 10.8 | 197.3 | 10.6 | 214.3 | 10.1 | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| Grecia | — | 0.0 | 4.4 | 0.2 | 3.0 | 0.1 | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| Turquía | 1.0 | 0.1 | 0.8 | 0.0 | 0.5 | 0.0 | 1.0 | 0.0 | 0.8 | 0.0 | 6.2 | 0.2 | 1.3 | 0.0 | n.d. | — |
| Yugoslavia | 2.0 | 0.1 | 3.5 | 0.2 | 6.3 | 0.3 | 35.3 | 1.6 | 3.0 | 0.1 | 5.8 | 0.2 | 5.6 | 0.1 | n.d. | — |
| Otros | — | 0.0 | — | 0.0 | — | 0.0 | — | 0.0 | — | 0.0 | — | 0.0 | 0.3 | 0.0 | n.d. | — |
| Total | 1 553.7 | 100.0 | 1 859.6 | 100.0 | 2 129.5 | 100.0 | 2 266.6 | 100.0 | 2 359.8 | 100.0 | 3 303.1 | 100.0 | 4 086.9 | 100.0 | 5 017.5 | 100.0 |

a. Enero-noviembre.

n.d. = No disponible.

Fuente: INEGI, Estadísticas del Comercio Exterior de México, varios números.

CUADRO 4

5

México: exportaciones a Europa por tipo de bien
(Estructura porcentual)

| | 1983 | | | 1984 | | | 1985 | | |
|---|---------|------------|---------|---------|------------|---------|---------|------------|---------|
| | Consumo | Intermedio | Capital | Consumo | Intermedio | Capital | Consumo | Intermedio | Capital |
| <i>Europa Oriental</i> | 0.8 | 99.2 | 0.0 | 0.7 | 99.3 | 0.0 | 0.7 | 99.1 | 0.0 |
| RDA | 1.3 | 98.7 | 0.0 | 0.0 | 100.0 | 0.0 | 3.3 | 96.7 | 0.0 |
| Bulgaria | 0.0 | 100.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 7.5 | 92.5 | 0.0 |
| Checoslovaquia | 0.3 | 99.7 | 0.0 | 0.0 | 100.0 | 0.0 | 1.8 | 98.2 | 0.0 |
| Hungría | 0.0 | 100.0 | 0.0 | 0.0 | 100.0 | 0.0 | 0.0 | 100.0 | 0.0 |
| Polonia | 0.0 | 100.0 | 0.0 | 0.0 | 100.0 | 0.0 | 0.2 | 99.8 | 0.0 |
| Rumania | 0.0 | 100.0 | 0.0 | 0.0 | 100.0 | 0.0 | 0.0 | 100.0 | 0.0 |
| URSS | 5.9 | 94.1 | 0.0 | 3.7 | 97.1 | 0.0 | 0.0 | 100.0 | 0.0 |
| Otros | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| <i>CEE</i> | 3.5 | 95.3 | 1.2 | 2.9 | 96.2 | 0.9 | 2.0 | 97.0 | 1.0 |
| RFA | 21.6 | 72.5 | 5.9 | 20.1 | 74.0 | 5.8 | 5.8 | 90.7 | 3.4 |
| Bélgica-Luxemburgo | 1.6 | 97.9 | 0.3 | 1.1 | 98.4 | 0.4 | 1.3 | 97.6 | 1.1 |
| Dinamarca | 2.5 | 96.3 | 1.3 | 11.1 | 88.6 | 0.2 | 6.7 | 90.0 | 3.3 |
| España | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| Francia | 0.9 | 98.5 | 0.6 | 0.6 | 99.0 | 0.4 | 0.5 | 98.6 | 0.9 |
| Grecia | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| Irlanda | 2.8 | 97.2 | 0.0 | 5.4 | 91.7 | 2.8 | 0.0 | 100.0 | 0.0 |
| Italia | 1.1 | 96.1 | 2.9 | 0.7 | 98.7 | 1.1 | 1.2 | 98.1 | 0.7 |
| Países Bajos | 9.5 | 90.0 | 0.5 | 30.3 | 69.1 | 0.3 | 5.5 | 93.8 | 0.7 |
| Portugal | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| Reino Unido | 0.8 | 98.9 | 0.2 | 0.8 | 98.9 | 0.4 | 2.2 | 97.6 | 0.2 |
| <i>Asociación Europea de Libre Comercio</i> | 1.1 | 98.6 | 0.3 | 1.4 | 98.4 | 0.3 | 1.3 | 98.2 | 0.5 |
| Austria | 0.1 | 99.9 | 0.0 | 0.2 | 99.5 | 0.2 | 0.3 | 98.7 | 0.8 |
| Finlandia | 0.9 | 97.2 | 1.9 | 1.8 | 96.3 | 1.9 | 0.5 | 98.7 | 0.8 |
| Noruega | 3.2 | 96.8 | 0.0 | 4.3 | 95.7 | 0.0 | 8.6 | 89.6 | 1.7 |
| Portugal | 0.2 | 99.7 | 0.0 | 0.0 | 100.0 | 0.0 | 0.3 | 99.5 | 0.0 |
| Suecia | 15.9 | 80.1 | 3.9 | 19.0 | 77.2 | 3.8 | 25.8 | 71.0 | 3.2 |
| Suiza | 2.1 | 97.5 | 0.4 | 4.6 | 94.8 | 0.6 | 2.4 | 96.8 | 0.4 |
| Otros | 0.0 | 100.0 | 0.0 | — | — | — | — | — | — |
| <i>Resto de Europa</i> | 1.5 | 98.4 | 0.1 | 0.8 | 99.1 | 0.0 | 1.0 | 98.9 | 0.1 |
| España | 1.5 | 98.4 | 0.1 | 0.8 | 99.1 | 0.0 | 1.0 | 98.9 | 0.1 |
| Grecia | 6.1 | 93.9 | 0.0 | 1.9 | 98.1 | 0.0 | 6.6 | 92.9 | 0.6 |
| Turquía | 0.0 | 100.0 | 0.0 | 0.0 | 100.0 | 0.0 | 0.0 | 100.0 | 0.0 |
| Yugoslavia | 0.0 | 100.0 | 0.0 | 0.0 | 100.0 | 0.0 | 0.0 | 100.0 | 0.0 |
| Otros | — | — | — | 0.0 | 19.8 | 80.2 | 0.0 | 100.0 | 0.0 |
| <i>Total</i> | 25 | 96.8 | 0.7 | 20 | 97.5 | 0.6 | 1.6 | 97.8 | 0.6 |

a. Enero-mayo.

Nota: En algunos renglones la suma puede ser distinta de 100 debido al redondeo.

Fuente: INEGI, *Estadísticas del Comercio Exterior de México*, varios números.

6

| 1986 | | | 1987 | | | 1988 | | | 1989 | | | 1990 ^a | | |
|-------|------------|---------|---------|------------|---------|---------|------------|---------|---------|------------|---------|-------------------|------------|---------|
| mo | Intermedio | Capital | Consumo | Intermedio | Capital | Consumo | Intermedio | Capital | Consumo | Intermedio | Capital | Consumo | Intermedio | Capital |
| 80.5 | 18.0 | 2.3 | 68.7 | 29.0 | 4.1 | 45.1 | 50.7 | 3.8 | 58.8 | 37.6 | 44.8 | 38.1 | 17.1 | |
| 43.5 | 56.5 | 0.0 | 64.8 | 35.2 | 3.9 | 52.6 | 43.4 | 2.3 | 55.4 | 42.3 | 6.3 | 35.4 | 58.2 | |
| — | — | 0.0 | 9.1 | 90.9 | 5.0 | 60.0 | 35.0 | 0.0 | 52.9 | 47.1 | 0.0 | 33.3 | 66.7 | |
| 52.5 | 45.9 | 0.0 | 57.8 | 42.2 | 1.1 | 18.9 | 80.0 | 1.5 | 40.7 | 58.2 | 4.4 | 77.8 | 17.8 | |
| 83.3 | 14.7 | 1.0 | 85.0 | 14.0 | 2.0 | 88.3 | 9.7 | 11.8 | 86.3 | 2.0 | 3.6 | 96.0 | 0.4 | |
| 72.7 | 27.3 | 6.3 | 87.5 | 4.4 | 20.0 | 77.8 | 2.2 | 6.3 | 83.5 | 10.1 | 61.7 | 37.0 | 1.2 | |
| 91.9 | 7.5 | 9.1 | 63.9 | 27.0 | 7.4 | 88.9 | 3.7 | 22.2 | 44.4 | 33.3 | 99.1 | 0.9 | 0.0 | |
| 93.0 | 1.8 | 4.1 | 90.7 | 4.4 | 7.8 | 88.2 | 3.9 | 4.3 | 82.9 | 12.9 | 2.4 | 85.4 | 12.2 | |
| — | — | — | — | — | 0.0 | 0.0 | 100.0 | — | — | — | — | — | — | — |
| 62.4 | 32.0 | 7.3 | 65.2 | 27.5 | 6.9 | 67.3 | 25.8 | 14.0 | 63.3 | 22.7 | 14.4 | 60.1 | 25.5 | |
| 68.9 | 30.2 | 1.1 | 71.6 | 27.4 | 1.4 | 73.7 | 24.9 | 3.5 | 74.4 | 22.1 | 5.0 | 67.0 | 28.0 | |
| 47.1 | 50.4 | 3.6 | 86.0 | 10.3 | 5.7 | 76.7 | 17.5 | 9.4 | 70.4 | 20.2 | 7.9 | 79.3 | 12.7 | |
| 65.2 | 30.3 | 10.4 | 57.3 | 33.0 | 26.0 | 47.0 | 26.9 | 21.8 | 49.8 | 28.4 | 20.1 | 50.8 | 19.1 | |
| 58.4 | 24.1 | 14.2 | 45.3 | 40.5 | 19.9 | 58.5 | 21.6 | 21.6 | 52.2 | 26.3 | 21.7 | 52.8 | 25.5 | |
| 65.8 | 28.6 | 7.9 | 64.0 | 28.1 | 7.5 | 72.3 | 20.2 | 21.3 | 65.7 | 13.1 | 18.8 | 65.0 | 16.1 | |
| 76.4 | 4.0 | — | — | — | — | — | — | 100.0 | 0.0 | 0.0 | 100.0 | 0.0 | 0.0 | |
| 19.3 | 4.0 | 87.2 | 10.4 | 2.4 | 70.9 | 26.5 | 2.6 | 90.5 | 8.8 | 0.8 | 91.1 | 8.5 | 0.4 | |
| 48.7 | 50.1 | 1.3 | 53.7 | 45.1 | 3.5 | 47.1 | 49.4 | 6.8 | 41.0 | 52.2 | 7.7 | 44.1 | 48.2 | |
| 70.7 | 20.3 | 12.3 | 69.3 | 18.5 | 15.7 | 72.1 | 12.1 | 16.1 | 72.3 | 11.7 | 9.1 | 67.1 | 24.0 | |
| 54.9 | 36.1 | 3.2 | 88.9 | 7.9 | 5.3 | 76.3 | 18.4 | 15.0 | 50.0 | 35.0 | 26.7 | 40.0 | 33.3 | |
| 67.6 | 25.8 | 14.5 | 65.8 | 19.6 | 9.2 | 59.7 | 31.1 | 22.2 | 60.5 | 17.3 | 21.7 | 55.4 | 22.9 | |
| 71.8 | 26.8 | 1.9 | 68.8 | 29.2 | 5.4 | 69.0 | 25.6 | 9.2 | 70.6 | 20.2 | 8.7 | 64.3 | 27.0 | |
| 36.8 | 61.9 | 1.2 | 57.9 | 41.0 | 2.3 | 66.1 | 31.6 | 3.6 | 63.2 | 32.8 | 5.5 | 51.5 | 42.5 | |
| 85.5 | 13.8 | 0.5 | 87.8 | 11.8 | 0.9 | 87.0 | 12.0 | 1.4 | 71.5 | 27.0 | 3.3 | 81.1 | 16.4 | |
| 58.4 | 35.9 | 4.4 | 12.5 | 82.9 | 34.7 | 34.7 | 30.6 | 41.1 | 51.4 | 7.0 | 31.8 | 29.1 | 38.2 | |
| — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| 87.0 | 12.8 | 0.4 | 82.5 | 17.1 | 3.0 | 80.2 | 16.7 | 5.9 | 78.1 | 15.9 | 6.5 | 76.0 | 17.5 | |
| 61.3 | 36.4 | 3.0 | 65.7 | 31.3 | 4.5 | 63.3 | 32.1 | 10.6 | 67.0 | 22.4 | 9.2 | 59.0 | 31.7 | |
| 100.0 | 0.0 | 33.8 | 55.3 | 13.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 72.7 | 9.1 | 18.2 | — | — | — | — |
| 11.3 | 88.4 | 7.9 | 81.6 | 9.6 | 3.3 | 95.1 | 1.6 | 4.2 | 80.6 | 15.3 | — | — | — | — |
| — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| 100.0 | 0.0 | 0.0 | 100.0 | 0.0 | 0.0 | 100.0 | 0.0 | 7.7 | 92.3 | 0.0 | — | — | — | — |
| 9.0 | 90.7 | 10.4 | 77.3 | 12.3 | 6.1 | 90.9 | 3.0 | 3.6 | 78.6 | 17.9 | — | — | — | — |
| — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| 63.4 | 31.9 | 6.5 | 65.8 | 27.7 | 6.6 | 67.2 | 26.1 | 13.1 | 64.3 | 22.6 | 14.2 | 60.2 | 25.6 | |

ADRO 5

México: importaciones procedentes de Europa por tipo de bien (estructura porcentual)

| | 1983 | | | 1984 | | | 1985 | | |
|-----------------|---------|------------|---------|---------|------------|---------|---------|------------|---------|
| | Consumo | Intermedio | Capital | Consumo | Intermedio | Capital | Consumo | Intermedio | Capital |
| Europa Oriental | 1.6 | 55.4 | 42.9 | 1.4 | 60.0 | 38.6 | 1.1 | 49.5 | 49.1 |
| Bulgaria | 0.0 | 33.2 | 66.7 | 0.0 | 44.4 | 55.6 | 0.0 | 51.7 | 48.3 |
| Checoslovaquia | 0.0 | 100.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 100.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 |
| Hungría | 1.5 | 19.7 | 78.8 | 0.9 | 16.2 | 82.9 | 0.0 | 27.3 | 72.7 |
| Rumanía | 0.1 | 99.3 | 0.6 | 0.0 | 100.0 | 0.0 | 0.0 | 86.0 | 14.0 |
| Unión Soviética | 0.7 | 87.2 | 12.1 | 1.2 | 91.9 | 6.9 | 0.0 | 5.4 | 93.5 |
| Yugoslavia | 0.3 | 75.0 | 24.7 | 0.0 | 100.0 | 0.0 | 0.0 | 99.5 | 0.0 |
| Otros | 6.1 | 57.6 | 36.4 | 5.0 | 90.0 | 5.0 | 4.5 | 89.4 | 5.4 |
| Otros | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| Otros | 7.2 | 47.9 | 44.9 | 5.3 | 58.3 | 36.4 | 5.5 | 62.0 | 32.5 |
| Otros | 2.1 | 53.2 | 44.6 | 2.5 | 70.1 | 27.4 | 1.3 | 62.2 | 36.5 |
| Países Bajos | 40.7 | 47.8 | 11.3 | 20.7 | 71.9 | 7.5 | 8.6 | 84.1 | 7.3 |
| Reino Unido | 0.0 | 77.2 | 22.8 | 1.6 | 60.7 | 37.7 | 6.5 | 64.2 | 29.3 |
| Otros | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| Otros | 10.0 | 36.2 | 53.9 | 4.5 | 48.2 | 47.3 | 2.5 | 72.1 | 25.4 |
| Otros | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| Otros | 36.8 | 59.6 | 3.5 | 73.8 | 24.6 | 1.6 | 75.4 | 20.9 | 3.7 |
| Otros | 0.6 | 40.3 | 59.1 | 0.3 | 38.0 | 61.7 | 0.7 | 51.2 | 48.1 |
| Otros | 30.0 | 62.2 | 7.8 | 9.3 | 69.8 | 20.8 | 13.2 | 66.7 | 19.9 |
| Otros | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| Otros | 1.2 | 60.4 | 38.5 | 3.0 | 60.0 | 37.1 | 7.0 | 57.3 | 35.7 |
| Otros | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| Otros | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| Otros | 0.8 | 73.0 | 26.2 | 0.9 | 67.6 | 31.5 | 1.4 | 76.1 | 22.5 |
| Otros | 0.8 | 74.2 | 24.2 | 0.7 | 66.9 | 32.5 | 1.8 | 60.9 | 37.3 |
| Otros | 1.0 | 88.5 | 10.5 | 0.0 | 86.2 | 13.8 | 0.0 | 88.1 | 11.9 |
| Otros | 0.7 | 33.7 | 65.9 | 0.6 | 26.1 | 73.3 | 4.3 | 79.3 | 16.3 |
| Otros | 0.0 | 100.0 | 0.0 | 20.3 | 66.2 | 13.4 | 4.7 | 91.9 | 3.4 |
| Otros | 0.6 | 80.5 | 18.9 | 0.7 | 67.4 | 32.0 | 0.7 | 87.4 | 11.9 |
| Otros | 0.9 | 72.1 | 27.1 | 1.2 | 77.8 | 21.0 | 1.8 | 64.5 | 33.7 |
| Otros | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| Otros | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| Otros | 8.2 | 41.3 | 50.4 | 9.5 | 52.7 | 37.8 | 14.4 | 62.6 | 23.0 |
| Otros | 8.4 | 40.5 | 51.1 | 9.9 | 50.6 | 39.5 | 14.8 | 61.2 | 24.0 |
| Otros | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| Otros | 0.0 | 100.0 | 0.0 | 2.1 | 97.9 | 0.0 | 0.0 | 100.0 | 0.0 |
| Otros | 0.0 | 85.0 | 15.0 | 0.0 | 95.4 | 4.6 | 0.0 | 95.3 | 4.7 |
| Otros | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| Otros | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| Otros | 6.5 | 50.1 | 43.4 | 5.0 | 59.1 | 35.9 | 5.7 | 64.0 | 30.3 |

enero-mayo.

1: En algunos renglones la suma puede ser distinta de 100 debido al redondeo.

fuente: INEGI, Estadísticas del Comercio Exterior de México, varios números.

ADRO 5

México: importaciones procedentes de Europa por tipo de bien (estructura porcentual)

| | 1983 | | | 1984 | | | 1985 | | |
|-------------------------------------|---------|------------|---------|---------|------------|---------|---------|------------|---------|
| | Consumo | Intermedio | Capital | Consumo | Intermedio | Capital | Consumo | Intermedio | Capital |
| Europa Oriental | 1.6 | 55.4 | 42.9 | 1.4 | 60.0 | 38.6 | 1.1 | 49.5 | 49.1 |
| Albania | 0.0 | 33.7 | 66.7 | 0.0 | 44.4 | 55.6 | 0.0 | 51.7 | 48.3 |
| Bulgaria | 0.0 | 100.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 100.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 |
| República Checa | 1.5 | 19.7 | 78.8 | 0.9 | 16.2 | 82.9 | 0.0 | 27.3 | 72.7 |
| Hungría | 0.1 | 99.3 | 0.6 | 0.0 | 100.0 | 0.0 | 0.0 | 86.0 | 14.0 |
| Polonia | 0.7 | 87.2 | 12.1 | 1.2 | 91.9 | 6.9 | 0.0 | 5.4 | 93.5 |
| Rumanía | 0.3 | 75.0 | 24.7 | 0.0 | 100.0 | 0.0 | 0.0 | 99.5 | 0.0 |
| Unión Soviética | 6.1 | 57.6 | 36.4 | 5.0 | 90.0 | 5.0 | 4.5 | 89.4 | 5.4 |
| Yugoslavia | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| Europa Occidental | 7.2 | 47.9 | 44.9 | 5.3 | 58.3 | 36.4 | 5.5 | 62.0 | 32.5 |
| Austria | 2.1 | 53.2 | 44.6 | 2.5 | 70.1 | 27.4 | 1.3 | 62.2 | 36.5 |
| Bélgica-Luxemburgo | 40.7 | 47.8 | 11.3 | 20.7 | 71.9 | 7.5 | 8.6 | 84.1 | 7.3 |
| Dinamarca | 0.0 | 77.2 | 22.8 | 1.6 | 60.7 | 37.7 | 6.5 | 64.2 | 29.3 |
| Francia | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| Alemania Occidental | 10.0 | 36.2 | 53.9 | 4.5 | 48.2 | 47.3 | 2.5 | 72.1 | 25.4 |
| Países Bajos | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| Irlanda | 36.8 | 59.6 | 3.5 | 73.8 | 24.6 | 1.6 | 75.4 | 20.9 | 3.7 |
| Reino Unido | 0.6 | 40.3 | 59.1 | 0.3 | 38.0 | 61.7 | 0.7 | 51.2 | 48.1 |
| Estados Unidos | 30.0 | 62.2 | 7.8 | 9.3 | 69.8 | 20.8 | 13.2 | 66.7 | 19.9 |
| Canadá | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| Estados Unidos y Canadá | 1.2 | 60.4 | 38.5 | 3.0 | 60.0 | 37.1 | 7.0 | 57.3 | 35.7 |
| Comunidad Europea de Libre Comercio | 0.8 | 73.0 | 26.2 | 0.9 | 67.6 | 31.5 | 1.4 | 76.1 | 22.5 |
| Francia | 0.8 | 74.2 | 24.2 | 0.7 | 66.9 | 32.5 | 1.8 | 60.9 | 37.3 |
| Alemania Occidental | 1.0 | 88.5 | 10.5 | 0.0 | 86.2 | 13.8 | 0.0 | 88.1 | 11.9 |
| Países Bajos | 0.7 | 33.7 | 65.9 | 0.6 | 26.1 | 73.3 | 4.3 | 79.3 | 16.3 |
| Países Bajos y Alemania Occidental | 0.0 | 100.0 | 0.0 | 20.3 | 66.2 | 13.4 | 4.7 | 91.9 | 3.4 |
| Italia | 0.6 | 80.5 | 18.9 | 0.7 | 67.4 | 32.0 | 0.7 | 87.4 | 11.9 |
| Reino Unido | 0.9 | 72.1 | 27.1 | 1.2 | 77.8 | 21.0 | 1.8 | 64.5 | 33.7 |
| Estados Unidos | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| Europa del Sur | 8.2 | 41.3 | 50.4 | 9.5 | 52.7 | 37.8 | 14.4 | 62.6 | 23.0 |
| Francia | 8.4 | 40.5 | 51.1 | 9.9 | 50.6 | 39.5 | 14.8 | 61.2 | 24.0 |
| Italia | — | — | — | 0.0 | 100.0 | 0.0 | 23.3 | 76.7 | 0.0 |
| Yugoslavia | 0.0 | 100.0 | 0.0 | 2.1 | 97.9 | 0.0 | 0.0 | 100.0 | 0.0 |
| Reino Unido | 0.0 | 85.0 | 15.0 | 0.0 | 95.4 | 4.6 | 0.0 | 95.3 | 4.7 |
| Estados Unidos | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| Total | 6.5 | 50.1 | 43.4 | 5.0 | 59.1 | 35.9 | 5.7 | 64.0 | 30.3 |

enero-mayo.

Nota: En algunos renglones la suma puede ser distinta de 100 debido al redondeo.

Fuente: INEGI, *Estadísticas del Comercio Exterior de México*, varios números.

| 1986 | | | 1987 | | | 1988 | | | 1989 | | | 1990 ^a | | |
|-----------|---------|---------|------------|---------|---------|------------|---------|---------|------------|---------|---------|-------------------|---------|--|
| termedio, | Capital | Consumo | Intermedio | Capital | Consumo | Intermedio | Capital | Consumo | Intermedio | Capital | Consumo | Intermedio | Capital | |
| 97.4 | 0.0 | 3.7 | 93.6 | 2.6 | 0.9 | 97.7 | 1.4 | 2.6 | 95.9 | 1.5 | 0.5 | 98.6 | 0.5 | |
| 50.0 | 0.0 | 9.5 | 90.5 | 0.0 | 0.6 | 99.2 | 0.1 | 23.7 | 68.9 | 7.4 | 11.2 | 78.9 | 10.8 | |
| 100.0 | 0.0 | 0.0 | 100.0 | 0.0 | 0.0 | 100.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 100.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | |
| 99.1 | 0.0 | 20.7 | 75.9 | 3.4 | 21.1 | 73.7 | 5.3 | 0.0 | 100.0 | 0.0 | 0.0 | 100.0 | 0.0 | |
| 100.0 | 0.0 | 2.0 | 14.3 | 83.7 | 0.7 | 99.3 | 0.0 | 0.1 | 95.4 | 4.5 | 0.0 | 100.0 | 0.0 | |
| 89.6 | 0.0 | 2.2 | 95.8 | 2.0 | 1.9 | 84.2 | 14.0 | 4.1 | 94.6 | 1.2 | 0.0 | 100.0 | 0.0 | |
| 100.0 | 0.0 | 0.0 | 100.0 | 0.0 | 0.0 | 100.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | |
| 100.0 | 0.0 | 3.7 | 96.0 | 0.3 | 0.0 | 99.9 | 0.0 | 0.0 | 99.4 | 0.4 | 0.0 | 100.0 | 0.0 | |
| — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | |
| 94.0 | 2.0 | 4.0 | 94.6 | 1.3 | 6.1 | 91.7 | 2.3 | 5.5 | 92.1 | 2.4 | 6.0 | 90.0 | 4.0 | |
| 94.0 | 3.7 | 6.4 | 89.9 | 3.7 | 4.2 | 91.4 | 4.4 | 5.5 | 90.4 | 4.1 | 8.9 | 81.1 | 10.1 | |
| 89.2 | 9.8 | 1.9 | 96.2 | 1.8 | 4.5 | 89.7 | 5.8 | 3.9 | 88.2 | 7.9 | 3.2 | 84.8 | 12.0 | |
| 86.4 | 2.6 | 7.0 | 91.0 | 2.0 | 14.9 | 83.8 | 0.0 | 11.3 | 87.3 | 1.3 | 11.8 | 85.3 | 2.9 | |
| 96.0 | 1.0 | 2.1 | 97.4 | 0.4 | 1.7 | 97.6 | 0.7 | 2.6 | 96.7 | 0.7 | 1.4 | 97.7 | 0.9 | |
| 97.5 | 0.8 | 2.6 | 95.8 | 1.5 | 4.5 | 94.7 | 0.7 | 6.0 | 92.4 | 1.6 | 5.7 | 91.6 | 2.8 | |
| 100.0 | 0.0 | 5.2 | 94.8 | 0.0 | 29.4 | 66.2 | 4.4 | 4.5 | 95.5 | 0.9 | 28.6 | 71.4 | 0.0 | |
| 57.1 | 14.3 | 12.2 | 83.7 | 4.0 | 15.4 | 65.4 | 19.2 | 12.4 | 39.7 | 47.9 | 4.5 | 87.5 | 8.0 | |
| 68.7 | 2.1 | 40.0 | 55.9 | 4.1 | 36.3 | 58.4 | 5.2 | 21.7 | 72.7 | 5.6 | 24.5 | 67.0 | 8.8 | |
| 80.8 | 1.0 | 7.9 | 91.2 | 0.8 | 29.4 | 67.5 | 3.1 | 9.2 | 90.2 | 0.7 | 8.3 | 91.2 | 0.5 | |
| 99.8 | 0.0 | 0.4 | 98.9 | 0.7 | 1.1 | 98.7 | 0.3 | 1.1 | 98.6 | 0.2 | 2.1 | 97.7 | 0.2 | |
| 95.5 | 1.3 | 2.7 | 96.0 | 1.3 | 9.6 | 86.3 | 4.1 | 9.6 | 83.5 | 6.9 | 16.9 | 75.4 | 7.6 | |
| 95.0 | 2.2 | 4.2 | 92.7 | 3.1 | 8.9 | 86.3 | 4.8 | 8.3 | 89.4 | 2.3 | 3.6 | 95.6 | 0.0 | |
| 97.7 | 1.6 | 0.7 | 96.3 | 2.7 | 1.2 | 96.2 | 2.6 | 1.7 | 96.7 | 1.7 | 9.3 | 89.4 | 1.3 | |
| 89.7 | 5.9 | 7.1 | 91.4 | 1.4 | 12.5 | 81.3 | 6.3 | 13.3 | 83.3 | 3.3 | 50.0 | 50.0 | 0.0 | |
| 85.3 | 5.9 | 7.7 | 55.1 | 38.1 | 2.9 | 94.1 | 2.9 | 2.7 | 94.9 | 2.3 | 4.3 | 92.1 | 3.6 | |
| — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | |
| 66.2 | 18.5 | 14.3 | 73.2 | 12.5 | 16.1 | 72.4 | 11.5 | 16.4 | 77.6 | 5.9 | 18.8 | 63.2 | 17.8 | |
| 96.9 | 0.5 | 4.7 | 94.4 | 1.0 | 11.0 | 84.1 | 4.9 | 10.5 | 87.8 | 1.7 | 2.2 | 97.7 | 0.2 | |
| — | — | — | — | — | — | — | — | 11.6 | 75.5 | 12.9 | 0.0 | 100.0 | 0.0 | |
| 99.0 | 0.0 | 2.1 | 97.7 | 0.2 | 0.5 | 96.6 | 2.9 | 34.0 | 61.7 | 4.3 | 9.1 | 31.8 | 59.1 | |
| — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | |
| — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | |
| 99.5 | 0.0 | 2.6 | 97.4 | 0.0 | 0.0 | 96.1 | 3.9 | 11.4 | 80.0 | 5.7 | 0.0 | 50.0 | 50.0 | |
| 96.0 | 0.8 | 0.0 | 100.0 | 0.0 | 0.0 | 100.0 | 0.0 | 96.9 | 2.9 | 0.2 | 9.0 | 100.0 | 0.0 | |
| — | — | — | — | — | — | — | — | 69.4 | 30.6 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 90.9 | |
| 94.2 | 1.9 | 4.0 | 94.6 | 1.4 | 5.9 | 91.8 | 2.3 | 5.6 | 92.0 | 2.4 | 5.6 | 90.8 | 3.6 | |

ADRO 6

México: exportaciones petroleras y no petroleras a Europa
(estructura porcentual)

| | 1985 | | 1986 | | 1987 | | 1988 | | 1989 | | 1990* | |
|---|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | P | N/P | P | N/P | P | N/P | P | N/P | P | N/P | P | N/P |
| <i>Europa Oriental</i> | | | | | | | | | | | | |
| Albania | 0 | 100 | 0 | 100 | 0 | 100 | 0 | 100 | 0 | 100 | 0 | 100 |
| Bulgaria | 0 | 100 | 0 | 100 | 0 | 100 | 0 | 100 | 0 | 100 | 0 | 100 |
| República Checa | 0 | 100 | 0 | 100 | 0 | 100 | 0 | 100 | 0 | 100 | 0 | 100 |
| Hungría | 0 | 100 | 0 | 100 | 0 | 100 | 0 | 100 | 0 | 100 | 0 | 100 |
| Rumanía | 0 | 100 | 0 | 100 | 0 | 100 | 19 | 81 | 2 | 98 | 3 | 97 |
| Yugoslavia | 0 | 100 | 0 | 100 | 0 | 100 | 0 | 100 | 0 | 100 | 0 | 100 |
| Polonia | 0 | 100 | 2 | 98 | 36 | 64 | 1 | 99 | 2 | 98 | 3 | 97 |
| Slovenia | 0 | 100 | 7 | 93 | 29 | 71 | 1 | 99 | 3 | 97 | 37 | 63 |
| <i>Europa Occidental</i> | | | | | | | | | | | | |
| Austria | 3 | 97 | 5 | 95 | 0 | 100 | 0 | 100 | 0 | 100 | 0 | 100 |
| Bélgica-Luxemburgo | 0 | 100 | 10 | 90 | 2 | 98 | 20 | 80 | 18 | 82 | 3 | 97 |
| Dinamarca | 0 | 100 | 0 | 100 | 51 | 49 | 0 | 100 | 0 | 100 | 0 | 100 |
| Francia | 97 | 3 | 91 | 9 | 86 | 14 | 85 | 15 | 89 | 11 | 94 | 6 |
| Alemania | 98 | 2 | 90 | 10 | 85 | 15 | 68 | 32 | 67 | 33 | 80 | 20 |
| Países Bajos | 64 | 36 | 23 | 77 | 83 | 17 | 6 | 94 | 8 | 92 | 37 | 63 |
| Irlanda | 0 | 100 | 0 | 100 | 0 | 100 | 0 | 100 | 0 | 100 | 0 | 100 |
| Italia | 88 | 12 | 33 | 67 | 25 | 75 | 7 | 93 | 0 | 100 | 0 | 100 |
| Reino Unido | 92 | 8 | 52 | 48 | 38 | 62 | 9 | 91 | 5 | 95 | 1 | 99 |
| Suecia | 62 | 38 | 60 | 40 | 85 | 15 | 69 | 31 | 50 | 50 | 62 | 38 |
| Portugal | 90 | 10 | 82 | 18 | 75 | 25 | 73 | 27 | 88 | 12 | 84 | 16 |
| <i>Asociación Europea de Libre Comercio</i> | | | | | | | | | | | | |
| Suecia | 98 | 2 | 93 | 7 | 0 | 100 | 77 | 23 | 74 | 26 | 52 | 48 |
| Irlanda | 0 | 100 | 0 | 100 | 82 | 18 | 0 | 100 | 0 | 100 | 5 | 95 |
| Reino Unido | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 100 | 0 | 0 | 100 | 0 | 100 |
| Francia | 58 | 42 | 48 | 52 | 11 | 89 | 76 | 24 | 60 | 40 | 15 | 85 |
| Países Bajos | 1 | 99 | 0 | 100 | 0 | 100 | 0 | 100 | 0 | 100 | 0 | 100 |
| Italia | 0 | 100 | 0 | 100 | 0 | 100 | 0 | 100 | 0 | 100 | 0 | 100 |
| Total | 84 | 16 | 61 | 39 | 66 | 34 | 50 | 50 | 53 | 47 | 57 | 43 |

Enero-septiembre.

Fuente: Microfichas de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Los segundos factores, de carácter institucional y de política económica, como el indiscriminado y prolongado proteccionismo comercial que acarreo baja competencia de las manufacturas mexicanas. También las trabas y las prácticas proteccionistas de la CEE en productos de origen agropecuario, textil y siderúrgico, han dificultado el acceso a dicho mercado. Hay que agregar la ausencia de un programa de exportaciones diferente al mercado estadounidense, por considerarlo más conocido y menos riesgoso.

En el terreno normativo, el instrumento que rige las relaciones comerciales de México con Europa es el Acuerdo Global de Cooperación Económica suscrito en 1975 entre el Gobierno mexicano y el Consejo de las Comunidades Europeas. En ese convenio los firmantes se concedieron el trato de nación más favorecida y se propusieron ampliar y diversificar su comercio.

Otro mecanismo que debe facilitar el acceso de los productos mexicanos al mercado europeo occidental es el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de la CEE, que abarca todos los bienes elaborados y semielaborados, así como algunos de origen agropecuario. Sin embargo, se ha observado que la aplicación del SGP es cada vez más restrictiva para los países de desarrollo intermedio, como México.

Las relaciones económicas entre países distan mucho de limitarse a las transacciones comerciales. Los movimientos de capital desempeñan un papel de gran importancia. La inversión directa de origen europeo en México es muy antigua, aunque su perfil ha cambiado con el paso del tiempo.

El valor de la inversión europea acumulada en México es del orden de 8000 millones de dólares, casi el triple de 1982.

De acuerdo con el origen de los recursos, destacan en orden de importancia: Alemania Federal, el Reino Unido, Suiza, Francia y España. El caso del Reino Unido es particularmente notable, pues los capitales británicos se incrementaron más de 500% de 1982 a 1990.

Los principales receptores de estos capitales son la industria de la transformación, los servicios y el comercio².

Tomando en consideración a México dentro del panorama latinoamericano hay que considerar la influencia europea, según Alberto Van Klaveren³:

Las relaciones entre América Latina y Europa occidental han despertado grandes expectativas en sectores políticos e intelectuales situados a ambos lados del Atlántico. Sobre todo, en Latinoamérica se ha alentado la esperanza de que los profundos vínculos históricos establecidos hace casi cinco siglos entre las dos regiones, unidos a los no menos profundos valores políticos y culturales que comparten o aspiran a compartir en la actualidad.

Las impresionantes transformaciones que se han producido en Europa a partir de la puesta en marcha del Programa 1992 para la profundización del mercado único europeo, el posterior e inesperado derrumbe de las dictaduras comunistas de Europa del Este y el estallido del conflicto del Golfo Pérsico, parecen haber alejado todavía más el espejismo de relaciones especiales o preferenciales entre Europa y América Latina.

Por razones tanto económicas como políticas, las relaciones europeo-latinoamericanas recibieron un nuevo impulso hacia mediados de los años setenta. Entre las primeras, cabe destacar la crisis económica que afectaba a Europa occidental y la necesidad de mantener y ampliar los mercados para los productos e inversiones europeos, asegurarse nuevas fuentes de aprovisionamiento de materias primas, en especial combustibles y minerales. Entre las segundas, hay que señalar el mayor interés e incluso identificación por parte de algunos sectores políticos europeos con respecto a los procesos políticos latinoamericanos y en especial la vigencia de los derechos humanos y los valores democráticos en la región.

² Tomás Peñaloza Webb, "Las relaciones económicas de México con Europa", en *Comercio Exterior*, vol. 41, núm. 4, México, abril de 1991, pp. 323, 326-328.

³ Alberto Van Klaveren, "Europa y América Latina: entre la ilusión y el realismo", en *Foro Internacional*,

Europa occidental sigue siendo un socio importante para América Latina, pero durante las últimas décadas se han registrado tanto una pérdida relativa del peso de América Latina en los flujos comerciales y de inversiones europeos, como algunos problemas comerciales.

En una perspectiva de largo plazo, la presencia comercial de América Latina en los mercados europeos ha bajado fuertemente; las exportaciones latinoamericanas han perdido relativamente más sus posiciones en el ámbito de la Comunidad Europea. La CE también ha perdido fuerza como importadora de productos latinoamericanos, aunque siga teniendo un papel significativo. En 1970 América Latina era la fuente de 8.1% de las importaciones y recibía 7.2% de las exportaciones de los doce miembros actuales de la Comunidad; para 1988, estos porcentajes se habían reducido a 6 y 3.8%, respectivamente (cuadro 1).

CUADRO 1

Participación de América Latina en las importaciones y exportaciones de la CE-12.
Estados Unidos y Japón, 1970-1988.
(Porcentajes del comercio total)

| Año | IMPORTACIONES | | | EXPORTACIONES | | |
|------|---------------|------|-------|---------------|------|-------|
| | CE-12 | EUA | Japón | CE-12 | EUA | Japón |
| 1970 | 8.1 | 12.0 | 7.1 | 7.2 | 13.1 | 5.1 |
| 1975 | 5.9 | 12.0 | 4.3 | 7.0 | 14.5 | 8.0 |
| 1980 | 5.9 | 12.1 | 4.0 | 6.4 | 16.3 | 6.3 |
| 1981 | 6.5 | 12.3 | 4.6 | 6.4 | 16.7 | 6.4 |
| 1982 | 6.6 | 13.3 | 4.6 | 5.1 | 14.2 | 5.9 |
| 1983 | 7.3 | 13.8 | 5.0 | 4.3 | 11.3 | 3.7 |
| 1984 | 7.2 | 13.0 | 5.2 | 4.5 | 12.1 | 4.3 |
| 1985 | 7.5 | 12.6 | 4.7 | 4.1 | 13.1 | 4.1 |
| 1986 | 6.1 | 10.7 | 4.6 | 4.2 | 12.9 | 3.9 |
| 1987 | 5.8 | 11.0 | 4.0 | 4.1 | 12.5 | 3.3 |
| 1988 | 6.0 | 11.1 | 4.2 | 3.8 | 12.5 | 3.1 |

Fuente: Calculado por IRELA con base en *Direction of Trade Statistics*, Washington, D.C., FMI y Eurostat, Bruselas.

En el sentido inverso, mientras que en 1970 los 12 países de la Comunidad Europea proveían 27.3% de las importaciones y recibían 31.3% de las exportaciones latinoamericanas, en 1988 estos porcentajes se habían reducido a 17 y 21.1%, respectivamente (cuadro 2).

CUADRO 2

Participación de la CE-12, Estados Unidos y Japón, en las importaciones y exportaciones de América Latina, 1970-1988
(Porcentajes del comercio total)

| Año | IMPORTACIONES | | | EXPORTACIONES | | |
|------|---------------|------|-------|---------------|------|-------|
| | CE-12 | EUA | Japón | CE-12 | EUA | Japón |
| 1970 | 27.3 | 39.7 | 6.2 | 31.3 | 31.0 | 6.2 |
| 1975 | 24.2 | 33.9 | 9.0 | 25.5 | 28.5 | 5.3 |
| 1980 | 19.1 | 34.1 | 6.8 | 23.8 | 30.0 | 5.1 |
| 1981 | 18.0 | 35.1 | 7.3 | 22.4 | 28.4 | 5.4 |
| 1982 | 17.6 | 33.0 | 7.1 | 23.4 | 31.3 | 5.7 |
| 1983 | 16.7 | 31.0 | 5.5 | 23.3 | 34.9 | 5.7 |
| 1984 | 16.4 | 32.2 | 6.1 | 21.8 | 38.5 | 5.5 |
| 1985 | 17.5 | 35.3 | 6.4 | 22.9 | 38.7 | 5.6 |
| 1986 | 20.9 | 35.5 | 7.5 | 22.8 | 38.5 | 6.0 |
| 1987 | 19.4 | 39.5 | 7.1 | 20.0 | 43.5 | 5.4 |
| 1988 | 17.4 | 42.5 | 6.4 | 21.1 | 41.2 | 5.9 |

Fuente: Calculado por IRELA, con base en Direction of Trade Statistics, Washington, D. C., FMI, 1978, 1989.

En términos comparativos, el comercio con América Latina es cada vez menos importante para los países de Europa occidental que para Estados Unidos o Japón, y muestra además una estructura más asimétrica, ya que tiende a reducirse casi exclusivamente al intercambio de bienes primarios, productos agrícolas y combustibles latinoamericanos por bienes industriales europeos. En todo caso, cabe señalar que durante los últimos años la declinación tiende a detenerse (en parte debido a la revaloración de las monedas europeas

en relación con el dólar), y que el comercio con Europa occidental ha arrojado importantes superávits para América Latina.

Los países de América Latina sólo disponen de un instrumento preferencial en materia comercial con la CE: el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Sin embargo, este esquema ha perdido importancia como resultado de la progresiva disminución de los aranceles comunitarios, y cubre tan sólo una parte de las exportaciones latinoamericanas con la CE -no incluye las materias primas agrícolas y determinadas exportaciones calificadas como sensibles por la CE, precisamente debido a su alto grado de competitividad con respecto a la producción europea. Aun cuando los países latinoamericanos comparten responsabilidades por no aprovechar al máximo el esquema de preferencias, parece claro que éste provee una cobertura mayor a las exportaciones de otros países en desarrollo que a las de América Latina.

Cabe afirmar que el anterior estudio se ha de complementar con el análisis de Carlos A. Rozo⁴ cuando dice que "durante los 15 años transcurridos entre 1965 y 1980 las exportaciones de América Latina a la CE crecieron de cuatro mil a 23 000 millones de dólares, como se aprecia en el cuadro 2. Éste fue un crecimiento significativo del comercio interregional que se vio asimismo impulsado por las importaciones que América Latina adquirió de la Comunidad, que pasaron de 2 300 a 19 000 millones de dólares en el mismo periodo.

Al inicio de la década de los ochenta este dinamismo se desvaneció. De 1980 a 1985 las exportaciones se mantuvieron alrededor de 23 000 millones de dólares, y en 1985 se desplomaron a 20 000 millones. Las importaciones procedentes de la CE cayeron entre 1981 y 1982, sin lograr recuperar posteriormente los niveles alcanzados al inicio del decenio. El resultado de estas tendencias en la participación relativa de la CE en las relaciones comerciales de América Latina fue, sin embargo, sorprendente, pues en el primer periodo en el que crecieron las exportaciones absolutas, la participación relativa de América Latina en las importaciones totales de la Comunidad disminuyó hasta el mínimo de 5.5% en 1980.

⁴ Carlos A. Rozo, "La Comunidad Europea y América Latina en el espacio comercial del mercado único", en *Foro Internacional* vol. 22, núm. 2 (1986), octubre, pp. 255-268.

En ese momento, cuando en términos absolutos el intercambio se estanca, en términos relativos América Latina gana mercado hasta llegar a 7.5% en 1985, aunque en 1986 su participación vuelve a caer a 6.1%. Las importaciones provenientes de la Comunidad, por el contrario, presentan total congruencia entre su valor absoluto y su participación relativa al descender de 6.4% a 4.3% entre 1965 y 1986, y a 3.8%, el nivel más bajo, en 1984.

Llama la atención que a excepción de 1975, los demás años presentados en el cuadro 2 muestran un saldo a favor de América Latina, que se hace más marcado en la década de los ochenta. Se puede explicar por lo siguiente: se trata de la tendencia general que experimento la balanza comercial latinoamericana como resultado de la contracción de las importaciones que impusieron las políticas de ajuste financiero que permitirían a los países del subcontinente pagar su deuda con la banca internacional. Los excedentes logrados en relación con la CE son parte del éxito de políticas que han mantenido deprimidos los mercados internos de América Latina durante los últimos ocho o nueve años.

Otra característica de las exportaciones hacia la CE es que 83% del total exportado en 1986 se concentraba en seis países, Brasil, Argentina, México, Colombia, Chile y Venezuela. Esta tendencia también se aprecia en las importaciones, aunque en menor grado y sin variaciones a lo largo del periodo, pues de 72% en 1970 pasa a 74% en 1986.

Invariable también durante los años ochenta fue la composición de los de bienes exportados. Los alimentos, las materias primas y los productos petrolíferos continuaron representando dos terceras partes de las exportaciones regionales a la CE, a pesar de que los bienes manufacturados pasaran de 10.8% en 1981 a 13.3% en 1986. De esta manera, el patrón de intercambio mantiene las características típicas de la tradicional división internacional, en la que América Latina se especializa en bienes primarios y la CE en bienes industriales (los bienes manufacturados, la maquinaria y equipo de transporte y los productos químicos constituyen 76% de las exportaciones de la CE hacia América Latina).

En los años setenta, como se puede apreciar en el cuadro 3, el saldo comercial fue negativo para México mientras que en la década de los ochenta la tendencia se revirtió como resultado de la política económica mexicana que redujo drásticamente las importaciones a

partir de 1982. Sin embargo, para los últimos años se aprecia, una vez más, el déficit tradicional. El factor determinante de este fenómeno fue el precio del petróleo, por la importancia relativa de este producto en el total exportado.”

En términos financieros existe un fuerte interés por parte de la CE (Comunidad Europea) por cooperar con América Latina⁵. La cooperación financiera con América Latina debe verse en el amplio marco de un mundo en rápida evolución que determina también el curso de las actuaciones de la propia Comunidad Europea (CE) en el campo de sus relaciones exteriores. En los dos últimos años se han producido acontecimientos tan importantes como el colapso del comunismo y el fin de la guerra fría, cuyas implicaciones crean oportunidades únicas y terribles desafíos.

En América Latina es cada vez más fuerte el impulso hacia la democracia, la liberación y los principios de la economía de mercado.

Cada día existe una mejor disposición hacia la cooperación económica y financiera. Parece que en numerosos países surge la voluntad de evitar los conflictos y resolver los problemas mundiales por medio de la cooperación. Se presenta una excelente oportunidad para definir con los países de América Latina y otras regiones del Sur una nueva y amplia agenda. A la cabeza de ésta se presenta se encuentra la actuación de los sectores privados, de los empresarios, cuya búsqueda de posibles negocios desempeñará un papel esencial en el proceso de desarrollo.

En la actualidad este cometido fundamental de las iniciativas del sector privado procede de tres razones evidentes: i) es la única forma de crear economías competitivas capaces de mantener intercambios con el mercado mundial; ii) es la única manera de hacer frente a la enorme demanda de recursos necesarios para promover reformas y buenos resultados en estos países; iii) al parecer, con el hundimiento del comunismo, es cada vez más claro que el modelo de toma de decisiones descentralizado es mejor que cualquier otra de las supuestas alternativas.

⁵ Wolfgang Kist, "Horizontes de la Cooperación financiera de la CE con América Latina", en *Comercio*

El comercio es un elemento esencial para la ayuda a los países en desarrollo, por lo que la Comunidad también considera renovar en el próximo decenio el Sistema Generalizado de Preferencias; se trata de un mecanismo para hacer factible la entrada de los países en desarrollo al mercado comunitario.

El comercio es una oportunidad para todos los países, siempre que cuenten con la capacidad para actuar en mercados muy competitivos. Por tanto, resulta de vital importancia que primero se cumplan las condiciones necesarias para que esas naciones logren una producción eficiente. En otros términos, la ayuda financiera directa y la cooperación económica son requisitos para tener éxito en los mercados internacionales.

La inversión extranjera directa adquirirá particular importancia como instrumento de financiamiento a las naciones en desarrollo. Para apoyar la proveniente de sus países miembros en América Latina (al igual que en Asia y el Mediterráneo) la Comunidad creó el mecanismo denominado Socios Inversoristas de la Comunidad Europea, en el que se hace hincapié en el apoyo a la formación de sociedades en participación con empresas pequeñas y medianas.

La situación particular de muchos países de la CE es una razón evidente para promover las inversiones extranjeras directas en América Latina. Las de origen privado tienen la ventaja de no incrementar la carga en la balanza de pagos de las naciones receptoras. Si más adelante el proyecto madura, la generación de beneficios y el flujo de fondos foráneos probarán que el proyecto es eficaz, y se tendrá la seguridad de que su contribución neta al país receptor será positiva.

En 1992 la Comunidad Europea podrá conceder 10 millones de unidades monetarias europeas. Hay que tener en cuenta que estos recursos tienen un gran efecto catalizador, ya

que los operadores de las sociedades en participación y las instituciones financieras cofinanciarán junto con la Comunidad. Así los fondos de esta generan un flujo financiero de fuentes privadas mucho más amplio.

El Banco Europeo de Inversiones (BEI), que se creó conforme a lo establecido por el Tratado de Roma, podrá en breve ampliar sus actividades fuera de la Comunidad y, en su fase inicial, lo hará precisamente en América Latina.

Durante los últimos años la CE ha suscrito con Argentina, Chile, Uruguay y México sendos acuerdos de cooperación de tercera generación, así llamados porque proporcionan un ámbito en la acción conjunta que incluye grandes disposiciones financieras que contrastan con los acuerdos iniciales de cooperación de la CE con América Latina. Asimismo, se están preparando acuerdos similares con otras naciones, como Brasil y los países miembros del Pacto Andino y del Mercado Común Centroamericano.

Lo anterior significa que países como México, Chile, Colombia, Venezuela y Uruguay serán candidatos de primer orden para la mencionada ampliación de las actividades del Banco Europeo de Inversiones fuera de la Comunidad. En un futuro próximo también lo serán Brasil, Argentina y otros países de América Central.

PERÍODO DE 1993.

El siguiente texto tiene tintes ideológicos, sin embargo no se descarta una postura optimista en cuanto a las relaciones bilaterales de América Latina y la Unión Europea -sin descartar el caso particular de México-.

Juan Prat afirma que⁶: A pesar de apresurados triunfalismos, tanto en Europa como en América Latina, los cambios emprendidos no son lineales ni están exentos de riesgos. *Todavía hay dudas y temores y desafíos por afrontar. Pero aun estos desafíos contienen muchos signos positivos.*

En Europa occidental pocos ponen en duda el nivel de integración ya alcanzado. En América Latina la fragilidad del régimen democrático ha quedado en evidencia en varios países. Finalmente, la renovación de América Latina se hace evidente también en el nuevo espíritu de integración de las Américas, que surcan ahora el sendero transitado por Europa

⁶ Juan Prat, "El nuevo mundo y la nueva Europa: La Comunidad Europea y América Latina en la década de los noventa", *Foro Internacional*, vol. 33, no. 1, 1993, pp. 11-12.

Occidental hace 40 años. Y así, se han multiplicado las iniciativas integradoras de todo tipo. El Mercosur emerge como una promesa sólida. Chile ha firmado un acuerdo de libre comercio con México, y este país, a su vez, ha firmado un acuerdo similar con Canadá y los Estados Unidos y pretende hacer otro tanto con Colombia y Venezuela en el Grupo de los Tres. Tanto el Pacto Andino como América Central intentan reavivar sus fórmulas de integración, para ello buscan espacios que permitan avanzar hacia una mayor competitividad económica.

Dos rasgos caracterizan las políticas del pasado reciente. Uno es el espectacular fortalecimiento de nuestras relaciones y el otro es el enfoque global de estas relaciones.

En cuanto al primero, las relaciones políticas comunitarias con América Latina han sido reforzadas sustancialmente, a través de la institucionalización de nuestro diálogo en un nivel subregional y regional y cuyos mejores exponentes han sido el Diálogo de San José y el Diálogo con el Grupo de Río. En segundo lugar, mediante los acuerdos de mutuo reconocimiento y cooperación firmados con instituciones regionales como ALADI, Mercosur, JUNAC, SELA y OEA, y la apertura de gran número de delegaciones de la Comunidad en capitales latinoamericanas.

Nuestras relaciones económicas se han reforzado también, como las concesiones recientemente otorgadas dentro del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) de la Comunidad a los cuatro países más pobres del Pacto Andino y a los países centroamericanos.

Se ha reforzado asimismo nuestra cooperación para el desarrollo. En primer lugar, con un aumento de los fondos de ayuda muy por encima de la media comunitaria respecto de los países en desarrollo. Es asistencia financiera y técnica, que se ofrece en forma de donaciones. En segundo lugar, mediante la firma de acuerdos de cooperación con aquellos países con los que no se habían celebrado (Argentina, Chile, Paraguay) y la renovación de los ya existentes.

Por último, el reciente acuerdo comunitario, que permitirá al Banco Europeo de Inversiones realizar operaciones con los países latinoamericanos.

El enfoque global, el segundo gran rasgo característico de nuestras relaciones recientes con América Latina, responde a dos ideas fuerza. La primera ha consistido en definir claramente a nuestro interlocutor para así sensibilizar a la opinión pública europea y a los dirigentes menos inclinados tradicionalmente hacia Latinoamérica. La segunda idea ha sido la de diferenciar claramente a América Latina de otras regiones en desarrollo cuyos vínculos históricos, sociales, culturales y políticos con Europa no tienen en absoluto la intensidad ni el potencial que existe en ambos lados del Atlántico.

Cumplido ya el objetivo de una relación sólida entre ambas regiones, nos queda ahora afrontar juntos los retos del futuro. Para ello, posiblemente ha llegado el momento de que la política de cooperación de la Comunidad empiece a dar un tratamiento más diferenciado a las partes que integran América Latina. En otras palabras, en la medida en que los retos y los problemas con que se enfrentan los distintos países y subregiones no son idénticos ni se presentan con la misma intensidad, los actuales enfoques globales tendrán que ser complementados mediante iniciativas y políticas bilaterales claramente definidas, mejor adaptadas a las necesidades políticas y económicas de cada país y subregión.

Las necesidades de los países del Mercosur son diferentes a los de América Central y los países andinos. Comprometidos como están en un significativo proceso de integración, necesitan, sobre todo, apoyo institucional y asistencia técnica. Además, están llamados a beneficiarse, más que otros países del continente, de las concesiones agrícolas que se espera se deriven de un acuerdo en la Ronda Uruguay.

Dos de estos países del Mercosur (Argentina y Brasil), lo mismo que México y Chile, requieren, sobre todo, de formas de cooperación para el desarrollo más avanzadas, como son el fomento de empresas conjuntas y de inversiones europeas, y el apoyo tecnológico y la transferencia de *know-how*.

En definitiva, creo que los próximos años deberán ver no sólo una nueva América Latina, más libre, más justa y más integrada sino también una América Latina con mayor presencia en el mundo y mucho más próxima a la nueva Europa que, aun con las dificultades actuales, irá emergiendo de sus crisis y volverá a encontrarse a sí misma."

Bajo un esquema similar y complementario, los comentarios siguientes enriquecen el punto de vista ideológico anterior⁷.

En el momento en que Norteamérica comienza la creación del mayor mercado mundial, la Comunidad Europea sirve a muchos países como modelo de integración económica, social y política.

Desde hace 30 años, México ha estado vinculado a la Comunidad Europea y ha tenido así la oportunidad de observar de cerca la construcción comunitaria. Al haber retomado el camino del crecimiento económico, México ha visto en la Comunidad un socio de importancia con el que ha sabido establecer relaciones.

Ai cabo de los años, se ha ido estableciendo un diálogo cada vez más rico; por un lado, han aumentado los intercambios comerciales; por otro, se ha puesto en marcha de manera progresiva una amplia cooperación que, actualmente, cubre todos los ámbitos económicos.

El compromiso de Europa con la unión económica y política suscita muchas interrogantes fuera de sus fronteras. Al erigirse como el primer mercado único del planeta, zona de libre circulación de personas, de bienes, de capitales y de servicios, la Comunidad Europea sigue con interés la evolución de México como primer exportador del subcontinente latinoamericano, tanto de recursos naturales como humanos, los cuales constituyen la promesa de un desarrollo duradero.

Conscientes de sus respectivas responsabilidades en estos procesos de integración mundial, la Comunidad Europea y México desean reforzar sus relaciones, esto es, mantener un diálogo político permanente, incrementar y diversificar sus intercambios comerciales y mejorar su cooperación, principalmente a través del acercamiento entre sus agentes económicos.

⁷ Eduardo Lechuga y Jean-louis Dupont, "La Comunidad Europea y sus relaciones con México", en *Foro Internacional*, núm. 2 (132), vol. 33, abril-junio 92, pp. 119, 120, 121, 124, 129.

En cuanto a la evolución de las relaciones con América Latina, en 1976, la Comunidad impulsó la Cooperación Financiera y Técnica (CFT) en beneficio de los países de América Latina y de Asia.

Más de 1 800 millones de *ecus* han sido destinados a América Latina entre 1976 y 1992, de los cuales 90% son para la Cooperación al Desarrollo y la mitad para la Cooperación Financiera y Técnica.

La CFT financia programas y proyectos, especialmente en el medio rural y en el sector agrícola (75%), pero también en los campos de la salud, el medio ambiente, el crédito rural y el apoyo institucional. Los países andinos y centroamericanos están entre los principales beneficiarios.

En un principio, la Comunidad estableció acuerdos bilaterales de cooperación: Brasil, Argentina y Uruguay (1974) y México (1975). Posteriormente, ha orientado su política hacia el mantenimiento de los mecanismos de integración regional, a través de dos acuerdos, uno con el Mercado Común Centroamericano (1978) y el otro con el Pacto Andino (1980). Los acuerdos bilaterales sólo contemplaban la ayuda para el desarrollo y las relaciones comerciales no preferenciales. Durante los noventa y teniendo en cuenta la diferencia de situación entre la Comunidad y los países latinoamericanos, se negociaron los acuerdos conocidos como "de tercera generación", que vinieron a dar una mayor importancia a la cooperación económica en estas relaciones bilaterales. Todos ellos incluyen importantes capítulos sobre la cooperación económica e industrial, acciones para la conservación del medio ambiente, etc. Uno de los más evolucionados es el firmado con México en 1991.

El Banco Europeo de Inversiones (BEI) proporciona préstamos a empresas tanto públicas como privadas para que lleven a cabo proyectos que contribuyan al desarrollo de las zonas comunitarias más pobres, a través de la modernización de la industria y la introducción de nuevas tecnologías. La principal característica del BEI consiste en que concede préstamos sin afán de lucro.

Entre la cooperación CEE-México, este último se sitúa como el decimosegundo cliente latinoamericano de la Comunidad, después de Argentina. Este escaso dinamismo en el

comercio entre la Comunidad y México contrasta con la participación creciente de dos grandes contrincantes económicos de Europa: los Estados Unidos y Japón. Aunque el primero representa dos tercios del comercio exterior de México, Japón ha duplicado su participación en la economía mexicana en la última década: hasta alcanzar el seis por ciento.

Los intercambios con México han permanecido estables, pero en un nivel muy bajo: 0.7% de las importaciones 0.8% de las exportaciones extracomunitarias. Estas cifras reflejan las dificultades que encuentran los productos mexicanos para ampliar su entrada en el mercado de la Comunidad. Esto se debe, principalmente, a la naturaleza de las exportaciones (productos petroleros y agropecuarios) y al hecho de que el Sistema General de Preferencias no beneficia nada más que a 17% de las exportaciones mexicanas a la Comunidad.

Con respecto a las inversiones, se puede decir que los capitales comunitarios no han dejado de fluir hacia México, sobre todo con la privatización de las empresas nacionales.

La dimensión, el dinamismo y el potencial del mercado mexicano, además de la oportunidad que abre la zona de libre comercio con los Estados Unidos y Canadá, son factores que van a influir en las decisiones y las estrategias de inversión de las empresas europeas en México en los años venideros.

El acuerdo-marco de cooperación entre México y la Comunidad firmado en 1991 representa el más elaborado y más avanzado de los ya concluidos con países latinoamericanos.

En el marco de las acciones realizadas bajo el rubro de cooperación regional, la Comunidad ha apoyado numerosos proyectos destinados a favorecer los contactos entre organizaciones empresariales latinoamericanas y europeas interesadas en establecerse en México y viceversa.

A este respecto vale la pena destacar la introducción de los sistemas ECIP (European Community Investment Partners) y BC-Net (Business Cooperation Network), cuyo objetivo es facilitar la creación de empresas conjuntas (joint ventures) al ofrecer el intercambio de

bases de datos entre socios potenciales, así como nuevas fórmulas de financiamiento. También se estableció en 1989 el Consejo Empresarial CE-México que impulsa la cooperación entre empresas.

El propósito del ECIP es apoyar a los empresarios privados más dinámicos y motivarlos para asociarse en México. Por su parte, el BC-Net es un mecanismo europeo que favorece el establecimiento de contactos entre los grupos del sector privado interesados en encontrar socios en México y viceversa, obtener capital o crear filiales para la comercialización de sus productos.

Pedro Noyola y Armando Gonzalez⁸ dan una panorámica de la importancia de la apertura de México con algunos antecedentes. Los acontecimientos que han ocurrido en los últimos años han propiciado una nueva valoración de la apertura y la interacción económica internacional. Por un lado, el fin de la guerra fría, el colapso económico y político del socialismo y la multiplicación de actores supranacionales han derribado barreras políticas e ideológicas al intercambio y han posibilitado la expansión sin precedentes de las formas institucionales del mercado.

Por otro lado, la dinámica del conocimiento científico y tecnológico, que relativiza el papel de las distancias geográficas, modifica las formas de producción y las expectativas de consumo y expande los procesos económicos fuera de las fronteras nacionales, permite el surgimiento de un sistema económico global de nuevo cuño, que clausura las vías autárquicas de crecimiento y eleva el costo de oportunidad del aislamiento.

En México, la disyuntiva de integrarse al nuevo escenario mundial se presentó desde la década pasada. El esquema de sustitución de importaciones, tras haber regido la economía durante casi cuatro décadas, comenzó a mostrar signos de desgaste en los años setenta y sufrió una crisis definitiva en 1982. Esta crisis obligó a replantear las premisas del desarrollo y a emprender una reforma estructural que, acorde con el nuevo entorno competitivo mundial, permitiera sentar nuevas bases para el crecimiento sostenido.

⁸ Pedro Noyola y Armando Gonzalez, "México y la apertura Internacional", en *Foro Internacional*, núm. 4 (138), vol. 34, oct-dic/94, pp. 609-624.

Una de las principales políticas para lograr este objetivo ha sido la apertura económica, que se ha llevado a cabo a través de diversos procesos convergentes como la racionalización de la protección comercial, la promoción de exportaciones, las negociaciones comerciales internacionales y el aliento a la inversión extranjera.

Durante varias décadas, los modelos de sustitución de importaciones operaron aceptablemente, permitieron la industrialización de muchos países y transformaron naciones eminentemente agrícolas en economías modernas y sociedades urbanas. No obstante, a partir de los años setenta, la extrema vulnerabilidad de las economías cerradas a diversos choques externos como la crisis petrolera, el aumento de las tasas de interés o la baja de precio de las materias primas, parecían revelar el agotamiento de los modelos autárquicos.

Más allá de las apropiaciones monopólicas y oligopólicas que propiciaban los mercados cerrados, el éxito de las empresas, en un entorno de competencia, dependía de su capacidad para mejorar sus formas de organización de la producción, adoptar economías de escala adecuada, incorporar innovaciones tecnológicas y encontrar nichos específicos de mercado.

La apertura establece condiciones para elevar la productividad de las empresas, ya que propicia una especialización más eficiente, permite el aprovechamiento de economías de escala, facilita la obtención de tecnologías y fortalece las posibilidades de financiamiento del desarrollo, con el concurso de capitales internacionales.

Hacia la década de los ochenta, a veces con la participación y asesoría de diversos organismos internacionales, muchos países que antaño habían impulsado economías protegidas y con alta intervención del Estado comenzaron a instrumentar programas de cambio estructural, tendientes a permitir una mejor operación de los mercados, así como a insertarse en el nuevo mapa económico mundial.

En México, la estrategia de sustitución de importaciones tuvo diversos efectos perversos, sobre todo por su alargamiento excesivo. Por ejemplo, lo reducido del mercado interno y la falta de competencia dieron origen a una industria poco eficiente, incapaz de generar por sí misma las divisas que requería para su modernización. La dependencia de la industria mexicana de insumos y bienes de capital importados para su operación y su incapacidad

para financiarlos sanamente mediante exportaciones produjo efectos negativos en el sector externo y condujo a crisis recurrentes en la balanza de pagos.

Además, la dependencia tecnológica y el consecuente divorcio entre los procesos de producción y la dotación de factores del país, tuvieron un efecto adverso sobre la capacidad de la economía para generar los empleos que demandaba una población que casi se triplicó entre 1940 y 1975.

A finales de los años sesenta, este modelo se enfrentó a tres problemas: el agotamiento de la agricultura, cuya pujanza exportadora había sido la base para transferir recursos al desarrollo industrial; la necesaria modernización de los instrumentos fiscales, para hacer viable la intervención económica del gobierno, y la creciente falta de competitividad internacional y rezago organizacional y tecnológico del aparato productivo mexicano.

La imposibilidad de seguir cargando al Estado el peso de la industrialización, el agotamiento del mercado interno como motor exclusivo del desarrollo y la ineficiencia de un marco económico sobrerregulado marcaron las principales características del nuevo programa de gobierno: la reducción de la participación del Estado en la economía, la creación de condiciones más adecuadas para el desenvolvimiento del mercado y la orientación paulatina del aparato productivo hacia el exterior. Esto fue durante el sexenio de 1982 a 1988.

La administración del presidente Salinas estableció una política específica para apoyar a un sector exportador diversificado que había comenzado a emerger a partir de la apertura de 1982. Se crearon mecanismos de apoyo para estimular la operación de los exportadores. Otra vertiente de la apertura económica que se desarrolló durante el gobierno del presidente Salinas fue la de las negociaciones comerciales internacionales.

En 1994 México ingresó como miembro de pleno derecho a la OCDE, lo cual, además de romper con una anacrónica retórica tercermundista, permite al país beneficiarse del acervo de información que produce este organismo, así como participar en un foro en donde se coordinan políticas de gravitación mundial.

Paralelamente a la negociación multilateral, México comenzó una nueva etapa de vinculación regional, tanto con sus fronteras económicas naturales como con los principales espacios multinacionales en formación.

Uno de los acontecimientos más significativos de esta forma de percibir el escenario mundial y las oportunidades de la interdependencia fue la negociación y firma de un Tratado de Libre Comercio con Canadá y Estados Unidos.

La negociación comercial no se limitó al norte: en el subcontinente latinoamericano, México propuso un viraje a las estrategias de negociación entre los países del área, que se habían caracterizado por su grandilocuencia retórica y su fracaso real.

Otro elemento de la apertura económica lo constituyó el aliento a la inversión extranjera. En el sexenio de Salinas se brindó una nueva valoración al papel positivo de la inversión extranjera y se reformó la legislación en la materia, a fin de poder competir en la lucha por la atracción de capitales internacionales.

La apertura económica ha ejercido una influencia múltiple sobre la economía mexicana y ha contribuido tanto a la recuperación de la estabilidad macroeconómica como a la mayor eficiencia de la planta productiva. Por un lado, la apertura ha ejercido un arbitraje efectivo de los precios externos sobre los internos que beneficia la competitividad de los productores y multiplica las opciones del consumidor. Además, la apertura ha desestimulado la producción en sectores en los que difícilmente se podía competir con estándares internacionales y ha contribuido a la reasignación de los recursos hacia actividades con verdadero potencial de desarrollo. Igualmente, la apertura ha coadyuvado a estimular el flujo de capitales externos a la economía mexicana.

La apertura económica ha contribuido a duplicar, en una década, la participación del comercio exterior no petrolero como porcentaje del PIB, al pasar de 15% en 1982 a 30% en 1993. En particular, las exportaciones no petroleras han crecido a tasas superiores a las observadas antes de 1982 y la participación de este tipo de exportaciones en las exportaciones totales pasó, entre 1982 y 1993, de 32 a 86 por ciento.

La apertura económica también ha permitido multiplicar el ingreso de capitales internacionales a México. Entre enero de 1989 y agosto de 1994, la inversión extranjera alcanzó un monto de casi 9 000 millones de dólares, cantidad superior en más de 110% a la meta programada para todo el sexenio. Con ello, México, como país receptor de recursos externos, ocupa ya el primer lugar entre las naciones latinoamericanas, la tercera posición entre los países en desarrollo y la novena plaza a nivel mundial.

De este modo, la apertura económica ha representado un papel de primer orden en la reconversión estructural de la economía mexicana, así como en la nueva gravitación de México en el mundo.

PERÍODO 96.

En esta parte se hablará de la política exterior de México en su nivel dependiente y en su diversificación⁹.

Durante el gobierno de Salinas de Gortari, la política exterior atravesó por dos etapas distintas; la primera abarca desde el inicio de su gestión a finales de 1988, hasta principios de 1990 cuando, al término del Foro Económico Mundial en Davos, Suiza, la élite política percibió que el país no podría competir con Europa del Este, como destino de las inversiones europeas, al menos no en los volúmenes esperados.

Una sensible mejoría en la relación con Estados Unidos debido a que Centroamérica dejó de ser fuente de fricciones entre México y aquel país, por un lado, y a una mayor cooperación entre ambos países en asuntos como narcotráfico, comercio y garantías a la inversión, por el otro.

Un cambio en la agenda de política exterior, en la cual los asuntos económicos se convirtieron en la prioridad número uno. El predominio de dichos temas fue, en buena medida, resultado del cambio en el modelo económico orientado hacia una mayor apertura dentro de un esquema neoliberal.

⁹ Humberto Garza Elizondo, "La política exterior de México: entre la dependencia y la diversificación", en *Revista Mexicana de Sociología*, número 14 (1972), vol. 36, pp.

Otra razón por la que los asuntos económicos se volvieron preferentes en la agenda bilateral es, desde luego, el problema de la deuda externa, en el que de nueva cuenta tanto el gobierno como los bancos privados de Estados Unidos desempeñaron un papel crucial para poder enfrentar esa difícil situación y conseguir los recursos internacionales que México requería para su desarrollo.

En esta primera etapa hay indicios claros de que el gobierno de México no buscaba establecer una relación más estrecha con Estados Unidos, y de que el propósito era el de la diversificación de las relaciones con otros países y regiones, tal como lo establece el Plan Nacional de Desarrollo, 1989-1994.

Los resultados del Foro Económico Mundial realizado en Davos, Suiza, en febrero de 1990, reforzaron la idea de que, ante el desinterés mostrado por los inversionistas europeos hacia México y la urgente necesidad de capitales por parte de este país, la única alternativa que permanecía abierta era la de estrechar los vínculos con Estados Unidos, el cual ya era nuestro principal socio comercial e inversionista, mediante un tratado de libre comercio. Los flujos de capital que necesitaba Europa del Este para su reconstrucción hacían difícil que un país como México resultara atractivo para el inversionista europeo.

En un periodo caracterizado por la escasez de capitales y en el que, aparentemente, existía una fuerte tendencia hacia la formación de bloques económicos regionales (la UE, TLC entre Canadá y Estados Unidos, la configuración potencial asiática), Salinas de Gortari decidió actuar con pragmatismo buscando asegurar para México la entrada de inversión y el acceso al mercado norteamericano para salvar el proyecto económico de su gobierno.

A la fecha, no existe evidencia que demuestre que el orden internacional tiende inevitablemente hacia la conformación de bloques económicos regionales, como lo confirma el éxito de la Ronda Uruguay. Además, el gobierno de Salinas de Gortari pagó un precio demasiado alto al buscar su legitimidad en el exterior, sobre todo en Estados Unidos, pues con ello el país se volvió más sensible y vulnerable frente a la opinión pública internacional y las presiones políticas y económicas externas.

Además de la deuda externa, la vulnerabilidad de México también se expresaba en la creciente integración de su economía a la norteamericana, así como en la mayor dependencia de su mercado, proceso que se había estado gestando a lo largo de varias décadas. Debido a que la industria se volvió cada vez más dependiente de la exportación de las multinacionales a los Estados Unidos, la vulnerabilidad de México con respecto a ese mercado aumentó. Estas empresas son intensivas en capital y tecnología, y desde luego, su inversión tecnológica y científica no la desarrollan en México.

La urgencia de lograr la firma y la ratificación del TLC con Estados Unidos, aunada a la debilidad de la posición negociadora de México, tuvo efectos poco favorables para los intereses mexicanos. Baste simplemente recordar el tema de la migración, en el sentido de ofrecer un libre movimiento de trabajadores, no fue incluido en el TLC, en el que sólo se contempla la liberalización de mercados, pero no de mano de obra, lo cual beneficia más a Estados Unidos debido al diferencial de salarios y a que le ahorra oleadas masivas de migrantes mexicanos.

Otro ejemplo de cómo los términos de la negociación del Tratado fueron poco favorables para México se manifiesta en que el país tuvo que modificar 29 leyes y cinco artículos de su Constitución, para ajustarse a diversas normas estadounidenses.

Más allá de Estados Unidos la importancia que México le ha concedido a otros países y regiones del mundo se refleja en el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, donde se destacan objetivos sobre la diversificación y la pluralidad de la política exterior de México.

El propósito de estrechar los vínculos entre México y América Latina ha sido un factor recurrente en las declaraciones de los gobiernos mexicanos en los últimos treinta años. La poca importancia relativa que México le concede a América Latina en sus relaciones exteriores queda de manifiesto en la actitud de este país en los foros y organizaciones regionales.

Aun cuando durante los últimos años los intercambios comerciales en términos absolutos con América Latina han aumentado y se han firmado acuerdos de libre comercio con

Chile(1991), Costa Rica (1994), Colombia, Venezuela y Bolivia (1994), la región en general sigue estando en un lugar muy secundario en comparación con el que tiene Estados Unidos.

Como puede apreciarse en los cuadros de importaciones y exportaciones p. 653, si bien el intercambio comercial entre México y América Latina ha venido en aumento en los últimos diez años, éste sigue siendo casi 26 veces menor que el que se tiene con Estados Unidos.

Respecto a Europa, las relaciones de México con el viejo continente no se desarrollaron en la forma planeada originalmente por el gobierno de Salinas, a pesar de que en el Plan Nacional de Desarrollo, 1989-1994, aparecía como un polo de primera importancia hacia el cual diversificar las relaciones exteriores de México: en éste, se establecía la necesidad de buscar la mejor manera de aprovechar las oportunidades de comercio, inversión y coinversión con esa región. Ahora, si bien Europa no puede desplazar a Estados Unidos como primer socio comercial de México, si puede ejercer la posibilidad de equilibrar la influencia norteamericana en los terrenos político y de cooperación científico-tecnológica.

En este sentido, si bien las exportaciones mexicanas hacia Europa crecieron a un ritmo promedio anual de 32% entre 1989 y 1990, se estanca este crecimiento entre 1991 y 1992, para 1993 experimenta una disminución hasta llegar en 17.3%. En cambio, las importaciones tuvieron un crecimiento sostenido y México acumuló un gran déficit comercial con Europa que, a pesar de la crisis de 1991-1995, no ha disminuido como era de esperarse.

En cuanto a los bienes y productos del intercambio comercial entre México y Europa, no ha habido gran variación, a pesar del acuerdo marco de cooperación de 1991 del cual surgió una Comisión Mixta para impulsar una mayor diversificación del comercio. México siguió exportando materias primas y productos semielaborados, y de Europa continuó la importación de bienes intermedios y de capital. El siguiente cuadro ilustra el desarrollo del comercio entre México y la Unión Europea en el periodo estudiado.

CUADRO 3
Comercio entre México y Europa Occidental, 1989-1993

| | (millones de dólares) | | | | |
|---------------|-----------------------|------|------|------|------|
| Año | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 |
| Exportaciones | 2469 | 3013 | 3600 | 3184 | 2993 |
| Importaciones | 3328 | 4073 | 5713 | 7110 | 7290 |

Fuente: Gabriel Rosenzweig, "La política de México hacia Europa, 1989-1994", en *Revista Mexicana de Política Exterior*, núm. 44, otoño 1994, p. 97

A su vez, entre 1989 y 1993, la inversión europea en México se elevó para alcanzar un promedio anual de 855.6 millones de dólares, cifra que en 1985 se había mantenido en tan sólo 138.1 millones de dólares. En términos relativos también aumentó la inversión europea directa, pues pasó de 7.9 a 19.5% entre 1985 y 1993. Este aumento de la inversión europea se corresponde con una disminución proporcional de las inversiones norteamericanas, que bajaron de 78.8 a 63.4% entre 1985 y 1993, y de las japonesas, que también descendieron de 4.6 a 2.3% en el mismo periodo.

El presidente Salinas, durante su mandato, realizó seis giras a Europa y recibió a numerosos jefes de Estado y de gobierno del viejo continente. Con España se suscribió un Tratado General de Cooperación y Amistad en 1990 y se estableció una Comisión Binacional. Con Francia se firmaron acuerdos marco de cooperación en 1991 y 1992 y se estableció la Comisión Binacional México-Francia en 1994. Con Alemania se creó la Comisión México-Alemania 2000, con el objetivo de desarrollar proyectos de inversión conjunta tanto pública como privada. Con Gran Bretaña se acordó un Mecanismo de Consultas Políticas bilaterales en 1994. Además se establecieron relaciones con el Vaticano, Mónaco y Liechtenstein, y se abrió un consulado mexicano en Sevilla.

A pesar de estos esfuerzos diplomáticos por parte de México, el interés de Europa en nuestro país no es directo, pues está muy condicionado al lugar que éste ocupa dentro del TLC. En este sentido, el aumento de la inversión europea responde, fundamentalmente, al propósito de exportar desde México al mercado norteamericano, interés que los estadounidenses no ven con buenos ojos, con lo que hacen evidentes los límites "naturales" al papel que Europa pudiera representar en las relaciones exteriores de México.

El Plan Nacional de Desarrollo, 1995-2000, establece que "la soberanía es el valor más importante de la nacionalidad de los mexicanos" y que ésta consiste en asegurar la capacidad de los mismos para tomar libremente decisiones políticas en el interior, con independencia del exterior.

La diversificación se entiende en este Plan como "una estrategia necesaria frente a la intensidad de las relaciones con nuestros principales socios comerciales y tiene como fin que México amplíe su margen de maniobra y consolide su capacidad de negociación internacional". En la estrategia del gobierno de Zedillo es clara la intención de disminuir la dependencia de México con respecto a Estados Unidos. Sin embargo, en los hechos, el país no ha tenido ni la capacidad ni la oportunidad de lograr una diversificación real de sus relaciones con el exterior. Parece existir un fatalismo inevitable que lo condena a seguir por el camino de una cada vez mayor vinculación y subordinación frente a la potencia hegemónica.

Destacan dos razones básicas que contribuyen a explicar el desarrollo de esta complicada situación. Una, el gobierno del presidente Zedillo inicia sus funciones frente a una grave crisis económica en la historia del país, en un marco de inestabilidad política sin precedente. Esta situación, ha propiciado el descuido, por parte del gobierno, de áreas tales como la política social y la política exterior.

Otra, los cambios en el orden internacional han reducido la capacidad de maniobra de México, y no han sido favorables para la aplicación de una estrategia de diversificación. En febrero de 1996, el presidente Zedillo realizó una gira por Europa y participó en el Foro Económico Mundial en Davos, Suiza. Ahí afirmó que ya había sido superada la etapa difícil de 1995, con el TLC. Tenía el propósito de buscar en Europa nuevas fuentes de inversión y apoyo para México. Se planteó la idea de firmar un acuerdo "de tercera generación" y de amplia cooperación con la Unión Europea. Para facilitar el logro del llamado Acuerdo de Asociación Económica y Concertación Política entre la UE y México, este último ha buscado apoyos en países como España y Gran Bretaña.

Los beneficios para México -socio número 28 de la UE- no vendrían tanto del intercambio comercial, el cual durante los últimos años ha resultado desfavorable para este país, sino de los apoyos políticos y científico-tecnológicos que Europa pudiera brindarle. Sin embargo, las recientes negociaciones entre México y los funcionarios de Bruselas en ese terreno parecen haberse estancado y el gobierno de Zedillo por lo pronto, no ha logrado avanzar sus intereses en Europa ni conseguir un apoyo más amplio para los mismos.

De este modo es posible concluir con fundamento que en el corto y mediano plazos, que no existen contrapesos efectivos a la creciente dependencia entre México respecto de Estados Unidos. Ni los cambios estructurales en el escenario internacional que han tenido lugar desde hace una década ni las circunstancias internas actuales del país facilitan la diversificación de las relaciones internacionales de México para lograr nuevos apoyos alternativos a Estados Unidos. Y por lo que se puede prever en el horizonte próximo México no tiene alternativas reales frente a esa dependencia, por más que se afirme lo contrario en el discurso de la política exterior.

PERÍODO 1998.

Las relaciones económicas y comerciales de México con Europa¹⁰ tuvieron modificaciones muy importantes entre 1989 y 1994 durante el periodo de gobierno de Salinas de Gortari. Tal cambio se debió a varios factores, entre los que habría que considerar fundamentalmente la transformación internacional a partir de 1989: la disolución del bloque soviético, la caída del muro de Berlín y la reunificación alemana, entre otras cosas, tuvieron enormes repercusiones no sólo en Europa, sino en el planeta entero, y México no podía quedar al margen de los efectos de esa transformación.

En efecto, hasta 1990 el proyecto de política económica internacional del gobierno de Salinas había estado considerando las posibilidades de diversificación en el Pacífico o en Europa. De hecho, 1990 se inició con enormes esfuerzos por fortalecer las relaciones con Europa, a raíz de una visita oficial de los reyes de España a México en la que el gobierno

¹⁰ Francisco Gil Villegas M., "México, Europa y Austria", en *Foro Internacional*, núms. 2 y 3 (152-153), vol. 38, abr-sep/98, pp. 203-211.

español ofreció al de Salinas su mediación para abrir el mercado europeo a las exportaciones mexicanas.

Salinas estaba consciente del peligro que acarrearía el que los países europeos se volcaran financieramente hacia los del reciente caído bloque del Este. Por lo que solicitó un permiso al Congreso para hacer varias visitas a Europa el día 18 de enero de 1990. Visitó Suiza, Portugal, Gran Bretaña y la República Federal Alemana, entre el 25 de enero y el 4 de febrero de 1990.

Por el lado de la retórica, la gira por Europa en 1990 fue un éxito. En Londres, la señora Thatcher se desahogó en elogios hacia el presidente. En Bonn, Helmut Kohl tuvo un ofrecimiento mucho más real, al menos a corto plazo. En ese año se llevaron a cabo relaciones comerciales y financieras entre México y Alemania.

Pero Salinas quería obtener apoyos sustanciales de los 800 empresarios más influyentes del mundo, presentes en la vigésima reunión anual del Foro Económico Mundial de Davos, Suiza. Las medidas modernizadoras del México del inicio de la década de los noventa fueron ejemplificadas con cifras relativas a la reducción de la tasa de inflación, la disminución del déficit del sector público, la privatización de empresas paraestatales, la excelente renegociación de la deuda externa llevada a cabo en 1989, el adelgazamiento del Estado, la eliminación del proteccionismo económico, al mismo tiempo que otorgaba nuevas garantías a la inversión foránea, y al crecimiento económico de 3% durante 1989, tasa que superaba por primera vez en muchos años la de la dinámica de población.

A pesar de los anteriores argumentos, no se dio el eco suficiente y los inteligentes hombres de negocios reunidos en el Foro de Davos reaccionaron de manera fría. Por lo que Salinas decidió embarcarse definitivamente al proyecto de la zona de libre comercio de América del Norte. La percepción de un relativo fracaso para conseguir el apoyo empresarial en el proyecto europeo fue lo que, al parecer, convenció a Salinas de la necesidad ineluctable de tomar una decisión diferente.

Hay que tomar en cuenta que hasta el Foro de Davos, la posición oficial mexicana había sido la de negarse a formar un gran bloque comercial con Estados Unidos. "Las marcadas

diferencias en el nivel de desarrollo económico entre México y los Estados Unidos, no hacen aconsejable un mercado común en un plazo anticipable" afirmó Salinas en el Foro.

Entre el 10 y el 12 de junio de 1990 Salinas realizó una visita no oficial a Estados Unidos de la que surgiría una determinación conjunta de los gobiernos de México y de Estados Unidos para iniciar los preparativos dirigidos a establecer un acuerdo de libre comercio.

Una de las consecuencias de la reunificación alemana, para México, es la que se refiere a la variación o incremento de las relaciones comerciales y financieras entre los dos países a partir de los acontecimientos del otoño de 1989 en Europa del Este. A pesar del pesimismo generado por los sucesos conocidos, en 1990 no sólo no disminuyeron los flujos de comercio e inversión provenientes de Alemania sino que, por el contrario, las cifras rebasaron las marcas más altas registradas en la historia del comercio germano-mexicano, y en el ámbito de la inversión extranjera directa (IED) en México, Alemania se colocó en el segundo lugar después de Estados Unidos, por encima de Gran Bretaña, Japón y Francia. Así, el comercio germano-mexicano, que había tenido varios altibajos en la década de los ochenta, en 1990 registró la cifra récord de 2 400 000 000 de dólares.

Por lo pronto, el comercio global entre México y Alemania creció 28.4% de diciembre de 1989 a diciembre de 1990, y alcanzó así una cifra sin precedentes en el comercio bilateral entre los dos países. El saldo comercial, tradicionalmente negativo para México, pasó de 855.5 000 000 de dólares a 1 217 000 000 de dólares, lo cual representó un incremento de 37.4%. Destacan en ese periodo las compras alemanas de partes para automóviles provenientes de México, las cuales aumentaron 16.5%. Las exportaciones mexicanas de petróleo crudo tuvieron un incremento de 67.1%, con un aumento de 81.4% en el volumen exportado. También aumentaron las exportaciones mexicanas de otros productos manufacturados. En México crecieron las importaciones provenientes de Alemania de partes para automóviles, productos electrónicos, maquinaria industrial, láminas de acero, leche en polvo, y productos químicos, ópticos y farmacéuticos.

Al mismo tiempo, los diversos proyectos alemanes de inversión y subcontratación en México, por ejemplo por parte de Volkswagen y Mercedes Benz, prometían fortalecer el comercio bilateral.

El presidente Salinas realizó una visita oficial a Alemania, el 29 de junio de 1991, para afianzar los lazos comerciales y financieros con ese país. Las negociaciones con ese país reportaron más de 20 convenios y, al concluir la visita oficial, el 2 de julio, se anunció el monto global del aumento de las inversiones alemanas en México de 3 000 000 000 de dólares, en proyectos de empresas que no sólo demandaron mano de obra mexicana sino también diversos insumos hechos en México.

En el saldo histórico de la IED en México, Alemania ha ocupado el segundo lugar. El primer lugar, bajo cualquier criterio, lo tiene Estados Unidos, pero hasta el momento los países de la Unión Europea constituyen la mejor opción para mantener algún grado de diversificación en las relaciones económicas internacionales de México.

En este apartado¹¹ se examinan las características del intercambio entre México y la Unión Europea, así como las ventajas que puede representar para la economía mexicana un acuerdo de libre comercio con ese bloque. Pero antes hay que tomar en cuenta lo siguiente:

1) El primer antecedente de un acuerdo de negociación y fomento al comercio exterior entre México y la Unión Europea se registró en 1975, el Consejo de la Comunidad Europea y el gobierno mexicano suscribieron el primer acuerdo global de cooperación económica. En ese convenio las partes se conceden el trato de nación más favorecida.

2) En la actualidad la relación entre México y ese bloque se rige por el Acuerdo Marco de Cooperación firmado en Luxemburgo el 26 de abril de 1991, en el cual se plantea la necesidad de actualizar y ampliar los compromisos adquiridos en 1975 y propiciar el aumento de los flujos comerciales entre las partes. El contenido del acuerdo constituye sin duda un gran avance, pues incluye numerosos ámbitos de cooperación económica, financiera, empresarial, etc. Su estructura se basa en la concesión del trato de nación más favorecida y el SGP, pero dedica un apartado especial a los instrumentos de política

¹¹ Angélica Montaña Armendáriz y Juan Carlos Pérez Concha, "La política comercial de la Unión Europea y el Acuerdo de Libre Comercio con México", en *Comercio Exterior*, núm. 11, marzo-abril, pp. 225-237.

comercial orientados a profundizar el comercio y la inversión, aspectos no considerados en el acuerdo de 1975.

3) Al analizar la tendencia de los flujos comerciales entre México y la Unión Europea se observa que durante el periodo 1990-1997 el primero registra un déficit continuo de su balanza comercial con la mayoría de los países del bloque, salvo España, Portugal y Bélgica.

4) la brecha entre México y la Unión Europea en cuanto a importaciones y exportaciones es considerable. Desde 1994 se registra un descenso en la participación porcentual de las ventas externas mexicanas a ese bloque, así como una baja en el flujo comercial de 1990 a 1997, periodo en que aquéllas disminuyeron 35.1% (ver cuadro 5). Según especialistas y el informe de la Unión Europea correspondiente a 1995, el deterioro obedece a la influencia del TLCAN y a los acuerdos preferenciales que aplica la Unión en su política comercial exterior. Los miembros de la comisión negociadora del posible acuerdo de libre comercio señalan que a los exportadores europeos les resulta difícil competir con Estados Unidos y Canadá, ya que éstos exportan mercancías a México libres de arancel y en condiciones preferenciales. Asimismo, mencionan que las exportaciones mexicanas están en desventaja para su comercialización en la Unión Europea al tener que enfrentar la competencia de naciones que disponen de acuerdos preferenciales, beneficios arancelarios y acuerdos de asociación con la Unión, como los ACP y los mediterráneos.

También las relaciones comerciales de México y la UE pueden ser afectadas por el TLCAN, pues en el mediano plazo el efecto de desviación podría superar al de creación de comercio. Por lo que la Comisión Europea plantea al Consejo de Ministros la necesidad de establecer un acuerdo marco de cooperación más específico que los existentes a fin de regular y fomentar las relaciones económicas entre México y ese bloque.

Ambas partes pretenden mejorar e incrementar las relaciones económicas y a ello responden las negociaciones en curso para la firma de un acuerdo de libre comercio. El 23 de julio de 1997, el Comité de Representantes Permanentes de la Unión aprobó la propuesta para llevar a cabo dicha negociación y el 4 de marzo último la Comisión Europea turnó al Consejo de

Ministros el acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación que considera los siguientes elementos:

1) Relaciones económicas y comerciales. Se propone un acuerdo para la liberalización recíproca y progresiva del comercio que considere las normas de la OMC, las obligaciones internacionales de ambas partes, y que mantengan las actuales condiciones de acceso a otros mercados.

2) Cooperación económica. En la actualidad no se incluye algún sector específico, aunque se prevén la industria, la propiedad intelectual, el desarrollo tecnológico, la agroindustria, la pesca, los servicios y los sistemas de información.

3) Se propone la cooperación entre instituciones financieras para promover el intercambio de información y coinversiones.

4) Cooperación orientada en particular hacia las pequeñas y medianas empresas a fin de facilitarles el acceso a las fuentes de capital y los mercados y alentar la creación de empresas conjuntas y convenios de subcontratación.

5) Crear un mecanismo de arbitraje y de consulta para resolver controversias en materia comercial.

Durante abril del año en curso la Comisión de Relaciones Económicas Exteriores del Parlamento Europeo aprobó la ratificación del acuerdo interino entre México la Unión Europea, que deberá ser ratificada por el Parlamento Europeo y obtener el visto bueno del Senado mexicano y de los parlamentos de los 15 países de la Unión. Cabe agregar que el 15 de julio comenzaron en Bruselas las negociaciones formales para crear una zona de libre comercio, cuyos acuerdos cabe destacar:

i) La formalización por la vía diplomática del reglamento del consejo y comité conjunto, responsable de la constitución de los órganos y grupos de negociación.

ii) El reconocimiento de las "reglas de origen" pues ambas partes tienen sistemas diferentes para determinar el criterio de origen de las mercancías.

iii) No es posible precisar el tiempo que se extenderán las negociaciones, pero se pueden establecer periodos transitorios largos y cláusulas de salvaguardia para que no haya distorsiones o desviaciones en los flujos comerciales.

A su firma el acuerdo proporcionará un marco de apertura para los productos mexicanos en Europa y viceversa, así como un mayor flujo de inversiones provenientes de la Unión, lo cual resultará sin duda favorable para México por la oportunidad de diversificar sus mercados y disminuir la dependencia del intercambio con Estados Unidos.

Algunos claroscuros del comercio de México con la Unión Europea se mencionan a continuación¹².

Desde 1980 las exportaciones de México hacia la Unión Europea han crecido a un ritmo muy inferior al de las ventas externas totales. De ese año a 1997 los envíos de productos mexicanos hacia los países del bloque europeo aumentaron de 2 465 a 3 987 millones de dólares, es decir, en 17 años se incrementaron 61%, con un aumento promedio anual de 3.6%; en cambio, las exportaciones totales crecieron 611%, a un ritmo de 35.9% al año. Si se excluye el petróleo, en 1997 las ventas a las naciones participantes en el magno proyecto integracionista del viejo continente sumarían 3 151 millones de dólares.

Las importaciones mexicanas provenientes de la Unión Europea, a su vez, se incrementaron de 2 937 millones de dólares en 1980 a 7 740 millones en 1997, lo que representó un aumento acumulado de 163.5%, con una tasa media anual de 9.6%. También este crecimiento fue inferior al de las compras externas totales, que en ese lapso se elevaron 467%, a un ritmo de 27.5% al año; las adquisiciones al bloque europeo, en cambio, mostraron mayor dinamismo que los envíos hacia él.

A lo largo de los últimos lustros, en suma, la Unión Europea perdió importancia relativa como destino de las exportaciones mexicanas. Si en 1980 algo más de 16% de éstas se dirigió hacia aquella, 17 años después tal proporción se redujo a sólo 3.6%, lo cual sugiere que los esfuerzos de diversificación geográfica de los envíos al exterior no ha tenido el

¹² Arnulfo R. Gómez García, "Saldo del TLCAN y nexos económicos de México con la Unión Europea", en *Comercio Exterior*, núm. 11, vol. 48, mayo 98, pp. 369-377.

éxito deseado. También declinó la participación de la Unión Europea como proveedora de las importaciones mexicanas, de 15.1% en 1980 a únicamente 9% en 1997.

Con excepción del sexenio 1982-1987, cuando los envíos petroleros fueron más cuantiosos, en el periodo referido la balanza comercial de México con el bloque europeo resultó deficitaria. Este hecho reflejó el alto peso del petróleo en las ventas mexicanas al viejo continente y, sin ellas, el saldo comercial del país hubiera sido negativo en todos los años considerados.

España es el principal destino de las exportaciones mexicanas a la Unión Europea. En 1997 las ventas al país ibérico ascendieron a 939 millones de dólares, pero sólo 332 millones (alrededor de 35%) correspondieron a productos no petroleros, y los otros 607 millones (65%) a envíos del hidrocarburo. Sin contar a éstos, el mercado europeo más importante para los productos mexicanos es Alemania, con adquisiciones por casi 719 millones; el tercer lugar corresponde al Reino Unido (616 millones), seguido de Francia (430 millones) y Bélgica (360 millones).

En la Unión Europea el principal país proveedor del mercado mexicano es Alemania, con envíos de mercancías por 3 902 millones de dólares en 1997. En el comercio con la nación germana también se registró el mayor saldo negativo en el intercambio de México con el bloque europeo, cuyo monto en ese año ascendió a 3 183 millones de dólares.

Después de América del Norte, la Unión Europea es la segunda región de origen más importante de la inversión extranjera directa en México, de los 32 507 millones de dólares captados por el país en el periodo 1994-1997, 61.4% provino de las naciones socias norteamericanas; 21.5% (6 996 millones) de las integrantes del bloque europeo. El Reino Unido encabezó a estas últimas, con inversiones por 2 595 millones de dólares, seguido por los Países Bajos (1 928 millones) y Alemania (1 305 millones); estos tres países, por tanto, aportaron 83.4% del financiamiento europeo referido.

Al cierre de diciembre de 1997 había en México 2 971 empresas con capital proveniente de la Unión Europea, 22.5% de los 13 184 establecimientos totales con inversión foránea.

Respecto al tipo de actividad, la información disponible muestra que 34.3% de dichas empresas operaba en la industria de la manufactura; 34.2% prestaba servicios diversos; 24.3% correspondía al comercio; 3.1% a la construcción; y el resto a la minería y otros sectores. Cerca de 54% de ellas se localizaba en el Distrito Federal; 12.5% en el Estado de México; 4.8% en Jalisco; 4.6% en Quintana Roo; 2.9% en Nuevo León; 2.8% en Puebla; y 2.3% en Baja California Sur. En estas siete entidades, así, se concentraba más de 83% de las empresas con capital proveniente del bloque europeo.

La Unión Europea (UE), con una población de más de 370 millones de habitantes, está integrada por 15 Estados miembros (EM): Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido y Suecia. Actualmente, es la primera potencia comercial del mundo, concentrando una quinta parte del comercio mundial.

Antecedentes

El 18 de abril de 1951, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo, Holanda y la República Federal de Alemania firmaron el Tratado de París para formar la primera de las tres Comunidades Europeas: la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, CECA. Su objetivo fue constituir un mercado común de estos productos a fin de asegurar su abastecimiento en la región.

Para 1957, estos seis países firmaron el Tratado de Roma, que instituyó la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Comunidad Europea de la Energía Atómica (Euratom). Esta última tiene como objetivo favorecer en Europa la utilización de la energía nuclear con fines pacíficos.

La CEE estableció una unión aduanera y dismanteló las barreras comerciales para el libre flujo de mercancías entre los EM, además de asegurar la libre circulación de personas, capitales y servicios.

El mercado único

A comienzos de la década de los años 80, el ritmo de la integración económica había disminuido. En 1985, la Comisión y su presidente lanzaron la idea de establecer un mercado único, sin fronteras interiores, es decir, un objetivo más ambicioso que el del Tratado de la CEE, que sólo concebía una unión aduanera.

Los fines y medios de acción se precisaron en el llamado Libro Blanco y en el Acta Única. El libro expuso el programa para llegar al mercado único, eliminando los obstáculos físicos, técnicos y fiscales existentes que justificaban los controles fronterizos. Su importancia radicó en la fijación de un calendario y 282 propuestas legislativas necesarias para llegar al mercado unificado el 1 de enero de 1993.

El Acta entró en vigor el 1 de julio de 1987 y modificó al Tratado de Roma, reemplazando para el mercado único la regla de unanimidad por el voto de la mayoría. También fortaleció la colaboración entre el Consejo de Ministros y el Parlamento Europeo, dando a este último mayores poderes de codecisión en las normas del Mercado Interior y en las relaciones de la Comunidad con terceros países, a través de la Cooperación Política. Además, otorgó al Parlamento Europeo la autoridad de fijar el presupuesto de la Comunidad.

El Tratado de la Unión Europea

El año de 1993 no sólo marcó la entrada en vigor del Mercado Único, sino también el comienzo de una fase más ambiciosa de la integración mediante su transformación hacia una Unión Económica y Monetaria.

Estos objetivos fueron plasmados en el Tratado de la Unión Europea, suscrito en la ciudad de Maastricht el 7 de febrero de 1992 y en vigor desde el 1 de noviembre de 1993.

El Tratado de la UE planteó una nueva unión mediante tres pilares: el Mercado

conformado por la Comunidad Europea, incluyendo temas como el Tratado de Roma revisado por el Acta Única, la democratización de instituciones, ciudadanía, competencias nuevas y reforzadas. Además, se agrega el de la Unión Económica y Monetaria.

El segundo pilar, está integrado por la política exterior y de seguridad común, que incluye cooperación sistemática, posiciones y acciones comunes, además de política de defensa común que se apoya en la Unión Europea Occidental.

El tercer pilar, compuesto por los asuntos interiores y de justicia, incluye políticas de asilo, reglas sobre el cruce de las fronteras exteriores de los EM, política de inmigración, lucha contra la drogadicción, lucha contra el fraude internacional, cooperación aduanera, policiaca y judicial

El Tratado de Amsterdam

Fue firmado el 2 de octubre de 1997. Revisa los tratados en que se fundamenta la UE y entró en vigor el 1 de mayo de 1999.

El Tratado persigue cuatro grandes objetivos:

- empleo y derechos de los ciudadanos
- libre circulación y seguridad
- proyección de la UE al exterior
- reforma institucional con miras a la adhesión de nuevos Estados.

Uno de los temas más relevantes es el de la reforma institucional para las nuevas adhesiones. Al respecto, el Tratado:

- aumenta considerablemente las competencias del *Parlamento* haciendo del procedimiento de codecisión la regla casi general y extiende la posibilidad de que el *Consejo* adopte decisiones por mayoría calificada a nuevos ámbitos de actuación política de la UE. La unanimidad seguirá siendo la regla para los asuntos de naturaleza constitucional y para un núcleo de temas muy sensibles como la fiscalidad;
- otorga poder de decisión al Parlamento en la elección del *Presidente de la Comisión*, ya que éste será designado por los jefes de Estado y de gobierno, pero su nombramiento se hará efectivo hasta que el Parlamento dé su aprobación; y
- modifica el peso relativo de los EM en las instituciones para la adhesión de los nuevos países. La Comisión incluirá a un nacional de cada EM y los países mayores renunciarán a su segundo comisario. En paralelo, se reequilibrará el peso relativo de los EM en el Consejo mediante un nuevo sistema de doble mayoría (de Estados y de población), redefiniendo los votos de cada EM conforme a su población.

Anexo. INTEGRACIÓN DE LA UE

- En 1922, Bélgica y Luxemburgo formaron una unión económica.
- En 1945, estas naciones junto con los Países Bajos firmaron acuerdos

monetarios y aduaneros, formándose el Benelux, en vigor desde 1948.

- En 1951 se reunieron los ministros del Benelux, Francia, Alemania e Italia para discutir planes de integración sectorial. Finalmente adaptaron el plan presentado por el ministro francés de asuntos exteriores, Robert Schuman. El Plan Schuman propuso poner en común, bajo una Alta Autoridad Europea, la producción siderúrgica de los países que lo aceptasen.

- El Plan Schuman dio lugar al Tratado de París (o acuerdo constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, CECA), firmado el 18 de abril de 1951 por Francia, Alemania, Italia, Bélgica, Holanda y Luxemburgo. Entró en vigor el 25 de julio de 1952.

- El Tratado CECA contó con cuatro elementos fundamentales:

- Creación de un mercado común (en el sector del carbón y del acero).

- Libre circulación de factores (en el mismo ámbito sectorial).

- Aspiración política de contribuir al desarrollo de África (como elemento de recuperación del antiguo potencial colonial y de extensión hacia un área estratégica).

- Creación de una federación europea (meta última que provocó el desacuerdo y la no incorporación del Reino Unido)

- También creó cuatro instituciones supranacionales: un Consejo de Ministros, una Alta Autoridad, una Asamblea Parlamentaria y un Tribunal de Justicia.

- En 1955, entre los países miembros de la CECA, comenzaron las negociaciones, para crear un mercado común y una comunidad de la energía atómica. Finalmente, el 25 de marzo de 1957 se firmaron los Tratados de la Comunidad Económica Europea (CEE) y de la Comunidad Europea de la Energía Atómica (Euratom), mejor conocidos como Tratado de Roma, que entraría en vigor el 1 de enero de 1958.

- La primera ampliación de la Comunidad se llevó a cabo el 1 de enero de 1973 con la adhesión de Dinamarca, Irlanda y Reino Unido.

- El 10 de marzo de 1979 se formó el Sistema Monetario Europeo.

- La segunda ampliación se llevó a cabo el 1 de enero de 1981 con la adhesión de

Grecia.

- El 1 de enero de 1986 se adhirieron España y Portugal

- El Acta Única Europea entró en vigor el 1 de julio de 1987. Ésta estableció un mercado único, sin fronteras interiores.

- Los fines y medios de acción se precisaron en el llamado Libro Blanco y en el Acta Única. El libro expuso el programa para llegar al mercado único eliminando los obstáculos físicos, técnicos y fiscales existentes que justificaban los controles fronterizos. Su importancia radicó en la fijación de un calendario y 282 propuestas legislativas necesarias para llegar al mercado unificado el 1 de enero de 1993.

- El mercado único conllevaría a la libre circulación de mercancías, servicios, personas y capitales.

- El 12 de febrero de 1992 se firmó el Tratado de la Unión Europea, el cual entró en vigor el 1 de noviembre de 1993. El tratado se centra en cuatro grandes objetivos:

Empleo y los derechos de los ciudadanos

- Libre circulación y seguridad
- Proyección de la UE al exterior
- Reforma institucional con miras a la adhesión de nuevos Estados.

- El 1 de enero de 1995 Austria, Finlandia y Suecia se adhirieron a la UE

Etapas de adhesión

| Etapas | Fecha | Países |
|----------------------|-------|---|
| Tratado constitutivo | 1957 | Alemania, Bélgica, Francia, Luxemburgo, Italia y Países Bajos |
| 1ª etapa | 1973 | Dinamarca, Irlanda, Reino Unido |
| 2ª etapa | 1981 | Grecia |
| 3ª etapa | 1986 | España y Portugal |
| 4ª etapa | 1995 | Austria, Finlandia y Suecia |

La ejecución de las tareas de la Unión Europea son competencia de varias instituciones:



La Comisión Europea

Dentro de sus competencias se encuentra velar por la correcta aplicación de los tratados o textos constitutivos de la UE, así como elaborar propuestas legislativas, redactar informes y preparar políticas comunes y demás medios de acción de la Comunidad, dentro de lo que se incluye en el presupuesto de ingresos y egresos.

En virtud de estas atribuciones, la Comisión realiza las siguientes tareas:

- a. Adopta reglamentos, según lo dispuesto en los tratados y actos aprobados por el Consejo, para la aplicación de las políticas comunes.
- b. Aplica la normativa de los tratados a los casos relativos a distintos gobiernos, sectores, empresas y particulares.
- c. Se ocupa de la gestión de las cláusulas de salvaguardia y medidas de excepción aplicables de forma temporal.
- d. Gestiona los fondos comunitarios, así como los créditos destinados a intervenciones públicas de la Comunidad.
- e. Negocia, en nombre de la Comunidad, los acuerdos relativos a materias de competencia comunitaria y, cuando así está establecido, representa a la Comunidad en los organismos internacionales.

Los miembros de la Comisión deben actuar en interés exclusivo de la Comunidad. Sus cargos se encuentran sometidos al control del Parlamento Europeo.

Actualmente, la Comisión cuenta con 20 Comisarios (dos por cada uno de los siguientes países: Francia, Alemania, Italia, España y Reino Unido y uno por cada uno de los otros EM) que son nombrados, por unanimidad y cada cinco años, por los países miembros de la UE.

El Presidente y Vicepresidente son elegidos entre sus miembros. La Comisión, en sus tareas administrativas, se encuentra dividida en 23 direcciones generales.

| DIRECCIONES GENERALES DE LA COMISIÓN | |
|--|---|
| I. Relaciones exteriores | XIII. Telecomunicaciones, industrias de la información e innovación |
| II. Asuntos económicos y financieros | XIV Pesca |
| III. Mercado interior y asuntos industriales | XV Mercado interior e instituciones financieras. |
| IV. Competencia | XVI Políticas regionales |

| | |
|--|---|
| V. Empleo, relaciones laborales y asuntos sociales | XVII Energía |
| VI. Agricultura | XVIII. Crédito e inversiones |
| VII. Transporte | XIX. Presupuesto |
| VIII. Desarrollo | XX. Control financiero |
| IX Personal y administración | XXI. Unión aduanera e impuestos indirectos |
| X. Información, comunicación y cultura | XXII. Coordinación de políticas estructurales y Secretaría General |
| XI. Medio ambiente, seguridad nuclear y protección civil | XXIII. Política de la empresa, comercio, turismo y economía social. |
| XII. Ciencia e investigación y desarrollo | |

El Consejo Europeo

Los jefes de Estado o de gobierno de los "Quince", asistidos por sus ministros de asuntos exteriores y el Presidente de la Comisión Europea, se reúnen al menos dos veces por año en las sesiones del Consejo Europeo.

El Consejo Europeo desempeña un papel primordial en el impulso y la orientación política en todos los ámbitos de acción de la Unión.

El Consejo de Ministros

Aunque la tarea de gestión recae en la Comisión, el Consejo se reserva la aprobación o el rechazo de las decisiones a adoptar.

Está formado por ministros de cada uno de los 15 EM, reunidos según su afinidad de competencias. Así, por ejemplo, hay un Consejo de Ministros General, uno de Economía y Finanzas (Ecofin), otro de agricultura y otro de industria.

Por otra parte, existe el Comité de Representantes Permanentes (COREPER). Éste está formado por los representantes o embajadores de los EM ante las instituciones comunitarias. Su tarea es preparar la agenda de los Consejos y revisar los temas a tratar, buscando acuerdos previos entre los distintos EM o sometiéndolos a la decisión política de los ministros si es que no existe consenso previo.

La Presidencia del Consejo, y a la vez de la UE, la ejerce de manera rotativa cada EM, por un período de seis meses.

A partir del primer semestre de 1999 y hasta el primer semestre del 2003, la UE ha estado y estará presidida por los siguientes países:

| Año | Primer semestre | Segundo semestre |
|------|-----------------|------------------|
| 1999 | Alemania | Finlandia |
| 2000 | Portugal | Francia |
| 2001 | Suecia | Bélgica |
| 2002 | España | Dinamarca |
| 2003 | Grecia | |

Existe, además, una composición particular del Consejo para temas de política exterior. Se trata de la denominada **Troika** comunitaria, la cual busca darle una mayor continuidad a los temas de Política Exterior y Seguridad Común que la proporcionada por el turno semestral reservado para cada país en la presidencia del Consejo Europeo.

Las votaciones en el Consejo se realizan mediante un sistema de votos ponderados, asignados a cada EM en función de su población, aunque de forma no estrictamente proporcional.

| | |
|---------------|--|
| Diez votos: | Alemania, Francia, Italia y Reino Unido. |
| Ocho votos: | España |
| Cinco votos: | Bélgica, Grecia, Países Bajos y Portugal |
| Cuatro votos: | Austria y Suecia |
| Tres votos: | Dinamarca, Irlanda y Finlandia |
| Dos votos: | Luxemburgo |

En general, las aprobaciones se dan por mayoría calificada.

El Parlamento Europeo

Es un órgano de control. Está conformado por 626 diputados, elegidos cada cinco años por sufragio universal directo. Cada EM tiene una cuota asignada de acuerdo con su población.

Los eurodiputados no actúan como representantes de sus países, sino como integrantes de grupos políticos organizados a escala comunitaria.

Los grupos de partidos políticos que integran el Parlamento Europeo, PE, son:

- Grupo del Partido de los Socialistas Europeos.
- Grupo del Partido Popular Europeo.
- Grupo del Partido Europeo de los Liberales Demócratas y Reformistas.
- Grupo Unión por Europa.

- Grupo Confederal de la Izquierda Unida Europea – Izquierda Verde Nórdica.
- Grupo de los Verdes en el Parlamento Europeo.
- Grupos de Coalición Radical Europea.
- Grupo de Independientes por la Europa de las Naciones.

El PE cuenta con un presidente y catorce vicepresidentes. Los eurodiputados trabajan en diecinueve comisiones que son las encargadas de preparar la sesión plenaria.

Entre sus principales funciones se encuentran:

- Dar seguimiento al acto legislativo desde sus orígenes, es decir, desde que es propuesto por la Comisión, hasta que es definitivamente aprobado por el Consejo. De hecho, el PE puede intervenir sugiriendo modificaciones a las propuestas legislativas de la Comisión y puede votar *a posteriori* para ver si acepta o no la posición común establecida por el Consejo en un determinado tema.
- Convenir una posición común con el Consejo, respecto de algunos ámbitos específicos, pues su poder legislativo ha sido ampliado mediante el proceso de *codecisión*.
- Hacer dimitir a la Comisión por una mayoría de dos tercios.
- Pronunciarse sobre programas y control de la gestión de las políticas comunes por medio de preguntas orales y escritas tanto a la Comisión como al Consejo.
- Crear comisiones de encuesta y estudiar las peticiones de los ciudadanos.
- Elaborar y controlar el presupuesto comunitario.

El Tribunal de Justicia

Es el órgano jurisdiccional de la UE. Constituye una autoridad independiente que vela por la aplicación uniforme del derecho comunitario y por la creación de las normas que resulten necesarias para el cumplimiento de los tratados constitutivos de la Unión.

Está formado por tantos jueces como EM, más otro juez elegido por turno rotatorio entre los cinco países más grandes de la Unión, y por los abogados generales que son designados de común acuerdo entre los EM. Son nombrados por un período de seis años, renovable por tres años más.

Las tareas del Tribunal son:

- Anular los actos de las instituciones que sean incompatibles con los tratados constitutivos de la Unión y fallar sobre aquellos emitidos por los EM que no sean compatibles o que violen dichos tratados.
- Pronunciarse, a petición de los tribunales nacionales, sobre la interpretación o la validez del derecho comunitario (consulta prejudicial) que una vez emitida pasa a ser obligatoria en todos los EM. Contra estas sentencias sólo cabe recurso ante el propio Tribunal de Justicia.
- Estos jueces constituyen la más importante fuente del derecho comunitario, puesto que mediante sus fallos e interpretaciones están creando un ordenamiento jurídico que prevalece sobre el de los EM (jurisprudencia).

El Tribunal de Cuentas

Institución colegiada. Su misión consiste en la fiscalización y control presupuestario de la Comunidad.

Está formado por un representante de cada EM, elegido por un periodo de seis años por unanimidad del Consejo y en consulta con el Parlamento.

Entre sus tareas se encuentran:

- Examinar los ingresos y gastos de las instituciones y controlar la documentación contable; en caso necesario en las propias dependencias de las instituciones o de los EM.
- Presentar al Parlamento y al Consejo una declaración sobre la confiabilidad de las cuentas y la regularidad y legalidad de las operaciones correspondientes, y colaborar con estas instituciones en las tareas presupuestarias.
- Garantizar una buena gestión financiera de la Comunidad y aprobar, por mayoría de sus miembros, los correspondientes informes de cuentas.

El Comité Económico y Social

Órgano consultivo, compuesto por representantes de los diferentes sectores de la vida económica y social de los EM provenientes de tres grupos: asociaciones patronales, sindicatos y otros representantes. Éstos son designados por los gobiernos de los EM.

| Países | Representantes |
|--|----------------|
| Alemania, Francia, Italia y Reino Unido | 24 |
| España | 21 |
| Bélgica, Países Bajos, Portugal y Grecia | 12 |
| Austria y Suecia | 11 |
| Dinamarca, Irlanda y Finlandia | 9 |
| Luxemburgo | 6 |

Esta institución se limita a emitir dictámenes con carácter no vinculante, lo que reduce sus funciones a un carácter deliberante y consultivo

El Comité de Regiones

Éste Comité también es una institución de carácter consultivo, compuesto por representantes de los entes regionales y locales de los EM.

El Tratado de la UE señala determinados casos en los que este Comité debe ser consultado. El Comité de Regiones emite dictámenes por iniciativa propia.

El Banco Europeo de Inversiones

Institución que opera de manera independiente de las demás instituciones. Dispone de personalidad jurídica propia y lo componen los propios EM.

Cuenta con un Consejo de Gobernadores, un Consejo de Administración y un Comité de Dirección.

Su principal función consiste en contribuir al desarrollo equilibrado y estable del mercado común. De esta forma, desempeña un papel fundamental en la política regional europea en tanto que maneja los fondos estructurales. Para ello, además de recursos propios, el Banco puede acudir a los mercados internacionales de capital.

El Banco Central Europeo

En el marco de la Unión Monetaria y Económica, durante su segunda etapa (1 de junio de 1998), se estableció un Banco Central Europeo (BCE) que sustituye al Instituto Monetario Europeo.

El nuevo banco cuenta con un Consejo de Gobierno formado por los miembros del Comité Ejecutivo del propio BCE y por los gobernadores de los bancos centrales nacionales. El Comité Ejecutivo lo conforman un presidente, un vicepresidente y otros cuatro miembros, nombrados por el Consejo Europeo y el Parlamento Europeo.

Entre las principales funciones del BCE se encuentran:

- El derecho exclusivo de autorizar la emisión de billetes de banco en la UE, que podrán ser emitidos tanto por el BCE como por los bancos nacionales y que serán los únicos billetes de curso legal en la UE.
- La posibilidad de poner multas y penalizaciones a los agentes económicos que no cumplan con sus obligaciones respecto a los reglamentos y decisiones emitidas.
- Celebrar acuerdos formales relativos al establecimiento de un sistema de tipos de cambio para el euro en relación con monedas de países no pertenecientes a la UE.

Evolución económica de la UE

Las perspectivas respecto a la evolución económica de la UE han cambiado radicalmente en los últimos años. A principios de esta década, la recesión enfrentada por los países de la UE, junto con la inestabilidad financiera, generaron un escenario negativo de la economía comunitaria. Sin embargo, a partir de 1996 el panorama económico se modificó sustancialmente.



| | 1985 | 1990 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 |
|-------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| PIB nominal (mmd) | 6,539.8 | 6,742.0 | 7,209.8 | 8,605.5 | 8,088.1 | 8,360.9 |
| PIB real (%) | 2.6 | 3.0 | 2.5 | 1.7 | 2.6 | 2.9 |
| Desempleo (% PEA) | 10.3 | 7.9 | 10.9 | 10.8 | 10.5 | 9.8 |
| Inflación | 5.9 | 5.5 | 3.0 | 2.1 | 1.6 | 1.0 |
| Comercio Total (mmd) | 1,432.4 | 3,066.8 | 4,063.4 | 4,163.5 | 4,145.0 | 4,334.0 |
| Comercio Total Extra UE (mmd) | 586.2 | 1,105.6 | 1,471.2 | 1,537.0 | 1,591.2 | 1,615.2 |
| Exportaciones Extra UE (mmd) | 284.4 | 529.1 | 756.1 | 798.0 | 823.0 | 813.8 |
| Importaciones Extra UE (mmd) | 301.8 | 576.5 | 715.2 | 739.0 | 768.2 | 801.4 |

Fuente: OCDE, EUROSTAT

Políticas comunes de la UE

Las instituciones europeas han establecido una serie de políticas comunes, aplicadas por los EM y vigiladas por la Comisión Europea, en todas las esferas de la vida social, económica, cultural e incluso medioambiental de la Unión. Los cuatro grandes temas son:



Espacio Económico y Social

- Audiovisual
- Cohesión económica y social
- Competencia
- Cultura
- Educación, formación profesional y juventud
- Empleo y política social
- Energía
- Igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres
- Información y comunicación
- Manifestaciones de solidaridad
- Medio ambiente
- Mercado interior
- Política agrícola
- Política de investigación y tecnología
- Política de protección de los consumidores y de su salud
- Política de transportes
- Política económica y monetaria
- Política empresarial
- Política industrial
- Política pesquera
- Redes transeuropeas
- Salud pública
- Sociedad de la información y telecomunicaciones

Papel de la Unión Europea

- Ayuda humanitaria
- Política comercial común
- Política de desarrollo
- Ampliación de la UE
- Política exterior y de seguridad común
- Relaciones exteriores

Justicia y Asuntos de Interior

- Asilo, fronteras exteriores, inmigración
- Cooperación judicial, policíaca y aduanera
- Lucha contra la droga
- Lucha contra la trata de seres humanos

Financiamiento de las Actividades Comunitarias

- Acciones de lucha contra el fraude
- Control financiero

El valor del comercio exterior de mercancías de la UE ha tenido una tendencia creciente en los últimos años, ubicándose como la primera potencia comercial del mundo. El intercambio extracomunitario concentra alrededor de una quinta parte del comercio mundial. Sólo en 1998 el comercio con terceros países registró casi los 1,615 miles de millones de dólares (mmd), con exportaciones de 814 mmd e importaciones de 801 mmd.



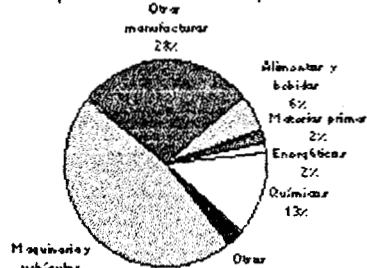
El saldo del comercio extracomunitario pasó de un amplio déficit en 1991 (85 mmd) al equilibrio en 1994 y a arrojar importantes saldos a favor a partir de 1995. En 1997 el superávit fue de 54.8 mmd y, en 1998, el saldo fue favorable para la UE por 12.4 mmd.

Comercio total de la Unión Europea (miles de millones de dólares)

| Año | Exportaciones | | | Importaciones | | | Saldo | | | Comercio Total | | |
|-------|---------------|----------|----------|---------------|----------|----------|-------|----------|----------|----------------|----------|----------|
| | Total | Intra-UE | Extra-UE | Total | Intra-UE | Extra-UE | Total | Intra-UE | Extra-UE | Total | Intra-UE | Extra-UE |
| 1990 | 1,508.8 | 979.7 | 529.1 | 1,558.0 | 981.5 | 576.5 | -49.2 | -1.9 | -47.4 | 3,066.8 | 1,961.2 | 1,105.6 |
| 1991 | 1,492.8 | 988.3 | 504.4 | 1,578.9 | 989.5 | 589.4 | -86.2 | -1.2 | -85.0 | 3,071.7 | 1,977.8 | 1,093.9 |
| 1992 | 1,584.2 | 1,044.6 | 539.6 | 1,654.0 | 1,047.6 | 606.5 | -69.9 | -3.0 | -66.9 | 3,238.2 | 2,092.1 | 1,146.1 |
| 1993 | 1,468.7 | 917.2 | 551.5 | 1,477.8 | 918.3 | 559.5 | -9.1 | -1.0 | -8.0 | 2,946.5 | 1,835.5 | 1,111.0 |
| 1994 | 1,664.5 | 1,037.6 | 626.9 | 1,662.5 | 1,038.7 | 623.8 | 2.0 | -1.2 | 3.1 | 3,327.0 | 2,076.3 | 1,250.7 |
| 1995 | 2,051.4 | 1,295.4 | 756.1 | 2,012.0 | 1,296.8 | 715.2 | 39.4 | -1.5 | 40.9 | 4,063.4 | 2,592.2 | 1,471.2 |
| 1996 | 2,110.5 | 1,312.5 | 798.0 | 2,053.0 | 1,314.0 | 739.0 | 57.5 | -1.5 | 59.0 | 4,163.5 | 2,626.5 | 1,537.0 |
| 1997 | 2,100.0 | 1,277.0 | 823.0 | 2,045.0 | 1,276.8 | 768.2 | 55.0 | 0.2 | 54.8 | 4,145.0 | 2,553.8 | 1,591.2 |
| 1998* | 2,171.0 | 1,357.2 | 813.8 | 2,163.0 | 1,361.6 | 801.4 | 8.0 | -4.4 | 12.4 | 4,334.0 | 2,718.8 | 1,615.2 |

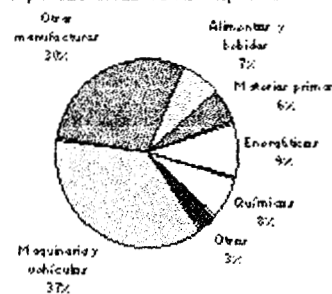
Fuente: OMC, Informe Anual 1997 y Comunicado de Prensa 16 de abril de 1999 y EUROSTAT.

Exportaciones de la UE, 1998



Total exportaciones extracomunitarias: 814 mmd

Importaciones de la UE, 1998



Total importaciones extracomunitarias: 801 mmd

Los principales socios de la UE en 1998 fueron Estados Unidos, con el que concentra el 21.5 por ciento del total extracomunitario, Suiza participa con el 7.4 por ciento, Japón con el 6.7, China con el 4.1 Noruega con el 3.9 por ciento y Rusia y Polonia con el 3.1 por ciento.

| Principales Socios de la UE, 1998 | | | | | | | |
|-----------------------------------|---------------|--------------------|---------------|--------------------|----------|--------------------|-------|
| miles de millones de dólares | | | | | | | |
| | Exportaciones | Partic. por ciento | Importaciones | Partic. por ciento | Comercio | | Saldo |
| | | | | | Total | Partic. por ciento | |
| EE.UU. | 178.9 | 22.0 | 168.9 | 21.1 | 347.9 | 21.5 | 10.0 |
| Suiza | 63.9 | 7.9 | 55.2 | 6.9 | 119.1 | 7.4 | 8.7 |
| Japón | 35.2 | 4.3 | 73.4 | 9.2 | 108.6 | 6.7 | -38.2 |

| | | | | | | | |
|-------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----------------|--------------|-------------|
| Noruega | 27.8 | 3.4 | 32.5 | 4.1 | 60.3 | 3.7 | -4.7 |
| Polonia | 31.5 | 3.9 | 18.0 | 2.3 | 49.6 | 3.1 | 13.5 |
| Rusia | 23.5 | 2.9 | 25.8 | 3.2 | 49.3 | 3.1 | -2.2 |
| Turquía | 24.7 | 3.0 | 15.2 | 1.9 | 39.9 | 2.5 | 9.4 |
| Rep. Checa | 19.2 | 2.4 | 16.5 | 2.1 | 35.7 | 2.2 | 2.7 |
| Hungría | 18.8 | 2.3 | 16.3 | 2.0 | 35.1 | 2.2 | 2.6 |
| Otros | 371.1 | 45.6 | 332.3 | 41.5 | 703.3 | 43.5 | 38.8 |
| Total | 814.0 | 100.0 | 801.0 | 100.0 | 1,615.0 | 100.0 | 13.0 |
| Fuente: EUROSTAT. | | | | | | | |

A la fecha, las negociaciones ministeriales de Hungría, Polonia, República Checa, Estonia y Eslovenia han consolidado resultados en ocho de los 31 capítulos materia de negociación para la adhesión a la UE: telecomunicaciones, política industrial, pesca, estadísticas, protección al consumidor, pequeña y mediana empresa y educación e investigación. Se estima que estos países podrían ser parte de la Unión a partir del 1 de enero de 2003.

(1) Como respuesta a la formación de la CEE, Reino Unido, Islandia, Dinamarca, Noruega, Suecia, Finlandia, Suiza, Liechtenstein y Portugal establecieron en 1960 la AELC, la que contempla el libre comercio en materia de bienes industriales. En la actualidad son miembros de la AELC Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza. El resto de los miembros originales se han convertido en EM de la UE.

(2) Particularmente en los productos industriales. La mayoría de los productos agrícolas están excluidos, como en el resto de sus acuerdos de libre comercio negociados antes de la reforma al artículo XXIV del GATT, resultado de la Ronda Uruguay concluida en 1994.

(3) Que, en referéndum, rechazó su adhesión, pero al menos tiene ya siete acuerdos en áreas específicas.

(4) El EEE plantea la situación paradójica de que, para todo efecto práctico, ha ido más allá de un mercado común, *pero sin haber establecido una unión aduanera y sin que haya libre comercio en productos agrícolas.*

(5) Aunque estos acuerdos incluyen pocos productos agrícolas, son mucho más amplios que los "tradicionales", puesto que incorporan servicios, inversión, política de competencia, propiedad intelectual y compras del sector público, entre otros temas.

(6) Aún sin entrar en vigor.

(7) El Consejo Europeo autorizó a la Comisión para llevar a cabo la firma del Acuerdo.

| | | | | | | | | | | |
|--------|-----------|---|-----------|-----------|-----------|----------|-------|------|--------|------|
| ESPAÑA | Exp. | 2 | 906,940 | 939,029 | 715,229 | 219,065 | 13.8 | 3.5 | -23.8 | -7.8 |
| | Imp. | | 629,461 | 977,692 | 1,256,984 | 406,364 | -9.3 | 55.3 | 28.6 | 12.7 |
| | Saldo | | 277,479 | -38,663 | -541,755 | -187,299 | 169.9 | c.s. | 1301.2 | 52.2 |
| | Com. Tot. | | 1,536,401 | 1,916,721 | 1,972,213 | 625,428 | 3.0 | 24.8 | 2.9 | 4.6 |

| | | | | | | | | | | |
|---------|-----------|---|-----------|-----------|------------|----------|-------|------|------|-------|
| FRANCIA | Exp. | 3 | 425,911 | 429,870 | 403,276 | 91,482 | -11.9 | 0.9 | -6.2 | -38.1 |
| | Imp. | | 1,019,046 | 1,182,419 | 1,429,921 | 454,262 | 4.1 | 16.0 | 20.9 | 0.2 |
| | Saldo | | -593,135 | -752,549 | -1,026,645 | -362,781 | 19.7 | 26.9 | 36.4 | 18.6 |
| | Com. Tot. | | 1,444,957 | 1,612,289 | 1,833,197 | 545,744 | -1.2 | 11.6 | 13.7 | -9.2 |

| | | | | | | | | | | |
|--------|-----------|---|-----------|------------|------------|----------|------|------|-------|-------|
| ITALIA | Exp. | 4 | 139,919 | 273,389 | 181,999 | 37,103 | -29 | 95.4 | -33.4 | -32.4 |
| | Imp. | | 999,117 | 1,326,017 | 1,581,082 | 553,150 | 29.5 | 32.7 | 19.2 | 16.6 |
| | Saldo | | -859,198 | -1,052,628 | -1,399,082 | -516,048 | 49.6 | 22.5 | 32.9 | 23.0 |
| | Com. Tot. | | 1,139,035 | 1,599,406 | 1,763,081 | 590,253 | 17.6 | 40.4 | 10.2 | 11.5 |

| | | | | | | | | | | |
|-------------|-----------|---|-----------|-----------|-----------|----------|-------|------|------|-------|
| REINO UNIDO | Exp. | 5 | 531,898 | 664,171 | 639,840 | 203,491 | 10.6 | 24.9 | -3.7 | -20.9 |
| | Imp. | | 679,361 | 915,257 | 1,056,175 | 321,973 | 27.8 | 34.7 | 15.4 | -6.4 |
| | Saldo | | -147,463 | -251,085 | -416,335 | -118,482 | 190.3 | 70.3 | 65.8 | 36.7 |
| | Com. Tot. | | 1,211,259 | 1,579,428 | 1,696,015 | 525,465 | 19.6 | 30.4 | 7.4 | -12.6 |

| | | | | | | | | | | |
|--------------|-----------|---|---------|---------|---------|---------|-------|-------|------|-------|
| PAISES BAJOS | Exp. | 6 | 101,750 | 261,704 | 351,341 | 158,659 | 8.3 | 36.5 | 34.3 | 67.6 |
| | Imp. | | 225,127 | 261,917 | 328,369 | 95,477 | 3.3 | 16.3 | 25.4 | -15.8 |
| | Saldo | | -33,367 | -214 | 22,973 | 63,182 | -18.1 | -99.4 | c.s. | c.s. |
| | Com. Tot. | | 416,886 | 523,621 | 679,710 | 254,135 | 5.5 | 25.6 | 29.8 | 22.1 |

| | | | | | | | | | | |
|---------|-----------|---|---------|---------|----------|---------|-------|-------|-------|-------|
| BÉLGICA | Exp. | 7 | 408,575 | 372,679 | 230,769 | 84,871 | -16.0 | -8.8 | -38.1 | -0.7 |
| | Imp. | | 238,750 | 327,275 | 355,420 | 100,525 | 13.7 | 37.1 | 8.6 | 23.6 |
| | Saldo | | 169,825 | 45,403 | -124,651 | -15,654 | -38.6 | -73.3 | c.s. | -66.1 |
| | Com. Tot. | | 647,325 | 699,954 | 586,189 | 185,396 | -7.1 | 8.1 | -16.3 | -14.6 |

| | | | | | | | | | | |
|--------|-----------|---|----------|----------|----------|----------|-------|-------|-------|-------|
| SUECIA | Exp. | 8 | 19,560 | 52,828 | 45,573 | 8,765 | -35.7 | 170.1 | -13.7 | -57.3 |
| | Imp. | | 228,764 | 354,304 | 339,188 | 202,190 | 14.0 | 54.9 | -4.3 | 77.6 |
| | Saldo | | -209,204 | -301,476 | -293,615 | -193,425 | 22.9 | 44.1 | -2.6 | 107.2 |
| | Com. Tot. | | 248,324 | 407,133 | 384,760 | 210,956 | 7.4 | 64.0 | -5.5 | 57.0 |

| | | | | | | | | | | |
|---------|-----------|---|---------|----------|----------|---------|-------|-------|-------|------|
| IRLANDA | Exp. | 9 | 146,133 | 112,983 | 37,115 | 12,922 | 107.2 | -22.7 | -67.1 | 47.6 |
| | Imp. | | 239,124 | 265,913 | 308,473 | 89,827 | 32.0 | 11.2 | 16.0 | 9.9 |
| | Saldo | | -92,991 | -152,930 | -271,358 | -76,906 | -15.9 | 64.5 | 77.4 | 5.3 |
| | Com. Tot. | | 385,256 | 378,896 | 345,589 | 102,749 | 53.1 | -1.7 | -8.8 | 13.6 |

| | | | | | | | | | | |
|---------|-----------|---|----------|----------|----------|---------|-------|------|-------|-------|
| AUSTRIA | Exp. | # | 9,951 | 15,789 | 10,593 | 3,016 | -22.0 | 58.7 | -32.9 | -26.1 |
| | Imp. | | 110,132 | 139,422 | 131,640 | 53,595 | 29.3 | 23.2 | 37.5 | -17.6 |
| | Saldo | | -103,181 | -123,634 | -181,253 | -52,979 | 38.0 | 19.8 | 46.6 | -17.4 |
| | Com. Tot. | | 123,083 | 155,211 | 202,439 | 59,011 | 22.8 | 26.1 | 30.4 | -18.3 |

| | | | | | | | | | | |
|-----------|-----------|---|---------|---------|---------|---------|-------|------|------|------|
| DINAMARCA | Exp. | # | 18,624 | 30,560 | 35,840 | 13,271 | 145.2 | 64.1 | 17.3 | 6.3 |
| | Imp. | | 70,671 | 96,433 | 119,603 | 38,529 | -0.3 | 36.5 | 24.0 | 9.8 |
| | Saldo | | -52,047 | -65,873 | -83,763 | -25,258 | -17.8 | 26.6 | 27.2 | 15.6 |
| | Com. Tot. | | 89,295 | 126,993 | 155,444 | 51,799 | 13.8 | 42.2 | 22.4 | 7.2 |

| | | | | | | | | | | |
|----------|-----------|---|--------|---------|---------|--------|-------|------|-------|-------|
| PORTUGAL | Exp. | # | 56,758 | 97,277 | 87,481 | 29,833 | -30.3 | 71.4 | -10.1 | -9.6 |
| | Imp. | | 21,546 | 34,138 | 43,769 | 16,427 | 14.9 | 58.4 | 28.2 | 40.8 |
| | Saldo | | 35,212 | 63,140 | 43,713 | 13,406 | -43.8 | 79.3 | -30.8 | -37.1 |
| | Com. Tot. | | 78,304 | 131,415 | 131,250 | 46,260 | -21.8 | 67.8 | -0.1 | 3.6 |

| | | | | | | | | | |
|------------------|-----------|---------|---------|----------|---------|-------|-------|-------|------|
| FINLANDIA | Exp. # | 1,493 | 5,078 | 1,678 | 782 | -20.3 | 240.2 | -67.0 | 10.9 |
| | Imp. | 84,650 | 100,638 | 121,999 | 51,231 | 33.4 | 18.9 | 21.2 | 23.2 |
| | Saldo | -83,157 | -95,561 | -120,321 | -50,449 | 35.0 | 14.9 | 25.9 | 23.4 |
| | Com. Tot. | 86,143 | 105,716 | 123,677 | 52,013 | 31.9 | 22.7 | 17.0 | 23.0 |

| | | | | | | | | | |
|-------------------|-----------|--------|---------|---------|-------|-------|-------|-------|-------|
| LUXEMBURGO | Exp. # | 2,569 | 2,742 | 6,161 | 2,010 | -11.6 | 6.7 | 124.7 | 4.5 |
| | Imp. | 8,513 | 16,355 | 16,625 | 2,946 | 6.4 | 92.1 | 1.7 | -42.0 |
| | Saldo | -5,944 | -13,613 | -10,464 | -936 | 16.7 | 129.0 | -23.1 | -70.4 |
| | Com. Tot. | 11,083 | 19,097 | 22,786 | 4,956 | 1.6 | 72.3 | 19.3 | -29.2 |

| | | | | | | | | | |
|--------------|-----------|-------------|-------------|-------------|------------|------|-------|------|-------|
| TOTAL | Exp. | 96,003,741 | 110,236,830 | 117,442,142 | 40,644,511 | 20.7 | 14.8 | 6.5 | 7.0 |
| MUNDO | Imp. | 89,468,764 | 109,808,201 | 125,242,411 | 42,153,484 | 23.5 | 22.7 | 14.1 | 5.1 |
| | Saldo | 6,534,977 | 428,629 | -7,800,270 | -1,508,973 | -7.8 | -93.4 | c.s. | -29.5 |
| | Com. Tot. | 185,472,505 | 220,045,030 | 242,684,553 | 82,797,995 | 22.0 | 18.6 | 10.3 | 6.0 |

* L: lugar que ocupa, en orden descendente, por comercio total 1998.
 c.s.: no interpretable debido a cambio de signo de un periodo a otro, n.c.: no calculable.
 tasa de crecimiento 1999 contra mismo periodo de 1998
 Fuente: SECCFI con datos de BANXICO

Inversión extranjera de la UE en México

| INVERSION DIRECTA MATERIALIZADA DE LOS PAISES | | | | | | | |
|---|--------------|-------------|-------------|--------------|-------------|------------------------|------------|
| DE LA UNION EUROPEA */ | | | | | | | |
| (miles de dólares) | | | | | | | |
| Pais | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | Acumulado 1994-1998 | Part. % |
| IED Total | 10,493,126.0 | 8,077,133.8 | 7,396,363.0 | 10,795,614.4 | 4,470,622.0 | 41,232,859.2 | |
| Unión Europea | 1,920,700.9 | 1,812,955.4 | 1,093,530.0 | 2,969,989.1 | 873,016.3 | 8,670,191.7 | 100.0 |
| Alemania | 305,041.8 | 548,512.3 | 193,915.9 | 467,585.8 | 130,205.3 | 1,645,261.1 | 19.0 |
| Austria | 2,260.3 | -238.1 | 434.0 | 575.5 | 207.1 | 3,238.8 | 0.0 |
| Bélgica | -7,203.1 | 54,152.9 | 1,532.6 | 46,206.9 | 7,098.3 | 101,787.6 | 1.2 |
| Dinamarca | 14,518.4 | 18,934.7 | 17,594.2 | 18,411.1 | -743.0 | 68,715.4 | 0.8 |
| España | 145,086.0 | 41,604.9 | 59,803.5 | 263,489.2 | 113,479.9 | 623,460.5 | 7.2 |
| Finlandia | 4,562.7 | 3.5 | -55.5 | 976.6 | 1,090.6 | 6,577.9 | 0.1 |
| Francia | 90,478.0 | 119,484.4 | 118,932.5 | 59,045.5 | 47,572.6 | 435,493.0 | 5.0 |
| Grecia | 15.5 | 8.7 | 6.6 | 5.9 | 0.4 | 36.8 | 0.0 |
| Holanda | 745,591.4 | 737,994.0 | 477,599.0 | 241,031.0 | 438,321.8 | 2,640,537.2 | 30.5 |
| Irlanda | 4,417.4 | 347.6 | 19,604.1 | 3,730.7 | 1,566.6 | 29,666.4 | 0.3 |
| Italia | 2,714.4 | 10,440.7 | 18,242.5 | 26,562.4 | 11,927.0 | 69,887.0 | 0.8 |
| Luxemburgo | 10,390.3 | 7,169.3 | 14,842.3 | -6,611.3 | 3,069.6 | 28,860.2 | 0.3 |
| Portugal | 112.0 | 15.7 | 76.4 | 428.9 | 104.9 | 737.9 | 0.0 |
| Reino Unido | 593,439.9 | 213,487.7 | 74,356.4 | 1,841,331.3 | 109,485.3 | 2,832,100.6 | 32.7 |
| Suecia | 9,275.9 | 61,057.1 | 96,645.5 | 7,222.9 | 9,629.9 | 183,831.3 | 2.1 |

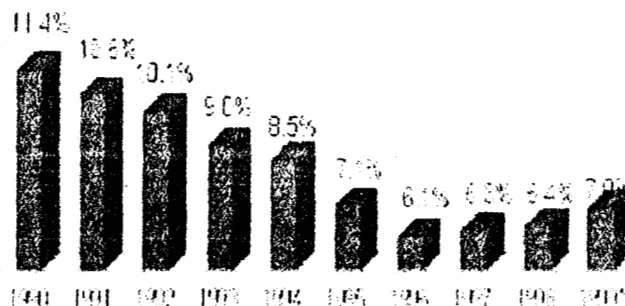
Estos datos no incluyen reinversión de utilidades ni importaciones de bienes de capital de maquiladoras

Comercio México - Unión Europea

En años recientes, el dinamismo del intercambio comercial entre México y la UE ha disminuido en relación con otros socios comerciales.

La contribución de la UE en el comercio total de México se redujo considerablemente de 10.8 por ciento en 1990 a sólo 6.4 por ciento en 1998.

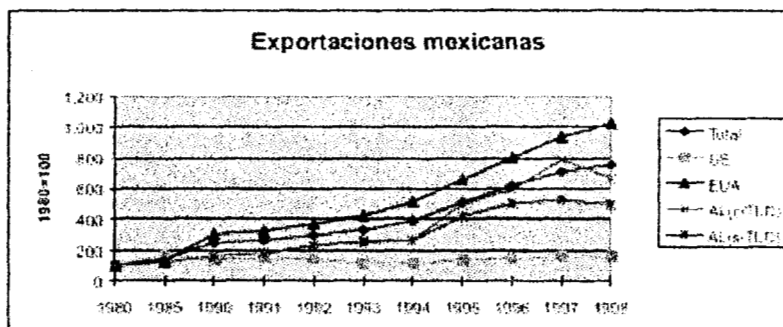
Participación de la UE en el comercio total de México



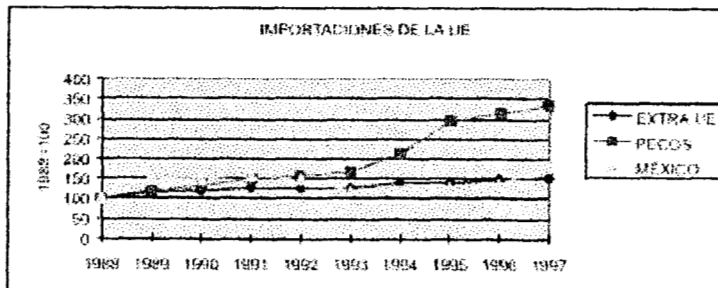
* Enero-mayo; fuente: SECOFI con datos del Banco de México

La causa más importante de este comportamiento se debe a que tanto México como la UE han negociado TLCs y acuerdos preferenciales que ponen en desventaja a los exportadores mexicanos en el mercado comunitario y a los europeos en el mercado mexicano.

Las exportaciones dirigidas a países con los que tenemos TLCs en vigor se han comportado más dinámicamente.



Los productos mexicanos exportados a la UE enfrentan aranceles superiores a los pagados por los exportadores a los que la UE otorga un trato comercial más favorable que el proporcionado a México, como los pertenecientes al Espacio Económico Europeo (Noruega, Islandia y Liechtenstein), los países de Europa central y oriental (PECO) y los ACP (ex - colonias europeas en África, el Caribe y el Pacífico), los cuales prácticamente no pagan arancel alguno.



Asimismo, el arancel promedio aplicado por México a las importaciones de la UE es de 12 por ciento, mientras que actualmente, el arancel aplicado a los productos procedentes de EE.UU. es menor a 2 por ciento y se va reduciendo conforme avanza el proceso de desgravación acordado en el TLCAN.

Por ello, la desaceleración del intercambio comercial entre México y la UE se profundizará conforme se consolidan las reducciones arancelarias pactadas en acuerdos comerciales preferenciales con sus respectivos socios comerciales.

Para superar este reto, las dos Partes decidieron negociar un TLC que les brindará la oportunidad de fortalecer sus relaciones económicas y comerciales.

Anexos:

- Acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación entre la Comunidad Europea y sus estados miembros, por una parte, y los Estados Unidos Mexicanos por otra.
- Acuerdo interino sobre comercio y cuestiones relacionadas con el comercio entre la Comunidad Europea, por una parte, y los Estados Unidos Mexicanos, por la otra.
- Acta Final



El primer acuerdo marco de cooperación entre México y la entonces Comunidad Económica Europea se firmó a mediados de 1975. En 1991 fue sustituido por el todavía vigente acuerdo marco, de los llamados de *tercera generación*, el cual incluye una gran diversidad de temas objeto de cooperación entre las dos Partes: industria; minería; propiedad intelectual, normas y criterios de calidad; ciencia y tecnología; pesca y piscicultura; energía; protección del medio ambiente; gestión de recursos naturales; servicios (incluidos los financieros); turismo; transporte; telecomunicaciones e informática; promoción de inversiones; salud pública; lucha contra la droga, y comercio, entre otros.

La cooperación comercial no incluye el otorgamiento de trato preferencial alguno por ninguna de las Partes. En efecto, éstas únicamente se comprometen a promover la expansión y diversificación del comercio bilateral por medio del intercambio de información y de consultas en materia arancelaria, de requerimientos sanitarios y técnicos, legislación y prácticas relacionadas con el comercio, así como sobre los derechos *antidumping* y compensatorios que llegaran a aplicarse.

No obstante que este acuerdo ha sido muy exitoso, particularmente en ciertas áreas, como en el caso del programa plurianual de encuentros empresariales México-UE y la operación de los tres *Eurocentros* (Nafin, Bancomext y Canacintra) que hoy se encuentran en operación en México, las dos Partes tomaron conciencia de que el acuerdo marco no era el instrumento idóneo para revertir la pérdida de importancia relativa de su comercio bilateral. Para ambas era cada vez más claro que el trato discriminatorio que, en materia comercial, se otorgan recíprocamente con respecto a aquellos países con los que tienen en vigor acuerdos preferenciales, era la principal causa del comportamiento relativamente poco dinámico en su intercambio.

Por ello la importancia de negociar un nuevo acuerdo que permitiera profundizar las relaciones económicas, políticas y de cooperación entre México y la UE. Luego de varias reuniones, formales e informales, el 8 de diciembre de 1997 se firmaron los tres instrumentos jurídicos, que permitieron el inicio de las negociaciones:

- a. Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos, por una parte, y la Comunidad Europea y sus Estados miembros, por la otra.
- b. Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos, por una parte, y la Comunidad Europea, por otra.
- c. Declaración Conjunta entre los Estados Unidos Mexicanos⁽¹⁾ y la Comunidad Europea y sus Estados miembros.

El Acuerdo de Asociación o *Acuerdo Global*, contiene tres vertientes: la de diálogo político, la de cooperación y la comercial.

La primera vertiente tiene por objetivo "establecer entre la Unión Europea y México lazos duraderos de solidaridad que contribuyan a la estabilidad y prosperidad de sus regiones respectivas". El diálogo "estará orientado a abrir nuevas formas de cooperación a favor de los objetivos comunes, incluso mediante iniciativas conjuntas en el plano internacional...", el cual se llevará a cabo a nivel presidencial, ministerial, y de altos funcionarios, y "mediante el aprovechamiento al máximo de los canales diplomáticos".

En el Acuerdo también se señala la conveniencia de institucionalizar un diálogo político a nivel parlamentario que se efectuará mediante contactos entre el Parlamento Europeo y el Congreso de la Unión de México (Cámara de Diputados y Senado de la República).

El ámbito de la cooperación abarca una treintena de áreas, que van desde la cooperación industrial y la sociedad de la información, hasta la cooperación en la lucha contra las drogas y en materia de protección al consumidor y de datos⁽²⁾. No sólo el número de áreas cubiertas es mayor que en el acuerdo marco de 1991, sino que el tipo de cooperación es más amplio en cada una de ellas. Incluso, en algunas como en el de ciencia y tecnología, se prevé la posibilidad de llegar a establecer un acuerdo específico sobre la materia. Lo mismo ocurre en materia de cooperación en el ámbito de la educación, incluyendo la educación superior y la formación profesional, entre otros.

Uno de los elementos novedosos en materia de cooperación es el referido al fomento de las actividades destinadas al desarrollo de acciones regionales conjuntas mediante proyectos de cooperación, principalmente en Centroamérica y el Caribe, dándose prioridad al comercio intrarregional en la región, al fomento de la investigación científica y tecnológica, y al desarrollo de la infraestructura de las comunicaciones.

En materia comercial el Acuerdo Global establece los objetivos y el ámbito de aplicación de las negociaciones. El objetivo fundamental es el establecimiento de una zona de libre comercio, que cumpla con las normas pertinentes de la OMC⁽³⁾. El ámbito de aplicación cubre los siguientes campos:

1. - Comercio de bienes⁽⁴⁾
2. - Comercio de servicios
3. - Movimientos de capital, incluyendo inversión extranjera directa, y pagos
4. - Compras del sector público
5. - Políticas de competencia
6. - Propiedad intelectual, y
7. - Solución de controversias.

Los temas anteriores son los mismos que están contenidos en los diferentes tratados de libre comercio que México tiene en vigor.

En cada materia, el Acuerdo define los objetivos a alcanzarse. Así, en comercio de bienes y servicios es la liberalización bilateral y preferencial, progresiva y recíproca. En movimientos de capitales y pagos se persigue la misma meta. Por lo que hace a las compras del sector público, "las Partes acordarán la apertura gradual y recíproca de los mercados acordados de contratación pública". En política de competencia, el objetivo es establecer medidas apropiadas para evitar distorsiones o restricciones de la competencia que pudieran afectar significativamente el comercio bilateral. En materia de propiedad intelectual se pretende instaurar, entre otros, un mecanismo de consulta. Finalmente, en solución de controversias

se buscará establecer un procedimiento específico que sea compatible con la OMC.

El acuerdo prevé el funcionamiento de un Consejo Conjunto para tomar decisiones en los diferentes temas contenidos en el propio acuerdo que así lo ameriten, incluyendo las materias contempladas en la vertiente comercial.

Debido a que el Acuerdo Global contiene temas que son de responsabilidad de la Comunidad y otros que son competencia de los EM, es decir, es un acuerdo de los llamados *mixtos*, requiere tanto del aviso de conformidad del Parlamento Europeo como de la aprobación de los parlamentos de los 15 EM y del Senado mexicano.

Para evitar el inicio y celebración de las negociaciones comerciales hasta que el procedimiento de aprobación del Acuerdo Global estuviera concluido, se estableció el Acuerdo Interino, que no requiere de la ratificación de los parlamentos de los EM. Este acuerdo reproduce las disposiciones del Acuerdo Global en aquellas materias comerciales que son competencia comunitaria, es decir, comercio de bienes, compras del sector público, políticas de competencia, algunos aspectos de propiedad intelectual y solución de controversias, y establece un Consejo Conjunto que, a nivel ministerial, es el encargado de llevar a cabo las negociaciones comerciales cubiertas por este Acuerdo.

Una vez que concluyan las negociaciones comerciales, de conformidad con el procedimiento interno de cada una de las Partes, el Consejo Conjunto del Acuerdo Interino tomará las decisiones correspondientes en las materias competencia de la Comunidad; estará asistido por un Comité Conjunto, encargado de coordinar las negociaciones para la liberalización del comercio. Los temas responsabilidad de los EM tienen que ser aprobados, también de conformidad con los procedimientos internos de las Partes, por el Consejo Conjunto del Acuerdo Global, que se constituirá una vez que este Acuerdo entre en vigor.

El Consejo Conjunto del Acuerdo Global adoptará como suyas las decisiones del Consejo Conjunto del Acuerdo Interino. En ese momento, el Acuerdo Interino cesará de existir y se habrá establecido una zona de libre comercio entre México y la UE.

Para la negociación de los temas comerciales responsabilidad de los EM, es decir, servicios, movimientos de capital y pagos (incluyendo la inversión extranjera directa), y algunos aspectos de propiedad intelectual, la Declaración Conjunta referida permite su negociación en el contexto del Consejo Conjunto del Acuerdo Interino.

(1) Contenida en el Acta Final.

(2) Los ámbitos de cooperación son los siguientes: industrial; fomento de las inversiones; servicios financieros; pequeñas y medianas empresas; reglamentos técnicos y evaluación de la conformidad; cooperación aduanera; sociedad de la información; sector agropecuario; sector minero; sector de la energía; transportes; turismo; estadísticas; administración pública; lucha contra las drogas, el lavado de dinero y control de los precursores químicos; ciencia y tecnología; formación y educación; cultura; audiovisual; información y comunicación; medio ambiente y recursos naturales; sector pesquero; asuntos sociales y superación de la pobreza; cooperación regional; refugiados; derechos humanos y democracia; protección al consumidor; protección de datos, y salud.

(3) En especial con el artículo XXIV del GATT, referido a uniones aduaneras y zonas de libre comercio en materia de bienes, y con el artículo V del GATS, relativo a integración económica en servicios.

(4) Incluyendo cuestiones tales como aranceles; restricciones cuantitativas; medidas de salvaguarda; reglas de origen; cooperación aduanera; normas y reglamentos técnicos; excepciones generales por motivos de moralidad pública, protección de la vida o la salud, etc.; y restricciones en caso de dificultades en la balanza de pagos.



Se estableció un Grupo Negociador que sirve como foro de negociación y en el cual se toman las decisiones, además de ser el encargado de la coordinación. El Grupo Negociador también trata ciertos aspectos institucionales, desde agendas hasta el establecimiento de comités técnicos. En él participan las delegaciones de México y la Comisión Europea, con la presencia de representantes de los EM.

Asimismo, se crearon tres grupos técnicos encargados de intercambiar información, verificar acuerdos y desacuerdos y evaluar las recomendaciones del Grupo Negociador. Así, el primer grupo técnico "Acceso a Mercados" trata todo lo relativo al comercio de bienes; el segundo lo relacionado con el comercio de "Servicios y Movimientos de Capital" (incluye inversión extranjera directa) y, el tercero ("Otros"), los temas de Compras Públicas, Competencia, Propiedad Intelectual, Solución de Controversias, Excepciones Generales y Prácticas Desleales.

A solicitud expresa del Grupo Negociador, los expertos se pueden reunir al margen de los grupos técnicos cuantas veces sea necesario. El Grupo Negociador sesiona al principio y al final de cada ronda. A nivel coordinadores, se puede reunir cuando se requiera durante los períodos entre ronda y ronda para intentar resolver problemas que se presentan en los grupos técnicos.

Avances de la negociación comercial México - UE

Rondas de negociación:

Resumen de la negociación

| | | |
|---------|---|---------|
| Primera |  | Quinta |
| Segunda | | Sexta |
| Tercera | | Séptima |
| Cuarta | | Octava |

Avances logrados hasta la octava ronda:

En la negociación se está perfilando el siguiente contenido:

Las Partes han intercambiado listas de desgravación para productos industriales, agrícolas y pesqueros. Para los productos industriales, la UE ofrece una liberalización del 82 por ciento del comercio a la entrada en vigor del acuerdo y el 18 por ciento restante en 2003.

El planteamiento de México contempla cuatro plazos de desgravación para **productos industriales**: 47.6 por ciento de las importaciones procedentes de la UE, en términos de valor, se liberalizarían a la entrada en vigor del acuerdo; 5.1 por ciento adicional lo estaría en 2003; otro 5.6 por ciento se liberalizaría en 2005; y el 41.7 por ciento restante se desgravaría gradualmente hasta 2007. La UE considera que la propuesta mexicana es una buena base de negociación para llegar a una reducción más rápida de los aranceles durante los primeros años de aplicación del acuerdo.

Durante la próxima reunión se continuarán las discusiones, tomando en cuenta las consultas realizadas con el sector privado mexicano, los avances en las negociaciones de las reglas de origen propuestas por México y considerando la posición comunitaria

Para los **productos agrícolas** han sido acordadas cinco categorías de desgravación, cuya composición, actualmente, sería: a) a la entrada en vigor del acuerdo se liberalizaría el 56.9 por ciento de las importaciones comunitarias procedentes de México (en valor) y 26.8 por ciento de las mexicanas originarias de la UE; b) en 2003, 9.72 por ciento y 5.2 por ciento, respectivamente; c) en 2008, 1.82 por ciento y 1.87 por ciento, respectivamente; d) en 2010, 2.11 por ciento y 3.96 por ciento, respectivamente; y e) el resto de los productos objeto del convenio bilateral se concentraría en una lista de espera, cuyo tratamiento arancelario sería objeto de una negociación posterior. Adicionalmente a estos plazos de desgravación, se podrá acordar el otorgamiento de cuotas arancelarias para productos de interés de las Partes.

Asimismo, se ha avanzado en la conformación de un texto acordado. Las discusiones se han concentrado en torno a intereses específicos de exportación de cada una de las Partes y a la diferencia de estacionalidad de los productos sensibles. Entre otros productos, para México la prioridad se encuentra en algunas frutas, hortalizas, jugos y miel, y para la UE en vinos y bebidas espintuosas. En la próxima ronda se continuarán explorando las formas en que se pueda lograr un paquete equilibrado, que no incluiría productos tales como granos, carnes, lácteos y azúcar.

En **productos pesqueros** los plazos acordados son similares a los agropecuarios y hasta ahora la oferta de la UE permitiría desgravar 88 por ciento de los productos mexicanos para el año 2008 y, la oferta mexicana cubriría 70 por ciento de las importaciones europeas para ese año. Las discusiones continúan sobre las reglas de origen aplicables.

En el capítulo de **normas sanitarias y fitosanitarias** se tiene un texto prácticamente concluido, basado en el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC. Dicho texto contempla la cooperación con el objeto de facilitar el comercio y realizarlo de conformidad con disciplinas multilaterales. Al efecto, se crearía un comité *ad hoc* que permita una instrumentación más eficaz de compromisos y la solución oportuna de los problemas de acceso al mercado de productos agropecuarios.

En cuanto a las **reglas de origen**, el llamado "Protocolo relativo a la definición del concepto de

productos originarios y métodos de cooperación administrativa" cubre, entre otros temas, disposiciones generales, definiciones, requisitos territoriales, exenciones y cooperación administrativa. El texto está muy avanzado aunque siguen pendientes de discusión la contabilización de insumos importados bajo los conceptos denominados "acumulación total" y "acumulación regional". En las últimas rondas se ha llegado a un acuerdo en alrededor del 80 por ciento de las partidas. Para el sector industrial están pendientes algunas reglas en los sectores automotriz y autopartes, textiles, eléctrico y electrónico, y acero y aluminio.

En materia de **cooperación aduanera**, se cuenta con un texto consolidado que contiene una serie de mejoras y aclaraciones planteadas por México, durante la séptima ronda, con base en los principios establecidos por la Organización Mundial de Aduanas (OMA), a la que ambas Partes pertenecen. Para la próxima ronda se espera conocer el resultado de las consultas que actualmente se llevan a cabo al interior de la UE, para afinar el texto del capítulo, además de definir las condiciones para la creación de un comité *ad-hoc* que permitiría atender asuntos aduaneros y de reglas de origen.

En **normas técnicas**, los principios y criterios acordados están relacionados con normas y regulaciones que puedan tener efecto sobre el comercio de bienes y toman como referencia el Acuerdo sobre Barreras Técnicas al Comercio de la OMC. Sobre esta base, las Partes conservan su derecho de establecer los niveles de protección necesarias para salvaguardar sus intereses por motivos de seguridad nacional, de salud o seguridad humanas, de vida o salud animal o vegetal, o del medio ambiente. Asimismo, se comprometen a cooperar para el entendimiento de sus respectivos sistemas de normalización. Se creará un comité *ad hoc* que permitirá la más eficaz instrumentación de los compromisos adoptados y resolver de manera expedita problemas relacionados con el comercio de bienes. En materia de acuerdos de reconocimiento mutuo, se convino en que la negociación se realizará considerando los intereses específicos de los sectores.

En la mesa de **prácticas desleales**, las Partes continúan las consultas con el propósito de establecer un punto de entendimiento que permita garantizar la disciplina y transparencia en la aplicación de medidas antidumping y cuotas compensatorias por subsidios, a fin de que una Parte pueda tomar las medidas que se justifiquen para proteger su industria nacional, de conformidad con las reglas de OMC, sin incurrir en abusos.

El capítulo de **salvaguardas** establece los procedimientos a seguir a fin de dar protección excepcional a un sector, frente a un aumento significativo de las importaciones, mediante la adopción temporal de medidas de salvaguarda y el correspondiente ofrecimiento de concesiones comerciales de compensación equivalentes.

En **comercio de servicios**, se avanzó de manera importante para acordar disposiciones en materia de cobertura, principios (acceso al mercado, trato nacional y nación más favorecida), medidas regulatorias y prudenciales y excepciones. Tales disposiciones serán aplicables a tres de los cuatro modos de prestación (transfronteriza, movilidad de consumidores y movilidad de prestador de servicios) y a los servicios en general, salvo audiovisuales, transporte aéreo y cabotaje marítimo. Entre los temas pendientes de discusión se encuentran cuestiones relacionadas con servicios profesionales y entrada temporal de personal clave. Las disposiciones sujetas a acuerdo no menoscaban la facultad de cada una de las Partes para aplicar su legislación interna en materia migratoria y laboral.

En el tema de **servicios financieros** se alcanzó un muy alto grado de convergencia. Con base en las propuestas de ambas Partes se integró un primer texto consolidado, cuya discusión continuará en la próxima reunión. En esa reunión también se revisarán las listas de actividades reservadas.

En el área de **movimientos de capital y pagos**, los principales temas cubiertos tienen que ver con definiciones, liberalización, excepciones específicas, excepciones generales, política de tipo de cambio y monetaria, dificultades en la balanza de pagos, transferencias y cláusula de revisión. Durante la séptima ronda se acordó un texto casi definitivo y se inició la revisión de las listas de reservas de México, incluyendo las aplicables a la Inversión Extranjera Directa (IED). La UE está integrando sus propias listas, pues tiene que obtenerlas de cada uno de sus Estados miembros. México ha reiterado la postura de no modificar la legislación nacional, ni sujetarla a disposiciones que pudieran afectar su nivel de apertura actual.

El capítulo de **compras gubernamentales** se ha avanzado en la consolidación del texto y se revisan las listas de coberturas de entidades y actividades. Este capítulo incluye disposiciones sobre principios

aplicables (trato nacional y no-discriminación), reglas de origen, denegación de beneficios, procedimientos de licitación y de impugnación, cooperación técnica y programas de capacitación, tecnología de la información, excepciones, modificaciones y disposiciones finales.

El tema de políticas de **competencia** está concluido a nivel técnico. Las Partes acordaron establecer un mecanismo para impulsar la cooperación, la coordinación técnica y la asistencia mutua en cualquier área de competencia que sea necesario. Con base en la aplicación de sus respectivas legislaciones se obligarán a eliminar toda actividad contraria a la competencia a fin de evitar efectos negativos sobre el desarrollo económico y comercial. Las autoridades competentes de ambas Partes emitirán un informe anual al Comité Conjunto sobre todas las notificaciones, consultas o intercambio de información y la cooperación desarrollada en materia de asistencia técnica.

La negociación en materia de **propiedad intelectual** también ha sido concluida a nivel técnico. Se establecerá un mecanismo de consulta que, además de atender los asuntos relativos a esta materia, buscará resolver de manera satisfactoria las dificultades que puedan surgir entre las Partes. Éstas acordaron sujetarse a las obligaciones contraídas en distintas convenciones multilaterales de las cuales ya forman parte y acordaron adherirse al Acuerdo de Niza sobre la Clasificación Internacional de Bienes y Servicios para el Registro de Marcas y al Tratado de Budapest para el Reconocimiento Internacional de Depósitos de Microorganismos.

De igual modo, las Partes harán sus mejores esfuerzos para completar los procedimientos necesarios para adherirse a los tratados de la OMPI sobre derechos de autor y sobre Interpretación o Ejecución y Fonogramas. Asimismo, deberá decidirse la adhesión de México a diferentes acuerdos y convenios internacionales y evaluar, en particular, la pertinencia de adherirse al arreglo de Madrid y a su protocolo.

Desde la séptima ronda se concluyó la negociación del capítulo de **solución de controversias**. Se acordaron: i) los mecanismos y plazos para llevar a cabo consultas; ii) los procedimientos a seguir para el establecimiento de un grupo arbitral y, si procede, el cumplimiento de la decisión arbitral; y iii) la suspensión de beneficios.

Resultados de la primera ronda de negociación

Del 9 al 13 de noviembre, en la Ciudad de México, se celebró la primera reunión técnica de negociación del TLC México-UE. Se siguió el formato acordado por el Grupo Negociador. Durante la primera reunión, las Partes intercambiaron propuestas de textos de:

Comercio de bienes; Reglas de origen; Salvaguardas; Normas técnicas; Prácticas desleales; Servicios; Movimientos de capital y pagos; Competencia; Compras de gobierno; Propiedad intelectual y Solución de controversias.

Resultados de la tercera ronda de negociación.

Se llevó a cabo en Bruselas, Bélgica, del 8 al 12 de marzo, lográndose progresos importantes en todos los temas. En lo que se refiere a acceso a mercados, se intercambiaron listas tanto de desgravación arancelaria, como de reglas de origen específicas. Respecto de este último tema, se logró avanzar en la consolidación del texto (incluyendo definiciones).

En lo referente a normas, competencia, propiedad intelectual y solución de controversias, se redujeron sustancialmente las diferencias en los textos.

Resultados de la segunda ronda de negociación

El avance logrado en esta ronda, celebrada en Bruselas del 18 al 22 de enero, fue muy importante. Se acordó llevar a cabo el intercambio de listas de desgravación arancelaria durante la tercera ronda y, para ello, se establecieron los parámetros de la liberalización. También se avanzó en la consolidación de textos, sobre todo en los capítulos correspondientes a competencia, propiedad intelectual, compras de gobierno y normas.

Resultados de la cuarta ronda de negociación

En esta ronda, llevada a cabo en la Ciudad de México del 12 al 16 de abril, se analizaron los textos de acceso a mercados, medidas sanitarias y fitosanitarias y solución de controversias y se continuó la revisión de ofertas de reglas de origen específicas, así como las relativas a aranceles, tanto de productos agropecuarios como industriales.

En materia agropecuaria, a fin de atender el interés de México, la UE manifestó su voluntad de revisar, caso por caso, las restituciones a las exportaciones dirigidas al mercado mexicano.

Respecto de servicios, se acordó cubrir esencialmente todos los sectores y modos de prestación, en tanto que en inversión México propuso un texto nuevo para ser analizado por la contraparte europea.

debía prever lo necesario en materia de normas sanitarias.

En reglas de origen, se llegó a un acuerdo en un número importante de partidas.

En el tema de solución de controversias, se avanzó sustancialmente en la elaboración de un texto común.

Resultados de la quinta ronda de negociación

Se registraron avances importantes en varios temas. En los grupos de competencia y propiedad intelectual, se finalizaron las discusiones técnicas.

Respecto a acceso a los mercados de producción industrial, México presentó una nueva

En materia de agricultura se intercambió información sobre los principales intereses de ambas Partes.

Por lo que hace al texto de normas y compras del sector público, se logró un importante avance.

En materia de servicios e inversión hubo progresos importantes en el trabajo técnico. En rondas se iniciará la discusión sectorial.

En lo concerniente a solución de controversias, se ha avanzado hacia un mecanismo más reglas claras de procedimientos que establezcan tiempos y modo de operación de los países.

Resultados de la sexta ronda de negociación

Los trabajos de la VI Ronda de negociación se desarrollaron del 16 al 22 de junio en la CDMX.

Se registraron avances en todos los grupos y se entró a los aspectos fundamentales y críticos de negociación en algunos de los temas centrales del TLCUE (acceso a mercado, reglas de servicios y movimientos de capital).

En materia de acceso al mercado de **productos industriales**, la UE mantuvo su demanda de que ha llamado la "paridad TLCAN" y su oferta de eliminar los aranceles al 82 por ciento en el comercio a la entrada en vigor del acuerdo, y al 18 por ciento restante al 2003. México, a su vez, se acercó a la propuesta comunitaria y a condición de que esta última fuese mantenida, en la base de la oferta presentada durante la quinta ronda. Esta nueva oferta mejorada consistió en reducir al 2007, en lugar del 2009, el plazo en el que todos los aranceles desaparecerían. Así, la oferta mexicana quedaría de

47.6 por ciento del valor de las importaciones procedentes de la UE se liberalizarían de

- 5.1 por ciento de tal valor estaría libre de aranceles en el 2003.
- 5.6 por ciento se liberalizaría en 2005.
- El 41.7 por ciento restante de las importaciones procedentes de la UE se liberalizaría a tardar en 2007.

En materia **agrícola**, se continuaron revisando las listas de prioridades de exportación de las Partes. Por ejemplo, la UE ha manifestado su interés ofensivo en el sector vitivinícola. México lo ha hecho en el de frutas y verduras. México, además, presentó una nueva propuesta de medidas sanitarias y fitosanitarias a ser analizada por las áreas competentes de la UE.

En **productos pesqueros** se revisó la cobertura de las ofertas. Ambas Partes acordaron tratando de mejorar sus ofertas en cuanto a cobertura y plazos de liberalización.

Por lo que toca a **reglas de origen**, se avanzó en la revisión del texto, en particular en lo que respecta a definiciones y metodología para determinar el origen, procesos que confieren origen, procedimientos de certificación y verificación de origen. Se progresó en la discusión de reglas específicas agrícolas, como industriales. México, antes de la siguiente reunión, se comprometió a en una propuesta sobre reglas específicas, procedimientos de certificación y verificación de México reiteró su interés en contar con reglas que promuevan los intercambios entre las partes y eviten la triangulación.

En **servicios** se avanzó en el texto de disciplinas generales para la liberalización de servicios. Se acordaron una cláusula de status quo y el intercambio de listas negativas de reservas. En la próxima ronda ambas Partes esperaban llevar a cabo el intercambio de listas de reservas que reflejasen el grado de apertura en ambas Partes, y continuar con la consolidación del texto de disciplinas generales, así como la formalización de la aceptación del anexo sobre servicios.

En el grupo técnico de **movimientos de capital**, el cual incluye a la inversión extranjera, se lograron avances sustantivos en la conformación de un texto común que refleje los compromisos de liberalización de ambas Partes. Estas se comprometieron al intercambio de un primer borrador de listas negativas de reservas, es decir, modificar exclusivamente las restricciones a ser mantenidas. La negociación concluida la negociación.

En **solución de controversias**, se acordó el alcance del procedimiento en dos etapas: primero, el Comité Conjunto y procedimientos ante un panel. También se acordaron los plazos para que cada Parte presente sus informes y los procedimientos a seguir para el cumplimiento de la decisión del Comité y la suspensión de beneficios.

En materia de **compras gubernamentales**, se acordó un texto en un 90 por ciento y fue el primer intercambio de propuestas de cobertura.

También se dio un gran avance en **normas técnicas**, donde quedó pendiente la discusión de lenguaje general que refleje los intereses de las Partes en lo relativo a acuerdos de mutuo reconocimiento.

En **salvaguardas** hubo un intercambio de propuestas que permitió aumentar el entendimiento entre las Partes en una de las posiciones.

A nivel técnico, se concluyeron las negociaciones en materia de **competencia**, y de **propiedad intelectual**.

Finalmente, se acordó que la próxima ronda de negociaciones se llevaría a cabo en Bruselas el 23 de julio.

Resultados de la séptima ronda de negociación

Se llevó a cabo del 19 al 23 de julio, en Bruselas. En esta ronda se continuó con la mecánica de negociación establecida al sesionar el grupo coordinador y todos los grupos técnicos. En esta ronda se lograron importantes avances hacia el logro de un acuerdo de libre comercio.

Los temas de discusión que más tiempo requirieron fueron los de acceso a mercado, movimientos de capital y pagos y servicios. En estos temas se concentraron los trabajos de la ronda siguiente.

Los progresos, en particular en materia de **salvaguardias, medidas sanitarias y fitosanitarias, cooperación aduanera y solución de controversias** fueron sustanciales. Prácticamente se concluyeron a nivel técnico, pues sólo quedan algunos asuntos pendientes sujetos a más discusiones adicionales o a los resultados en otros capítulos.

Así, a la conclusión técnica durante la VI ronda de los capítulos de competencia y propiedad

en esta ocasión se sumaron los capítulos muy cercanos al cierre en los temas de salvaguarda cooperación aduanera, medidas sanitarias y fitosanitarias y solución de controversias.

En lo que se refiere a **agricultura**, se avanzó en la conformación de un texto común y ha entendimiento entre las partes sobre las listas de interés prioritario de exportación y de la estacionalidad de productos sensibles. Se acordó continuar explorando las posibilidades de tales intereses y llegar a acordar un paquete equilibrado. En MSF sólo faltaba por discutir cuestiones relacionadas con salud y bienestar animal.

En **productos industriales**, el grupo técnico se concentró en la explicación de las posiciones arancelarias y su relación con reglas de origen específicas en donde aún no se ha logrado mutuamente satisfactorio. México, desde la V ronda, mejoró su oferta arancelaria y reiteró por que el muy favorable tratamiento arancelario que la UE ofrece a los productos mexicanos complementado con reglas de origen adecuadas a fin de que el acceso al mercado comunitario sea real. Ambas partes acordaron seguir trabajando para llegar a formalizar posiciones que permitan el acceso.

En **reglas de origen**, México y la UE continuaron acercándose. En lo que se refiere a procedimientos de certificación y verificación, se alcanzaron muy importantes avances y cerca del 80 por ciento de partidas fueron acordadas. Quedaron aún pendientes alrededor de 200 partidas, cuya discusión central y se encuentra asociada con la negociación en materia de aranceles. En este sentido se continuará insistiendo en la flexibilización de la parte comunitaria, pues sin un acuerdo satisfactorio en reglas de origen, cualquier oferta arancelaria no sería suficiente para garantizar el efectivo acceso al mercado de la UE.

En **productos pesqueros** se avanzó de manera muy importante hacia la construcción de un texto para el acceso al mercado, incluyendo en la cobertura al atún. Quedó aún pendiente la discusión de la regla de origen aplicable a este producto.

Sobre **cooperación aduanera** se acordó un texto prácticamente limpio con base en principios de la Organización Mundial de Aduanas y ambas Partes se comprometieron a seguir trabajando sobre la base de una propuesta mexicana presentada en esta ronda.

En **compras gubernamentales** se llegó a un texto próximo a ser acordado en su totalidad. Se ofrecieron continuar discutiendo sus ofertas y hacer consultas internas para reducir las dificultades técnicas que aún quedaban. Para ello, México entregó un cuestionario específico sobre temas de interés.

En materia de **servicios**, incluyendo a los financieros, se alcanzó un muy alto grado de entendimiento. Se llevó a cabo un primer intercambio informal de listas de actividades reservadas y se comprometió a continuar con el mismo a fin de contar con una cobertura completa de actividades en todos los territorios de las Partes.

En **movimientos de capital y pagos**, la mayor parte de las diferencias fueron resueltas. Se resolvieron algunas cuestiones técnicas pendientes (autorizaciones y cobertura de pagos en relación con el comercio cambiaria). Se inició la revisión de las listas de cobertura y de actividades y quedó pendiente la discusión de la lista comunitaria. En el tema relacionado de **establecimiento**, también se acordó revisar las listas de reservas.

Se convino en que la próxima ronda de negociaciones tendría lugar, en México, durante la quincena de octubre.

Resultados de la octava ronda de negociación

Del 7 al 15 de octubre, en la Ciudad de México, tuvo lugar la octava ronda de negociación entre México y la Unión Europea. Se llevaron a cabo reuniones en las mesas de acceso a mercados de agricultura, pesca, reglas de origen, salvaguardias, servicios, movimientos de capital y comercio gubernamental.

Se registraron importantes avances en todos los grupos. Desde la sexta ronda concluyeron

prácticamente concluidas en materia de normas técnicas, medidas sanitarias y fitosanitarias, solución de controversias, quedando, en algunos de estos temas, detalles sujetos a consensos y precisiones adicionales o a resultados en otros capítulos.

Durante la octava ronda se concluyó el capítulo de salvaguardas y se avanzó de manera importante en los grupos de agricultura, pesca, servicios y movimientos de capital y pagos. En estos últimos se logró avanzar en la consolidación de los textos respectivos, los cuales están prácticamente concluidos incluyendo el anexo sobre servicios financieros y el capítulo sobre establecimiento.

En materia de reglas de origen, se presentaron algunas propuestas por parte de la UE, principalmente para el sector del automóvil.

Finalmente, en materia de compras de gobierno México presentó una nueva propuesta que busca conciliar los intereses de las Partes. Ya se tiene un texto de base muy avanzado, y se está trabajando sobre las diferencias técnicas relativas a las propuestas de cobertura y modalidades de acceso.

La próxima reunión de negociación se realizará en Bruselas, del 8 al 10 de noviembre.

El sector privado, tal como ha sido una práctica ya establecida en la negociación de los acuerdos, ha sido oportunamente informado y consultado sobre estos avances y para la toma de decisiones a través de reuniones sectoriales y plenarias con COECE a fin de atender a los intereses del sector productivo mexicano.

Estado actual del proceso general de ratificación del acuerdo global

Ratificado

Finlandia: El 6 de febrero, la Embajada de México en Finlandia recibió el anuncio oficial por parte del



gobierno finlandés de que ese país había ratificado el Acuerdo Global, convirtiéndose en el primer país comunitario en aprobarlo.

Suecia: Aprobado por decreto gubernamental a principios de marzo. El día 9 de marzo remitieron nota formal a la Secretaría General de la Comisión Europea.

España: El 24 de junio el Acuerdo fue aprobado por el Senado y enviado al Congreso de Diputados. En este último, el 17 de septiembre de 1998, el pleno del Congreso de los Diputados ratificó el Acuerdo Global.

Portugal: el 18 de septiembre de 1998, la Asamblea de la República de Portugal ratificó el Acuerdo.

Países Bajos: El 12 de abril de 1999 el Ministerio de Relaciones Exteriores informó que el Parlamento de ese país había aprobado el Acuerdo por procedimiento sin solicitud de revisión.

Parlamento Europeo: El 29 de septiembre de 1998 la Comisión de Desarrollo y Cooperación aprobó su opinión favorable para la ratificación. El 20 de abril de 1999, a su vez, la Comisión de Asuntos Exteriores, Seguridad y Política de Defensa aprobó por mayoría absoluta su informe respectivo. El 21 de abril, finalmente la Comisión de Relaciones Económicas Exteriores (Comisión REX), aprobó por mayoría absoluta la propuesta de dictamen conforme que se somete a consideración del pleno del Parlamento. Esta última recoge las opiniones mencionadas y elabora el informe que se debate y aprueba en pleno. La propuesta de dictamen conforme de la Comisión REX fue aprobada por amplia mayoría en el pleno del PE en su sesión del 6 de mayo.

Gran Bretaña: El 7 de mayo de 1999 el Acuerdo fue aprobado por unanimidad en la Cámara de los Lores. El 12 de mayo siguiente, a su vez, fue aprobado también por unanimidad en la Cámara de los Comunes.

Francia: El 12 de noviembre de 1998 el Senado aprobó el Acuerdo en primera lectura y por unanimidad. El 12 de mayo de 1999 fue ratificado por el pleno de la Asamblea de la República.

Austria: El 19 de noviembre de 1998 el Acuerdo fue presentado al Parlamento para su aprobación. El 24 de febrero de 1999 fue aprobado por la Cámara Baja (Nationalrat) y el 18 de marzo por el Senado (Bundesrat). Posteriormente, el Presidente del país ratificó la aprobación del Acuerdo, quedando pendiente su publicación en el diario oficial.

Alemania: En abril de 1999 el Bundestag (Senado) aprobó el Acuerdo por procedimiento silencioso. Por su parte, el 17 de junio siguiente, el Bundesrat (Diputados) lo ratificó por mayoría.

Irlanda: El 23 de junio de 1999, el Acuerdo fue aprobado por moción por el Parlamento irlandés.

Conclusión de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio
entre México y la Unión Europea.

24 de noviembre de 1999

Comunicado de prensa

El día de hoy, Herminio Blanco Mendoza, Secretario de Comercio y Fomento Industrial de México, y Pascal Lamy, Comisario de Comercio de la Comisión Europea, sostuvieron una reunión con la que concluyeron formalmente las negociaciones técnicas del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUE). Por parte de México, dicho acuerdo debe ser ratificado por el Senado de la República. En Europa, antes de su entrada en vigor, el acuerdo debe presentarse ante las instancias correspondientes de la Unión Europea.

El proceso de fortalecimiento de las relaciones entre México y la Unión Europea inició en 1995, año en el que se firmó la Declaración Conjunta Solemne, donde se establece el compromiso de profundizar las relaciones económicas, políticas y de cooperación, incluyendo la liberalización de comercio bilateral.

El 8 de diciembre de 1997, se firmaron el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea (Acuerdo Global); y el Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones relacionadas con el Comercio. Este último, vertiente comercial del Acuerdo Global, es el instrumento jurídico que permitió iniciar la negociación comercial.

Hace poco más de un año, el 9 de noviembre de 1998, se celebró la primera ronda técnica de negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea. Estas negociaciones se llevaron a cabo en nueve rondas, de forma alternada, en la ciudad de México y la ciudad de Bruselas.

Durante las negociaciones, el gobierno mexicano continuó con la práctica de consultar al sector privado antes de la toma de decisiones e informarlo oportunamente sobre los avances en la negociación, a través de reuniones con la Coordinadora Empresarial para el Comercio Exterior (COECE). Una importante delegación del «cuarto de junto» participó en todas las rondas de negociación. Durante la novena ronda, celebrada en Bruselas, más de 85 representantes del sector privado conformaron el «cuarto de junto».

Asimismo, desde el inicio de las negociaciones, el ejecutivo mexicano estuvo en consultas con el Senado mexicano y con los órganos de consulta establecidos en la Secretaría de Comercio, como el Consejo Asesor para Negociaciones Comerciales Internacionales, integrado por representantes de los sectores empresarial, social, académico y laboral.

El acuerdo alcanzado el día de hoy, se divide en once capítulos: acceso a mercados, reglas de origen, normas técnicas, normas sanitarias y fitosanitarias, salvaguardas, inversión y pagos relacionados, comercio de servicios, compras del sector público, competencia, propiedad intelectual y solución de controversias.

Este acuerdo permitirá a México:

- **Garantizar** un acceso amplio, preferencial y seguro de las exportaciones mexicanas al bloque comercial más grande del mundo.
- **Diversificar** las relaciones económicas de México, el destino de nuestras exportaciones y nuestras fuentes de insumos.
- **Generar** mayores flujos de inversión extranjera y promover alianzas estratégicas, lo que permitirá la creación de nuevos empleos en la economía mexicana.
- **Fortalecer** la presencia de México en el exterior y nuestra posición estratégica en el comercio mundial. México será el único país con acceso preferencial a los dos mayores mercados del mundo (Europa y Estados Unidos), además de América Latina.
- **Aportar** la seguridad jurídica y las condiciones de acceso preferenciales que requiere la pequeña y mediana empresa para incorporarse al sector exportador.

ANEXOS

ANEXO 1.

Diario Oficial de las Comunidades Europeas.

Reglamento del Consejo de 16 de septiembre de 1975.

Acuerdo entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Económica Europea.

El gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Consejo de las Comunidades Europeas, después de haber intercambiado sus plenos poderes y haberlos hallado en buena y debida forma, han convenido lo siguiente:

Artículo 1

Las partes contratantes están decididas a desarrollar su intercambio comercial para su beneficio mutuo, para lo cual establecerán y promoverán una cooperación comercial y económica en todos los sectores de interés para ambas partes, a fin de contribuir a su progreso económico y social y al equilibrio de su intercambio recíproco al nivel más elevado posible, teniendo en cuenta la situación especial de México como país en desarrollo.

Artículo 2

Las Partes Contratantes se conceden en sus relaciones comerciales el trato de la nación más favorecida para todo lo que se refiere a: aduanas y gravámenes, tránsito y almacenaje, impuestos, exportaciones e importaciones, intercambio de bienes y servicios, compra-venta, ventajas de las partes contratantes.

Artículo 3

Las Partes Contratantes se comprometen a promover, al nivel más elevado posible, el desarrollo y la diversificación de su intercambio recíproco.

Artículo 4

Las Partes Contratantes desarrollarán su cooperación económica cuando esté vinculada al intercambio comercial, en los campos de interés común y según la evolución de sus políticas económicas.

Artículo 5

Para la aplicación de los artículos 3 y 4, las Partes Contratantes acuerdan favorecer los contratos y la cooperación entre sus operadores económicos y sus instituciones con el fin de realizar proyectos concretos de cooperación económica susceptibles de contribuir al desarrollo y a la diversificación de su intercambio comercial.

Artículo 6

Se instituye una Comisión Mixta de representantes de la Comunidad y de los Estados Unidos Mexicanos. Dicha Comisión vigilará el buen funcionamiento del Acuerdo, fijará su reglamento interior y elaborará su programa de trabajo, podrá crear subcomisiones especializadas para el cumplimiento de sus tareas.

Artículo 7

La Comisión Mixta tiene las funciones siguientes: a) examinar las dificultades que existan en el intercambio comercial entre las Partes; b) estudiar y establecer los medios para superar los obstáculos al intercambio; c) investigar los medios necesarios para favorecer una mayor cooperación comercial y económica; d) estudiar y recomendar las medidas de promoción comercial para el fomento y diversificación de importaciones y exportaciones; e) estudiar y

recomendar las medidas y métodos que faciliten los contratos de cooperación entre los empresarios de la Comunidad y de México; f) identificar los diferentes sectores y productos que contribuyen al intercambio recíproco; g) facilitar el intercambio de informaciones y fomentar los contactos de la cooperación económica entre las Partes Contratantes.

Artículo 8

El presente Acuerdo no se contrapone a las prohibiciones o restricciones de importación, exportación o tránsito justificadas por diversas razones de moral, orden, seguridad públicas, etc. No obstante, dichas prohibiciones no deben constituir discriminación ni restricción entre las Partes Contratantes.

Artículo 9

Las disposiciones del presente Acuerdo sustituyen a las disposiciones de los acuerdos entre ambas Partes que sean incompatibles.

Artículo 10

El presente Acuerdo se aplica a los territorios de la Comunidad Económica Europea y al territorio de los Estados Unidos Mexicanos.

Artículo 11

Se refiere a los anexos.

Artículo 12

El presente Acuerdo entrará en vigor el primer día del mes siguiente. El presente Acuerdo se celebra por un período de cinco años. Si ambas partes así lo convienen, el presente Acuerdo podrá ser modificado.

Artículo 13

El presente Acuerdo se redacta en doble ejemplar en varios idiomas.

ANEXO 2.

ACUERDO MARCO DE COOPERACION

En abril de 1991 se suscribió en Luxemburgo el nuevo "Acuerdo Marco de Cooperación entre la Comunidad Europea y México", el cual recoge el espíritu de la globalidad y es el más amplio que la Europa comunitaria haya firmado con país alguno de América Latina hasta la fecha, pues aborda la cooperación económica, comercial y científico-técnica.

Este Acuerdo es vanguardista en su género, pues contempla la cooperación en áreas específicas como son: promoción comercial, cooperación empresarial, desarrollo tecnológico, medio ambiente, capacitación, normas y certificación, entre otras.

Dentro de los apoyos que brinda la Comunidad Europea a México se hace un profundo énfasis en el desarrollo de la pequeña y mediana industria.

Para apoyar a México en esta dirección, y en otras cuestiones que tienen injerencia directa en su desarrollo social y económico, la Comunidad Europea ha desarrollado en México una serie de programas de cooperación específicos.

Dentro del sector económico se pueden mencionar mecanismos de cooperación que tienen como objetivo fundamental fortalecer los vínculos entre empresarios europeos y mexicanos.

promoviendo coinversiones entre empresas pequeñas y medianas. Actualmente, existen dos instrumentos que funcionan en este sentido:

1. En primer lugar, contamos con el Business Cooperation Network (BC-NET), que es un sistema desarrollado por la Comunidad Europea en coordinación con asesores empresariales. BC-NET ofrece apoyo a la pequeña y mediana industria mexicana en su búsqueda de cooperación de contrapartes europeas dando acceso a la base de datos europea de cooperación.

BC-NET es un elemento clave que provee al sector empresarial mexicano de una infraestructura adecuada para facilitar los contactos empresariales, los intercambios comerciales y las coinversiones entre socios mexicanos y europeos. Específicamente BC-NET es una red computarizada que indica oportunidades de cooperación en los campos de finanzas internacionales, transferencia de tecnología y cooperación técnica. Un elemento importante del sistema es su confidencialidad, puesto que nadie tiene acceso a la información, excepto las partes interesadas.

Gracias a la vinculación computarizada, empresarios de ambos lados del atlántico tienen información con respecto a posibles socios. Esta información puede ser utilizada para desarrollar futuros contactos. Actualmente BC-NET cuenta con más de 500 contactos con asesores empresariales en la Comunidad Europea. Estos asesores están rigurosamente seleccionados en función de su experiencia.

La instalación de una terminal de BC-NET en Canacintra en 1989 ha sido un hecho relevante para México, pues se convirtió en el primer país fuera de la Comunidad Europea en tener acceso a este sistema.

2. En segundo lugar, el sistema European Community Investment Partners (ECIP), el cual es

un instrumento que apoya a México en la identificación de proyectos de inversión. Opera a través de cuatro instituciones financieras (Banamex, Nafin, Serfin y Bancomer) y cuatro facilidades distintas por medio de las cuales se impulsan coinversiones entre pequeñas y medianas empresas mexicanas y europeas.

Las cuatro facilidades son las siguientes:

- a) Identificación de socios potenciales para proyectos específicos o coinversiones.
- b) Financiamiento para las operaciones y estudios de factibilidad previos a la puesta en marcha de una coinversión.
- c) Desarrollo de recursos humanos: entrenamiento y asistencia gerencial.

Se puede afirmar que el ECIP es un instrumento que contribuye al desarrollo, porque al estimular las inversiones europeas directas, fomenta la transferencia de tecnología y Know-How, y a su vez facilita el acceso de las empresas mexicanas a los mercados internacionales.

Hasta la fecha, han sido aprobados en México alrededor de 40 proyectos por un monto superior a 3 millones de ECUS. Cabe resaltar que México es el país que ha hecho el uso más extensivo de este sistema en América Latina, el cual ha permitido por ejemplo, dotar al país de sus primeras lecherías industriales modernas, para mejorar la alimentación infantil.

Por otro lado, a nivel empresarial instrumentos de cooperación que han resultado de una gran eficiencia y han contribuido en gran medida al fortalecimiento de las relaciones entre México y la Comunidad Europea son el Business Council México-Comunidad Europea y el Consejo de Cámaras de Comercio e Industrias de Países de la Comunidad Europea

Representados en México (Eurocam).

El Business Council está formado por 30 empresarios mexicanos y europeos radicados en el país y se dedica, principalmente, a fomentar inversiones y realizar propuestas para fortalecer las relaciones empresariales de ambas regiones.

Por su parte, Eurocam tiene como objetivo fundamental promover el acercamiento entre las economías mexicana y europea, y representa un instrumento de consulta y de información para el empresariado mexicano en referencia a los mercados de Alemania, Bélgica, Dinamarca, España, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal y Reino Unido.

Algunos de los proyectos que se han desarrollado a últimas fechas principalmente en las áreas de promoción comercial, medio ambiente, normas y certificación:

- El proyecto en el Sector Mueblero.
- El Proyecto para Apoyar al Sector Agroindustrial Mexicano.
- El proyecto relativo a la Oferta Mexicana y a la Demanda Europea de Cítricos.
- El Proyecto del Sector Vestido.
- El Plan Integral de Capacitación y Adiestramiento para la Pequeña y Mediana Industria.
- Diversos Proyectos en el sector de medio ambiente.
- El Proyecto sobre Normalización y Certificación.
- El Proyecto Mundo Maya.

Pero el ámbito de cooperación de la Comunidad Europea con México se amplió, ya que no sólo se limita a proyectos desarrollados a través de dependencias gubernamentales.

Actualmente la Comunidad Europea financia alrededor de 40 proyectos con organismos no gubernamentales.

Todo este ámbito de cooperación entre las dos regiones necesariamente tiene influencia directa sobre los flujos comerciales. Los mecanismos de cooperación en el área económica, así como los proyectos desarrollados en el área de promoción comercial, sin lugar a dudas, tiene efectos positivos sobre las exportaciones de México hacia la Comunidad Europea.

ANEXO 3.

ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA, CONCERTACIÓN POLÍTICA Y COOPERACIÓN ENTRE LA COMUNIDAD EUROPEA Y SUS ESTADOS MIEMBROS, POR UNA PARTE, Y LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, POR OTRA.

Este Acuerdo fue firmado en Bruselas el 8 de diciembre de 1997, tras un largo proceso iniciado en 1992. Previamente, en sus 22 años de relaciones institucionales, la UE y México han firmado dos Acuerdos: el primero de ellos en 1975, y que fue sustituido por el Acuerdo Marco de Cooperación en 1991, que ha funcionado de manera eficiente, al haberse aprovechado la cooperación en la mayoría de las áreas que establece. El Acuerdo Marco de abril de 1991 será sustituido por el nuevo Acuerdo.

Los países que en la actualidad conforman la Unión Europea son: El reino de la Bélgica, el Reino de Dinamarca, la República Federal de Alemania, la República Helénica, el Reino de España, la República Francesa, Irlanda, la República Italiana, el Gran Ducado de Luxemburgo, el Reino de los Países Bajos, la República de Austria, la República Portuguesa, la República de Finlandia, el Reino de Suecia, el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del norte. Partes en el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea y el Tratado de la Unión Europea, en lo sucesivo denominados "Estados miembros de la Comunidad Europea".

Conscientes de los términos de la Declaración Solemne Conjunta de París del 12 de mayo de 1995 mediante la cual ambas Partes decidieron dar a su relación bilateral una perspectiva a largo plazo en todos los ámbitos de la relación; CELEBRAN el presente Acuerdo:

De los títulos que contiene el Acuerdo, los que se refieren al intercambio comercial, son los

ANEXO 3.

ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA, CONCERTACIÓN POLÍTICA Y COOPERACIÓN ENTRE LA COMUNIDAD EUROPEA Y SUS ESTADOS MIEMBROS, POR UNA PARTE, Y LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, POR OTRA.

Este Acuerdo fue firmado en Bruselas el 8 de diciembre de 1997, tras un largo proceso iniciado en 1992. Previamente, en sus 22 años de relaciones institucionales, la UE y México han firmado dos Acuerdos: el primero de ellos en 1975, y que fue sustituido por el Acuerdo Marco de Cooperación en 1991, que ha funcionado de manera eficiente, al haberse aprovechado la cooperación en la mayoría de las áreas que establece. El Acuerdo Marco de abril de 1991 será sustituido por el nuevo Acuerdo.

Los países que en la actualidad conforman la Unión Europea son: El reino de la Bélgica, el Reino de Dinamarca, la República Federal de Alemania, la República Helénica, el Reino de España, la República Francesa, Irlanda, la República Italiana, el Gran Ducado de Luxemburgo, el Reino de los Países Bajos, la República de Austria, la República Portuguesa, la República de Finlandia, el Reino de Suecia, el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del norte. Partes en el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea y el Tratado de la Unión Europea, en lo sucesivo denominados "Estados miembros de la Comunidad Europea".

Conscientes de los términos de la Declaración Solemne Conjunta de París del 12 de mayo de 1995 mediante la cual ambas Partes decidieron dar a su relación bilateral una perspectiva a largo plazo en todos los ámbitos de la relación; CELEBRAN el presente Acuerdo:

De los títulos que contiene el Acuerdo, los que se refieren al intercambio comercial, son los

que vamos a hacer resaltar.

TÍTULO III. COMERCIO.

Artículo 4. Objetivos: Establecer un marco para fomentar el desarrollo de los intercambios de bienes y servicios, incluyendo una liberalización bilateral y preferencial, progresiva y recíproca de comercio de bienes y servicios.

Artículo 5. Comercio de bienes. Con el fin de conseguir el anterior objetivo, el Consejo Conjunto decidirá las medidas y el calendario para la liberalización bilateral, progresiva y recíproca de las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de bienes, de conformidad con las normas de la OMC.

Artículo 6. Comercio de servicios. De conformidad con las normas pertinentes de la OMC.

Artículo 7. Las decisiones del Consejo Conjunto en base a lo anterior, en un marco global.

Título IV. MOVIMIENTOS DE CAPITAL Y PAGOS.

Artículo 8. Movimientos de capital y pagos.

El objetivo es establecer un marco para fomentar la liberalización progresiva y recíproca de los movimientos de capital y pagos entre México y la Comunidad.

Artículo 9. Para lograr el objetivo anterior, el Consejo Conjunto adoptará las medidas y el calendario para la supresión progresiva y recíproca de restricciones respecto a movimientos de capital y pagos entre las partes.

TÍTULO VI. COOPERACIÓN.

Artículo 13. Diálogo sobre cooperación y asuntos económicos.

- 1.- El Consejo Conjunto instituirá un diálogo periódico con el fin de intensificar y perfeccionar la cooperación prevista en este Título.
- 2.- Asimismo, el Consejo Conjunto establecerá un diálogo periódico sobre asuntos económicos que incluirá el análisis y el intercambio de información, especialmente sobre los aspectos macroeconómicos, con objeto de estimular el comercio y las inversiones.

Artículo 14. Cooperación industrial.

Las Partes apoyarán y fomentarán medidas para desarrollar y fortalecer las acciones destinadas a poner en marcha una gestión dinámica, integrada y descentralizada de la cooperación industrial con el fin de crear condiciones favorables al desarrollo económico, teniendo en cuenta sus intereses mutuos.

Artículo 15. Fomento de las inversiones.

Las partes contribuirán a establecer condiciones atractivas y estables para las inversiones recíprocas. Esta cooperación se traducirá en mecanismos para la legislación, protección de inversiones, desarrollos administrativos y apoyo a pequeñas y medianas empresas.

Artículo 19. Cooperación aduanera.

La cooperación aduanera tiene por objeto garantizar el comercio justo. Las Partes se comprometen a fomentar la cooperación aduanera para mejorar y consolidar el marco jurídico de sus relaciones comerciales.

Artículo 20. Sociedad de la información.

Las partes reconocen que las tecnologías de la información y de las comunicaciones constituyen uno de los sectores clave de la sociedad moderna y son de vital importancia para el desarrollo económico y social.

TÍTULO VII. MARCO INSTITUCIONAL.

Artículo 45. Consejo conjunto.

Se crea un Consejo Conjunto encargado de supervisar la aplicación del presente Acuerdo. El Consejo se reunirá a nivel ministerial, a intervalos regulares y cada vez que lo exijan las circunstancias.

Artículo 46. El Consejo Conjunto estará formado por los miembros del Consejo de la Unión

Europea y miembros de la Comisión Europea, por una parte, y miembros del Gobierno de México, por otra. La Presidencia del Consejo la ejercerá, alternativamente, un miembro del Consejo de la Unión Europea y un miembro del Gobierno de México, de acuerdo a las disposiciones de su reglamento interno.

Artículo 47. El Consejo Conjunto estará facultado para tomar decisiones en los casos previstos en el Acuerdo.

Artículo 48. Comité Conjunto.

El Consejo Conjunto estará asistido, para realizar sus tareas, por un Comité Conjunto compuesto, por una parte, por representantes de los miembros del Consejo de la Unión Europea y miembros de la Comisión Europea y, por otra, por representantes del Gobierno de México, a nivel de altos funcionarios. El Comité Conjunto se reunirá, con carácter general, una vez al año, alternativamente en Bruselas y en México.

TÍTULO VIII. DISPOSICIONES GENERALES.

Artículo 55. Definición de las Partes.

A efectos del presente Acuerdo, el término "las Partes" designa, por una parte, a la Comunidad o a sus Estados miembros o a la Comunidad y sus Estados miembros, según sus competencias respectivas, tal como se derivan del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea y, por otra, a México.

Artículo 56. Aplicación territorial.

El presente Acuerdo se aplicará por una parte, a los territorios en que sea aplicable el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea y en las condiciones previstas en dicho Tratado y, por otra, al territorio de los Estados Unidos Mexicanos.

Artículo 57. Duración.

El presente Acuerdo tendrá una duración indefinida.

Cualquiera de las partes podrá denunciar el Acuerdo mediante notificación a la otra Parte.

El presente Acuerdo dejará de aplicarse seis meses después de la fecha de tal notificación.

Artículo 60. Entrada en vigor.

El presente Acuerdo será adoptado por las Partes de conformidad con sus propios procedimientos.

El presente Acuerdo entrará en vigor el primer día del mes siguiente a la fecha en la cual las Partes se hayan notificado el cumplimiento de las formalidades necesarias a tal efecto. El Acuerdo sustituirá al Acuerdo Marco de Cooperación entre la Comunidad Europea y México, firmado el 26 de abril de 1991.

En el momento de la entrada en vigor del presente Acuerdo toda decisión adoptada por el Consejo Conjunto establecido en el Acuerdo Interino sobre comercio y cuestiones relacionadas con el comercio entre la Comunidad Europea y México, firmado el 8 de diciembre de 1997, deberá ser considerada como adoptada por el Consejo Conjunto.

ACUERDOS ENTRE MÉXICO Y LA U.E.

El primer acuerdo se caracteriza por presentar un carácter generalizado del intercambio comercial entre las Partes. Es decir no existen conceptos que denoten referentes específicos. Este Acuerdo tiene una vida cinco años, y puede ser sujeto a modificación renovación o denuncia.

Este Acuerdo todavía se encuentra al margen del aprovechamiento tecnológico a diferencia de los Acuerdos posteriores que sí tienen ese privilegio. Por lo que esto limita el avance

progresivo de dicho Acuerdo.

En el momento de la firma de este Acuerdo son doce países miembros de la Comunidad. Los proyectos que se llevan a cabo son tanto con dependencias gubernamentales como con dependencias no gubernamentales. Esto destaca en la medida en que la apertura no sólo es con la parte oficial, sino que también lo es con la parte privada.

El segundo Acuerdo celebrado en abril de 1991 contiene elementos de la globalidad. Este Acuerdo es más completo ya que incluye en una cooperación económica, comercial y científica-técnica. La cooperación se desarrolla en rubros más específicos: empresarial, medio ambiente, comercial, etc.

Dicho Acuerdo impulsa el desarrollo de la pequeña y mediana industrias. Este es un mérito que se le puede reconocer ya que diversifica las posibilidades de intercambio comercial entre ambas partes.

El tercer Acuerdo, el de Asociación Económica, se inició el 26 de abril de 1997 e incluye a 16 países. Es un Acuerdo mucho mejor elaborado dividido en títulos, y estos a la vez se dividen en artículos. Los artículos se encuentran interrelacionados de tal manera que presenta el Acuerdo una mejor consistencia en el desarrollo de cada parte. Se habla de un intercambio de bienes y servicios, así como de movimientos de capital y pagos.

Se menciona una cooperación aduanera, industrial y económica. Enfatiza lo que se denomina la sociedad de la información. Esto último se refiere a la importancia del uso tecnológico para los medios de información que aceleran el constante intercambio comercial entre ambas partes.

Un punto importante de este Acuerdo es su duración indefinida, pudiendo modificarse o

anularse en común acuerdo.

Los tres Acuerdos han sido eficientes en la medida de sus límites temporales y espaciales.

El último Acuerdo es el de reciente vigencia y sirve de base para la firma del proyectado acuerdo de libre comercio actualmente en proceso de negociación.

INFORMACIÓN HEMEROGRÁFICA

Mes: Mayo 1999.

REFORMA 3-5-99.

Página: 38

Apertura en 10 años, pide la industria del vestido a la UE

Dana Schilton detalló que su sector industrial si desea un libre comercio con las 15 naciones del viejo continente, pero requieren tiempo para estar listos y competir en igualdad de condiciones.

Advirtió que de no ser atendida la postura del sector su industria preferiría no formar parte de la negociación.

Los industriales mexicanos han señalado que su postura se funda en razones económicamente válidas, debido a que en Europa existen diversos subsidios en algunos sectores, los cuales están disfrazados.

REFORMA 4-5-99

P. 13 A

Prevén aprobación de tratado con UE

Países como Inglaterra, Dinamarca y Luxemburgo, entre otros, quedarían pendientes en ese acuerdo global. En tanto, las negociaciones del aspecto interno del mismo continuarán durante todo el año.

El senador dijo que con base en las negociaciones, el 60 por ciento de los productos que el país importa de Europa quedarían desgravados entre los años 2003 y 2009, mientras el 40 por ciento restante plantearía algunas reservas.

REFORMA 4-5-99

Página: 5A

Viene etapa difícil con UE. Blanco

México entrará a la parte sensible de las negociaciones para integrar un acuerdo comercial con la Unión Europea (UE), anticipó Hermínio Blanco, Secretario de Comercio y Fomento Industrial. Se trata de una negociación comprensiva que incluye todos los sectores y se espera eliminar la mayoría de las barreras que existen entre México y la Unión Europea en materia de aranceles y barreras no arancelarias.

LA JORNADA 4-5-99

P. 24

Aceptan europeos reducir subsidios para comercializar con México.

En las negociaciones del acuerdo comercial con la Unión Europea, para México la competitividad sólo se puede dar en unos cuantos productos, como el limón persa, consideran especialistas.

De acuerdo con información del Consejo Nacional Agropecuario (CNA), cuyos representantes han asistido a las rondas de negociaciones con los europeos, México ya presentó las listas de productos que busca comercializar, pero los representantes de la Unión Europea sólo mostraron los que pueden importar, con lo que aún no se define el rumbo del sector.

La Unión Europea subsidia a sus productores con 60 mil millones de dólares al año mientras que los mexicanos apenas reciben mil 50 millones.

EL FINANCIERO 4-5-99

P. 14.

México flexibilizará su posición en las negociaciones con la UE: Herminio Blanco.

En materia de negociaciones comerciales no es conveniente ser absolutistas, por lo que México no liberará todo su comercio a la Unión Europea pero sí un porcentaje importante de sus fracciones arancelarias, afirmó el secretario de Comercio, Herminio Blanco.

En su participación en el seminario Latinoamérica-Unión Europea: Relaciones Económicas y Empresariales precisó que nuestro país no pretende abrir totalmente su mercado al bloque comercial del viejo continente, pero sí buscará acrecentarse en las negociaciones de libre comercio.

Señaló que en la decisión de México de negociar un TLC con Europa influyó la experiencia de las negociaciones con Estados Unidos, en donde la firma del TLC liberalizará un porcentaje importante de las fracciones arancelarias.

En el acto organizado por la International Chamber of Commerce (ICC) añadió que el TLC también permitió a nuestro país eliminar casi todas las barreras no arancelarias en Estados Unidos y donde quedaron trabas se está trabajando para suprimirlas.

En el comercio exterior los países latinoamericanos siguen sufriendo el proteccionismo, los monopolios y las prácticas desleales de los países ricos.

Lamentó que cuando los productores de arroz de Uruguay estaban a punto de cerrar un contrato para exportar el producto a Japón, las autoridades de ese país aplicaron un arancel de 360 por ciento.

Agregó que cuando los productores de cebada buscaban exportarla a Brasil, industriales de Alemania otorgaron a los productores brasileños un subsidio de cien dólares, cuando la tonelada del producto apenas superaba los 200 dólares.

Antonio Garriguez, vicepresidente europeo de la Comisión Trilateral, recomendó a los países de América Latina efectuar negociaciones comerciales en bloques, ya que no ello se pueden obtener buenos resultados.

Señaló que el interés de Europa por negociar acuerdos de libre comercio con los países de

Latinoamérica no es tanto para acabar con la hegemonía de Estados Unidos, sino para no seguir perdiendo presencia en la región, ya que durante mucho tiempo se seguirá viendo con la supremacía de este país.

Garigues describió las ventajas que para el comercio de la Unión Europea tendrá la moneda única, por lo que exhortó a los países latinoamericanos a explorar la posibilidad de tener una divisa común en lugar de debatir acerca de la dolarización.

Alberto Fernández, presidente de la Coparmex, expresó que si se parte de la premisa de que la moneda sirve sólo para comprar que una moneda única en la región, sino en todo el mundo. Los productores de América Latina les hace falta un mayor acercamiento con sus homólogos del viejo continente, ya que eso podría generar confianza y se eliminaría el sentimiento de rechazo a negociar.

EL FINANCIERO 4 - 5 -99.

Página: 32

¿Habría apertura acelerada con Europa?

El argumento es que si los industriales mexicanos enfrentaron con éxito la apertura con EU y Canadá en el TLC, y si los vecinos del norte son mucho más competitivos que los del viejo continente, hoy podemos jugarla sin riesgos serios y temores exagerados. Lo cierto es que la negociación avanza muy rápido. En la cuarta reunión existió ya intercambio de listas arancelarias. Se sabe que Europa no cambiará su política por el campo solo por congraciarse con México.

Como se sabe, el nivel de los subsidios a lácteos, cárnicos, granos y aceites es muy elevado en Europa. Este será un ramo muy delicado para la negociación.

En el sector de los acuerdos comerciales, siguen los avances con Sudamérica, para junio se espera una reunión con Panamá.

Y la novedad es Japón, fue el gobierno del país del sol naciente el que se acercó para ofrecer el inicio de negociaciones que nunca se han visto por parte de esa nación.

En junio, el subsecretario de negociaciones, Luis de la Calle, estará en Japón para detallar los términos del acuerdo, así como la firma de un acuerdo bilateral en materia de inversiones, cosa tampoco vista por parte de los asiáticos.

El remate es Brasil, que hace un par de años dijo que México no estaba entre sus prioridades, y que ahora, durante la visita del presidente Ernesto Zedillo, cambió su actitud.

EL FINANCIERO 2-5-99

página: 14

Las barreras no arancelarias, el mayor obstáculo de la industria del papel.

En el proceso de negociación entre México y la Unión Europea para la firma de un Tratado de Libre Comercio, las ecoetiquetas o barreras no arancelarias serán el "muro" más difícil de derribar por parte de la industria mexicana de celulosa y papel.

Mientras los países del viejo continente pretenden obligar a México para que acepte la oferta de que se liberen los productos en dos tiempos (de inmediato y año 2003), los negociadores mexicanos, con el apoyo de los empresarios, mantienen su posición de defender tres periodos de apertura (inmediata, 2003 y 2010).

Los certificadores europeos tendrán que dar la aprobación a todo el proceso que se realiza para fabricar la caja; es decir, revisarán desde el aprovechamiento del bosque, la recolección del desperdicio y la elaboración del papel con que se forma el producto.

México es totalmente competitivo, serían en papel periódico, así como el recubierto. A esos productos los europeos podrían aplicarle una barrera no arancelaria, por el simple hecho de que no están libres de cloro, acotó.

En cuanto al intercambio comercial que existe entre México y los países de la Unión Europea, se indica que es muy ocasional, y también representa un mercado spot para nuestra nación.

se menciona que aun y con la firma de un tratado de libre comercio entre México y los 15 países del viejo continente, la relación comercial entre ambos en este sector no se modificará mucho.

También indica que en 1998 la producción nacional de la industria registro un crecimiento de 5.1 por ciento, con respecto a 1997.

EL ECONOMISTA 7-5-99

P. 31

México, más cerca del TLC con la UE

Con la aprobación por parte del Parlamento Europeo del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, también conocido como acuerdo global se dio un gran avance a la negociación comercial, y con mucho mejor que el fast track que México obtuvo en el TLC con Estados Unidos, dijo Herminio Blanco.

todavía está en proceso de negociación la ratificación del Acuerdo por parte del parlamento de Alemania, Bélgica, Dinamarca, Francia, Gran Bretaña, Grecia, Irlanda y Luxemburgo.

Precisó que existe una propuesta muy ambiciosa por parte de los europeos en el sentido de desgravar inmediatamente 82% de las importaciones y exportaciones para quedar a la par de Estados Unidos.

Informó que entre los temas que se negociarían en la quinta ronda que se llevara a cabo a

partir del 17 de mayo en Bruselas, se encuentran reglas de origen para garantizar una apertura certera, servicios, inversión, compras gubernamentales, propiedad intelectual, normas técnicas y sector agropecuario.

Explicó que este acuerdo es sumamente importante para México, porque se convertirá en el único país además de Israel con acceso preferencial al mercado más importante del mundo que es Estados Unidos y al más grande que es la Unión Europea.

EL FINANCIERO 7-5-99

Página: 13

El alza de petroprecios elimina la necesidad de elevados aranceles mexicanos, señala la UE.

La Unión europea confía en que las autoridades del país eliminen los aranceles aplicados de manera temporal a las importaciones de las naciones con las que no tienen un TLC, afirmaron los embajadores de Alemania y de la Unión Europea en nuestro país, Werner Reichebaum y Manuel López Blanco, respectivamente.

López blanco explicó que de acuerdo con los argumentos de las autoridades de México, dichos aranceles los habían aplicado de manera temporal con un afán recaudatorio, para resolver un déficit presupuestal de alrededor de 500 millones de dólares.

Señaló que dentro de la quinta ronda de negociaciones, que se desarrollara en Bruselas del 17 al 21 de mayo, se discutirán los 12 capítulos del TLC, aunque se le dará una mayor importancia al tema de acceso a mercados en donde México y la Unión Europea deberán acercar sus posturas.

LA JORNADA 7-5-99.

Página: 12

Vía libre de la Comisión europea para negociar con México.

Con la ratificación del Parlamento Europeo al Acuerdo de Asociación Económica, concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea, el gobierno de México adquiere un nuevo compromiso internacional de respeto a los derechos humanos y a la democracia, afirmó la secretaria de relaciones exteriores, Rosario Green. Este es el primer acuerdo de su tipo firmado por la Unión Europea con un país de América Latina.

LA JORNADA 7-5-99.

Página: 12

Luz verde al Acuerdo Global

El pleno del Parlamento Europeo aprobó por amplia mayoría el acuerdo global que contiene los términos de negociación del convenio de Asociación Política, Concertación Económica y Cooperación entre México y la Unión Europea.

El europarlamento dio su aprobación al documento por 290 votos a favor, 95 en contra y tres abstenciones, en una sesión plenaria que tuvo lugar en la ciudad francesa de Estrasburgo, informaron fuentes del europarlamento.

El acuerdo global fue firmado el 8 de diciembre de 1997 en esta capital por los ministros de relaciones Exteriores de 15 países miembros de la UE y sus contrapartes de Relaciones Exteriores y comercio de México.

Miranda de Lage explicó que el tratado hace también hincapié en otros temas importantes como el desarrollo regional y las cuestiones sociales y de las mujeres, entre otras concernientes al respeto al medio ambiente y normas laborales.

EL SOL DE MÉXICO 7-5-99

Página 1 y 6 A.

Aprueba Europa acuerdo global con México.

Rosario Green Macías, calificó como satisfactoria el hecho, ya que este es el primer acuerdo con su tipo que firman los países miembros de esa región con un país de América Latina.

El pleno del Parlamento Europeo aprobó ayer por amplia mayoría el Acuerdo global que contiene los términos de negociación de convenio de Asociación Política, Concertación Económica y Cooperación entre México y la Unión Europea.

El funcionario manifestó su beneplácito por el hecho de que esa representación europea diera su aval al acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación con lo cual dicho órgano otorga autoridad y mandato a los negociadores de la Comisión Europea para aprobar y concluir el acuerdo comercial en México.

Por su parte, la canciller mexicana Rosario Green, aseguró que es satisfactorio para el país la ratificación del Acuerdo Global con la Unión Europea, ya que este es el primer acuerdo de su tipo que firman los países miembros de esta unión con un país de América Latina.

Señaló que este convenio se basará en la igualdad y la cooperación en temas políticos, económicos, democracia y derechos humanos, con lo que tanto los 15 países miembros de la Unión Europea y México obtendrán enormes beneficios.

LA JORNADA. 7-5-99.

Página: 28

Piden europeos a Zedillo derogar el impuesto a las importaciones.

Para los integrantes de la UE ya no existen razones para continuar con el impuesto, en razón de que el gobierno de México recuperó unos 500 millones de dólares en los primeros meses de 1999 con el aumento en la cotización del crudo, argumentaron.

Las autoridades fiscales esperan recaudar unos 500 millones de dólares en 1999 con la aplicación del impuesto a las exportaciones de productos proveniente de las naciones que no tienen acuerdos comerciales con México.

LA JORNADA 7-5-99.

Página: 54

Criticán defensores de derechos la aprobación del TLC México-UE.

El informe del Comité de Relaciones Exteriores (REX), del Parlamento Europeo, presentado por Ana Miranda de Lage, fue aprobado hoy en Estrasburgo, Francia, no sin las claras objeciones de más de un centenar de diputados, que consideraron irresponsable e innecesaria la votación sobre un texto y su conclusión, que aún padece serias anomalías: ante la falta de consenso, hubo dos rondas de votaciones con 290 sufragios a favor, 95 en contra y 31 abstenciones.

Varios parlamentarios que externaron a su oposición al citado informe indicaron que aprobarlo cuando quedan asuntos pendiente, principalmente en el área de los derechos humanos, era darle a México "un certificado de buena conducta" que está lejos de ser cierto, coincidieron en indicar que "aún existen una gran variedad de cuestiones que ponen en duda la eficiencia de la promoción de los derechos humanos.

En suma, dijo, "con el acuerdo será más fácil vigilar el proceso democrático y los derechos humanos en México y confiamos en que podemos cooperar en la búsqueda de una solución justa para el problema de Chiapas".

La responsable de las negociaciones con México es la Comisión europea, que sufrió el mes pasado la crisis más grave de su historia, al descubrirse una serie de corruptelas, que provocaron la dimisión en bloque de los comisarios.

EXCELSIOR 7-5-99.

Página: 2a

Propone la UE abrirse de inmediato a 80% de Productos Industriales: Blanco.

La Unión Europea (UE) planteó la ambiciosa oferta de abrir el mercado más grande del mundo -mayor que el de Estados Unidos- para 80 por ciento de los productos industriales mexicanos, inmediatamente después de que entre en vigor el acuerdo global con esa región y en el año 2003, el restante 20 por ciento.

El acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea, data del 8 de diciembre de 1997 y es el primero en su tipo firmado por esa organización con un país de América Latina, contiene apartados que permitirán la institucionalización e intensificación del diálogo político, la concertación y la ampliación de la cooperación en temas y sectores de interés común.

México, declaró que las exigencias para firmar el convenio se han cumplido al incluirse una cláusula democrática e insertar un diálogo político y parlamentario.

explicó que el pacto también hace hincapié en otros temas importante, como el desarrollo regional y las cuestiones sociales y de las mujeres, entre otras concernientes al respeto del medio ambiente y las normas laborales

También pidió la derogación de reciente incrementos arancelarios que México impuso a los productores de todos los países con los que no tiene suscritos convenios comerciales en aras de compensar el impacto que tuvo en su presupuesto la baja en los precios internacionales del petróleo, lo que nuestro país está dispuesto a hacer en cuanto se pueda.

Pero pidió ser vigilante de la vigencia de los derechos humanos.

Para México y la UE era muy importante obtener la luz verde en esta legislatura, a manera de poder granizar el cumplimiento de los plazos previstos por las partes con miras a alcanzar el acuerdo comercial.

REFORMA 6-5-99

Páginas: 6A.

Es agrícola conflicto con la UE.-textileros

Los mayores problemas de la negociación entre México y la Unión europea van a estar en los temas agrícolas y acceso a mercados, afirmó Guillermo de la Dehesa, vicepresidente de Goldman Sachs Europa.

Por ello, consideró pertinente evitar a futuro que cosas de tan poco calibre como el plátano puedan poner en peligro negociaciones de más largo alcance y de mayor peso. Por otra parte, Enrique Mercado Lanun, presidente de la Cámara Nacional de la Industria Textil, aseguró que el acuerdo comercial con la Unión Europea está estancado, y a pesar de que el Gobierno mexicano pretende signarlo este año, primero se tendrán que destrabar los puntos donde no hay acuerdos, entre ellos los referentes a los sectores sensibles, como son el agrícola.

EL FINANCIERO 6 -5 -99.

Página: 13

Regulaciones domésticas frenarían la total apertura de mercados de México y la UE.

Garantizar el acceso a los mercados será uno de los principales problemas que deberán resolver México y la Unión Europea en las negociaciones del TLC, debido a que en ocasiones se tienen tratados pero no se puede comerciar por la existencia de barreras regulatorias domésticas estatales o privadas, o por la existencia de oligopolios, afirmó Guillermo de la Dehesa.

Otro aspecto preocupante en las relaciones comerciales estriba en la existencia de barreras impuestas por las empresas privadas, pues cuando se negocia el acceso a mercados se hace en los aspectos públicos, como compras del Estado o estándares técnicos.

Estas son las dificultades que México está encontrando en las negociaciones con la Unión Europea y que se podrían solventar a finales del año. Recordó que en los meses pasados ha habido fricciones comerciales entre Europa y los países de Norteamérica por cosas "tan absurdas como la guerra del plátano", por lo que en el futuro se debe evitar que cosas de tan poco calibre pongan en riesgo negociaciones comerciales de más largo alcance e importancia.

En las negociaciones del TLC entre México y la Unión Europea no se deberán adoptar posturas religiosas ni dogmáticas sobre el tema de la desgravación arancelaria, si es que se quiere avanzar en las pláticas, recomendó Manuel López Blanco.

Interrogado acerca del reclamo de los industriales mexicanos, que aseguran que en materia de compras del gobierno las empresas de nuestro país están en desventaja frente a las europeas, contestó que su bloque no discriminará a las corporaciones ajenas. "Lo que pasa es que cada mercado crea requisitos que se aplican a todos los oferentes, pero no son discriminatorios, ya que se rigen por las normas y principios del GATT y tanto

México como Europa son firmantes de este acuerdo general", abundó. Naturalmente, agregó, en Europa también se exige una competencia con calidad, servicio y precio.

Añadieron que en el sector siderúrgico únicamente han encontrado posibilidades reales de vender proyectos a Eléctricité de Francia.

EL ECONOMISTA

Página: 31

Sin justificación, el aumento de aranceles: Unión Europea.

El aumento de aranceles que México impuso a las importaciones provenientes de países con los cuales no tiene tratados de libre comercio, ya que no se justifica, pues con el aumento en los precios del petróleo hasta el momento se han recibido ingresos por 300 millones de dólares, pero se espera que al final de 1999 se recauden 1.000 millones de dólares.

El 1 de Enero el ejecutivo federal decidió incrementar de forma temporal los aranceles a la importación, mediante lo cual se esperaba una recaudación bruta por un monto equivalente a 500 millones de dólares, lo que provocó en su momento enojo de los 15 países comunitarios con quienes se iniciaban las primeras conversaciones comerciales para lograr un TLC.

Sostuvo que aunque todavía no se tienen resultados sobre los efectos causados por el incremento de los aranceles, la penalización a las importaciones provenientes de Europa obviamente trajo como consecuencia seguramente una disminución de las compras de bienes intermedios y de capital procedentes de aquella región.

EL FINANCIERO, 7-5-99.

Primera Plana.

Aprobado el Acuerdo Global México-Europa.

El Parlamento Europeo aprobó por amplia mayoría el Acuerdo Global que contiene los términos de negociación del convenio de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea.

El secretario de Comercio, Herminio Blanco, aseguró que al haber sido ratificado el también llamado Acuerdo Global se iniciará una negociación del tratado de libre comercio con Europa más rápida que la que se desarrolló con Estados Unidos y Canadá.

Precisó que el apoyo mayoritario del Parlamento Europeo otorga a la Comisión toda la autoridad para negociar con nuestro país sin necesidad de sancionar cada uno de los acuerdos.

EL FINANCIERO, 7-5-99.

P. 9A

Refuerza UE negociación con México.

Con la ratificación del Acuerdo Global por el Parlamento Europeo se autoriza a los funcionarios de la Comisión Europea a negociar con México sin la necesidad de pedir aprobación adicional alguna, además, representa un fuerte apoyo a las negociaciones con México, afirmó, Herminio Blanco, Secretario de Comercio y Fomento Industrial.

Sin embargo, ratificó que el Gobierno de México todavía no toma la decisión de plantear la ratificación del Acuerdo Global al Congreso de la Unión. Finalmente, comentó que el tema agropecuario es difícil, por la situación especial de los subsidios que tiene la Unión Europea.

REFORMA. 7-5-99.

P. 9A.

Por considerar que México ya ha superado su déficit presupuestario pidió que éste elimine los impuestos adicionales que estableció desde enero pasado y que afectan a sus exportaciones. Manuel Blanco, embajador de la Comisión Europea en el país.

La medida adoptada por el Gobierno mexicano, manifestó, afectó el inicio de las negociaciones comerciales entre México y la UE. Dijo que el incremento de los aranceles no afecta ahora las negociaciones, pero sigue preocupando a Europa.

REFORMA. 7-5-99.

Primera plana.

Aprueban el acuerdo México-UE.

Bélgica - El Parlamento Europeo (PE) ratificó ayer por 296 votos de 416 el Acuerdo de colaboración económica, coordinación política y cooperación entre México y la Unión Europea (UE) en todos sus aspectos.

Tras un largo debate que se prolongó hasta la madrugada del 6 de mayo, la conclusión del proceso iniciado en enero de 1998 deja libre el camino a las negociaciones comerciales. El voto se dio en la última sesión plenaria, antes de que los ciudadanos europeos elijan nuevos representantes en junio próximo. Los parlamentos nacionales de la UE y el Senado Mexicano deben realizar el mismo trámite.

REFORMA. 8-5-99.

P. 27A

Duplicará México exportaciones a UE.

México duplicará sus exportaciones hacia Europa en un periodo de cinco años, afirmó Hermino Blanco, secretario de Comercio y Fomento Industrial.

Con Estados Unidos, refirió, en un transcurso de cinco años México incrementó sus exportaciones en 130 por ciento, de tal forma que hoy se exportan más de 90 mil millones de dólares.

En materia de migración, detalló, la Segob otorgará apertura total a inversionistas, personal o socios extranjeros que viajen a México para hacer cualquier actividad relacionada con la empresa que los invitó, sin necesidad de declarar los puntos de vista.

SOL DE MÉXICO. 8-5-99.

P. 1A. plana.

En el TLC con Europa se protegerá la planta productiva: H. Blanco.

No se signará ningún acuerdo que vaya contra la planta productiva, precisó, H. Blanco, secretario de Comercio, toda vez que el gobierno está dispuesto a aprovechar al máximo la aprobación del Acuerdo Global que hizo el Parlamento Europeo, lo cual podría quintuplicar el intercambio comercial entre ambas partes.

Los empresarios e industriales mexicanos de casi todos los sectores productivos están listos para competir con sus homólogos de Europa.

Alejandro Martínez Gallardo, presidente de la Concanim, repuso además que en los sectores donde todavía no se tiene capacidad de competir, el lado mexicano insistirá en que la desgravación se aplique en forma más lenta. Para enseguida explicar sobre la negociación: Uno, que no haya prisas. Que haya una negociación con los tiempos adecuados; y dos, que haya un buen acuerdo, más que un rápido acuerdo. Es muy importante que se tome en cuenta a todos los sectores para que no vaya a haber damnificados.

EL NACIONAL. 8-5-99.

P. 8

Ninguna prisa por firmar un acuerdo con la UE: Concanim.

Los empresarios demandan cautela.

El dirigente de la Confederación de Cámaras Industriales (Concanim), Alejandro Martínez Gallardo, manifestó que no hay prisa por llegar a un acuerdo comercial con la UE. Luego de afirmar que en algunos temas los empresarios todavía no están preparados y requieren un poco más de plazo para su desgravación, como es el caso de industria de confección y de calzado, demandó que se tomen en cuenta las propuestas de todos los sectores para evitar que algunos resulten afectados.

EL FINANCIERO. 8-5-99.

P. 31.

Un gobierno de izquierda en México no significa cambio en la economía.

Manuel López Blanco llegó a México en agosto pasado como embajador de la Unión Europea (UE). Desde entonces las negociaciones entre nuestro país y el poderoso bloque europeo para concretar un mercado de libre comercio se han acelerado notablemente. -Que llegue la izquierda no quiere decir que tenga que cambiar la política económica- afirmó en entrevista el funcionario. Hoy es posible que exista en México una posición de izquierda que mantenga una política macroeconómica sana con regímenes fiscales y tipos de interés razonables; inflaciones controladas y bajas, y un marco que motive la inversión y el ahorro.

Cabe destacar que el próximo 9 de mayo se cumple un aniversario más de la constitución de la Comunidad Europea que se realizó en 1950. Legisladores del PRI y PRD hicieron un llamado al Ejecutivo Federal para que envíe, a la brevedad posible, al Senado de la República información sobre el avance en las negociaciones que se realizan para la firma del acuerdo final entre este país y la Unión Europea.

"La revisión será puntual y metódica con la finalidad de terminar en noviembre", precisó. Consideró que este tratado permitirá a México multiplicar por cinco o 10 veces, en los próximos cinco años, el comercio con las naciones de la Unión Europea.

EL FINANCIERO. 9-5-99.

P. 12.

El sector Alimentario frena el libre comercio con la Unión Europea.

El proceso de negociación entre México y la Unión Europea en busca de un Tratado de Libre Comercio, el sector agroalimentario constituye uno de los escollos más difíciles de salvar.

No sólo existen posiciones diametralmente opuestas en materia de desgravación arancelaria (hay rubros en donde una parte quiere liberación inmediata y la otra sugiere un periodo de diez años o mayor para la apertura); tampoco se ha logrado un punto de acuerdo en materia de subsidios y mucho menos en la regla de origen.

En el caso de las frutas como plátano, mango, pinya, aguacate, donde México es buen productor y ha comprobado su calidad y experiencia, se ha encontrado con una gran oposición para conseguir una apertura inmediata. Cuando los europeos no producen esas frutas, su oferta es llevar a ese subsector a una desgravación total después de diez años. Esto como declaración del presidente de la Cámara Nacional de la Industria de Conservas Alimenticias (Canainca), Manuel Marcos Morales.

EL FINANCIERO. 10-5-99.

P. 23.

Parte de la industria de alimentos podría quedar fuera del TLC con la Unión Europea. Luego de cuatro rondas de negociación para la firma del tratado de libre comercio entre México y la Unión Europea, se reconoce que los segmentos más sensibles y donde se han encontrado las mayores diferencias en la cadena de alimentos están: lácteos, gramíneas, cárnicos y productos tropicales. Así lo informaron los presidentes del Consejo Nacional Agropecuario (CNA) y de la Cámara Nacional de la Industria de Conservas Alimenticias (Canainca), Ramón Friarte y Manuel Marcos Morales. Expusieron también que si no se da un acuerdo concreto, esos productos podrían quedar fuera de la negociación.

De ahí que México insista en el rubro de subsidios a la exportación de productos agropecuarios, pues de no hacerlo, los países del viejo continente podrían invadirlo y distorsionar el mercado nacional y afectar la economía.

Las naciones que integran la Unión Europea canalizan 60 mil millones de dólares anuales a la producción y subsidios a la exportación, lo que contrasta con los mil 50 millones de México. Ambos dirigentes subrayaron que no hay que permitir que los países del viejo continente quieran imponer en este tratado una cláusula que establezca que cuando existan subsidios a la exportación, el país a donde se envían los productos podría aportar recursos para equilibrar la situación.

EL FINANCIERO. 10-5-99.

P. 22.

Las elecciones en México frenarían la apertura comercial con la UE. A la Unión Europea le urge concluir las negociaciones del TLC con México en 1999, toda vez que si se prolongan hasta el próximo año se verán entorpecidas por el proceso electoral, afirmaron fuentes diplomáticas del bloque comunitario. Propusieron que se realice una sexta ronda de pláticas en el mes de junio, antes de que se lleve a cabo la cumbre de jefes de Estado en Europa, y la de América Latina, que se efectuara en Río de Janeiro, Brasil.

Los informantes declararon que los temas más difíciles de negociación serán el de reglas de origen, acceso a mercados y el agrícola. Han presionado al gobierno de México para que elimine los aranceles adicionales que aplicó en enero de este año a las naciones con las que México no tiene un TLC, toda vez que afectó a las exportaciones de productos europeos.

El inicio de las negociaciones del tratado de libre comercio con los países de la Unión Europea y su finalización, permitirá al sector exportador mexicano reducir la dependencia

del desempeño económico en Estados Unidos. Así lo consideró el Grupo Financiero Ixe en su más reciente análisis económico.

EL FINANCIERO. 11-5-99.

P. 17.

La industria marítima, fuera del TLC con la Unión Europea.

La industria marítima quedará fuera de las negociaciones que realizan México y la Unión Europea para firmar un Tratado de Libre Comercio. Hay que reconocer, dijo el presidente de la Cámara Nacional de la Industria de Transporte Marítimo, Gerardo Sánchez Schutz, que la industria no es apta para competir en igualdad de circunstancias con los países del viejo continente. Recalcó que México cuenta con tres embarcaciones para el tráfico de altura y con aproximadamente 50 barcos que realizan servicio de cabotaje.

EL FINANCIERO. 11-5-99.

P. 32.

Ronda negociadora con Europa, en riesgo.

Más allá de la excelente noticia sobre el fast track europeo a un tratado comercial con México, la distancia en las propuestas amenaza incluso con suspender la quinta ronda negociadora que comienza el próximo lunes en Bruselas (del 17 al 21 de mayo), por lo que esta semana será crucial para determinar si se lleva a cabo dicha jornada.

Lo que sucede es que mientras los representantes europeos insisten en desgravar 80% del sector industrial de ambas partes a partir del próximo año y el restante 20 en el 2003, los industriales mexicanos se resisten a esa posibilidad. Buscan una mayor gradualidad que se extienda a lo largo de cinco etapas. No sólo eso, sino que el viejo continente habla de que no es posible incluir un apartado sobre prácticas desleales, debido a los compromisos adquiridos por cada una de las naciones europeas.

EL FINANCIERO. 11-5-99.

P. 19.

Condicionan productores de leche su participación en el acuerdo con la UE.

La Asociación Nacional de Ganaderos Lecheros (ANGLAC) reiteró que no firmará el tratado comercial con la Unión Europea en el sector de lácteos si antes no se eliminan los subsidios a la exportación que tienen sus homólogos del viejo continente. Informó que el monto de los subsidios a las exportaciones del lácteo de la UE representa un presupuesto anual de tres mil millones de dólares. Manifestó que los niveles de eficiencia del ganado especializado en México son competitivos en cualquier parte del mundo, pero advirtió que no pueden competir contra las exportaciones de leche subsidiada hasta con un 52%.

A esto se agrega el excedente de leche que por un millón de litros diarios están padeciendo al no poder colocarlos a precios rentables, por lo que la almacenan como leche ultrapasteurizada, la que deshidratan o venden a un precio mucho más bajo que su costo de producción a empresas que regularmente importan leche en polvo.

REFORMA. 12-5-99.

P. 7A.

Apoyan pacto con UE.

El Acuerdo entre México y la Unión Europea en el ámbito de los servicios financieros y de movimientos de capitales puede redundar en el fortalecimiento del sector bancario mexicano, dijo Manuel López Blanco, embajador de la Comisión Europea en México. Con el

establecimiento de reglas comerciales, dijo, tanto en materia de bienes como de servicios entre ambas partes, generará sin duda un mayor grado de confianza y credibilidad en la solidez de la economía mexicana.

EL FINANCIERO. 12-5-99.

P. 14.

Abrir 40% el mercado y reducción inmediata de 30% a los aranceles, ofrece México a la UE.

A fin de impulsar las negociaciones comerciales con la Unión Europea, el equipo mexicano propondrá una nueva fórmula de desgravación arancelaria: además de la liberalización del 40% del comercio, nuestro país disminuirá en 30% las tarifas vigentes a la entrada en vigor del acuerdo comercial.

El planteamiento es que aquellos productos que tengan un arancel del 20%, bajaren de inmediato a 16%; la tarifa de 15% quede en 10.5, y aquellos que paguen 10% disminuyan a 7%, como base de la liberalización. Además, la nueva oferta mexicana es reducir en tres años el plazo máximo de liberación total del mercado mexicano, es decir, en lugar de los diez años iniciales, bajará a 7. De esta manera, los periodos que llevara el equipo mexicano a la mesa serán cuatro: en forma inmediata, el año 2003, el 2005 y el 2007.

EL ECONOMISTA. 13-5-99.

Propone Secofi a IP desgravación total con la UE para el 2007.

Funcionarios de la Secretaría de Comercio y el embajador Jaime Zabudovsky sostienen pláticas con el sector productivo mexicano para alentarlos a que acepte una desgravación total con la Unión Europea para el 2007 en el sector industrial, dijo el director general de la Confederación Nacional de Camaras Industriales (Concanam), René Espinosa. La Unión Europea está interesada en alcanzar una "paridad al TLC", sin embargo, los empresarios mexicanos sostienen que en algunos sectores necesitan más tiempo para poder competir. Sostuvo que los tres elementos fundamentales en materia de acceso son: las velocidades de desgravación arancelaria, las reglas de origen y las normas.

El TLC con Europa beneficiará principalmente a cinco países.

La negociación de un acuerdo comercial con la Unión Europea beneficiara de manera primordial a Alemania, España, Francia, Italia y Reino Unido, ya que con esas naciones México realiza 83.1% de su comercio, según se desprende de información de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi).

El resto de los países como Suecia, Países Bajos, Irlanda, tienen una participación marginal en su relación comercial con México.

EL FINANCIERO. 13-5-99.

P. 15.

Confirman Francia y Gran Bretaña el Acuerdo Global con México.

Los parlamentos de Gran Bretaña y Francia confirmaron hoy el Acuerdo Global entre México y la Unión Europea, informó la Secretaría de Relaciones Exteriores de México. Con el anuncio de hoy suman ya ocho naciones -de las 15 naciones que conforman la Unión Europea- que han ratificado el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la UE.

A la fecha, además de la confirmación del Reino Unido y Francia, se cuenta con las de Finlandia, Suecia, España, Portugal, Bélgica y Holanda, así como con la aprobación por la cámara baja de Austria y los senados de Italia y Alemania.

El Nacional, Flexibilizará la IP su posición ante las negociaciones comerciales con la UE, 13-5-99, P.A5

Los sectores industriales están dispuestos a ceder "un poco" dentro de los tiempos de desgravación arancelaria si esa es la forma de activar las negociaciones para firmar un tratado comercial con Europa. Están de acuerdo en la oferta que llevará México a la quinta ronda de negociaciones con Europa.

Aunque reconocieron que en dicho periodo no habrá más de 20 fracciones arancelarias, entre las que se encuentran la leche, los cárnicos y el azúcar. La industria del vestido continúa firme en su postura. Llevar el 80 por ciento de sus productos a un periodo de liberalización de diez años.

La Unión Europea modifica sus ofertas, los empresarios del sector están dispuestos a reducir sus tiempos de desgravación, quizá a ocho años. Expuso que la preocupación en el sector es que la desgravación arancelaria en materias primas no se de al parejo de las autopartes.

El Economista

La postura no es caprichosa, dicen empresarios

La desgravación con la UE debe responder a las necesidades mexicanas, 14-5-99, P.A1 Plana.

México presentará durante la quinta ronda de negociaciones con la UE. Sin embargo, las fuentes reconocieron que es factible que el tiempo máximo de desgravación arancelaria para el sector industrial que se presentará en Bruselas la próxima semana será hasta el 2007, ya que esa es una de las posibilidades que se contempla. Apertura total hasta el 2009 todavía no está descartada, sobre todo para los productos muy sensibles.

La negociación con el llamado Triángulo del Norte conformado por Guatemala, Honduras y Salvador, fue pospuesta en varias ocasiones por diversas circunstancias, entre las cuales se encontró la devaluación de la moneda mexicana, los problemas económicos que enfrentaron esas economías, aunado a los cambios de gobierno que se presentaron en el transcurso de la negociación comercial. Las fuentes explicaron que la negociación tiene un avance en el tema de acceso a mercados de 65% en sector industrial y de 50% en el agropecuario. En materia de reglas de origen el avance es cercano a 75 por ciento.

El Nacional.

Mortal para Europa, el retraso de la apertura industrial, dice Mendel Goldstein.
17-5-99, P. 21.

La UE pedirá a México que amplíe su oferta de liberación del sector industrial en la quinta ronda de negociaciones para un acuerdo de libre comercio que comenzara este lunes en Bruselas. Las dos partes negociadoras rechazan la idea de retrasar la negociación del sector industrial y abordar otros temas en la quinta ronda, y abogan más bien por un "acercamiento de posiciones".

El equipo mexicano ofrece abrir el 42.5 por ciento de las exportaciones comunitarias a sus mercados de forma inmediata, un 6 por ciento en el año 2003, y el restante 41.5 por ciento en un plazo máximo de nueve años (2009) con una liberalización gradual.

México argumenta que este calendario es compatible con las reglas de la Organización Mundial del Comercio (OMC), que fija hasta un límite de diez años el plazo para una liberalización total de los intercambios.

La oferta mexicana ha sido mejorada con respecto a la planteada anteriormente, en la que se ofrecía liberalizar de forma inmediata el 46 por ciento de los intercambios industriales, el 2 por ciento en el año 2003 y el resto en una fecha sin determinar. La UE, por su parte, plantea una liberalización inmediata del 82 por ciento del sector industrial y el 18 por ciento restante en el 2003.

Para la UE el sector industrial es fundamental. El 92 por ciento del comercio europeo hacia México se refiere a los productos industriales y el 8 por ciento restante a productos agrícolas.

El Financiero.

México, líder latino en comercio exterior. 17-5-99. P. 20

México fue uno de los primeros países emergentes en abrir sus fronteras al comercio exterior en el periodo 1970-1994, destaca el economista Aldo R. Flores Quiroga, en su libro *Proteccionismo versus libre cambio*.

Analizando los gobiernos de los presidentes Luis Echeverría Álvarez, José López Portillo, Miguel de la Madrid Hurtado y Carlos Salinas de Gortari, expone la manera en que México se ha convertido en líder del proceso de liberalización comercial de América Latina. El autor explica el viraje de la política comercial que el país registró en el lapso mencionado, desde la perspectiva de la economía política moderna que analiza la interacción entre los procesos económicos y políticos internos y externos.

En particular, precisa el autor, fue en la década de los ochenta cuando las reglas del comercio mundial cambiaron significativamente. Destaca el caso de México, que fue uno de los primeros países emergentes en abrir sus fronteras al comercio exterior y convertirse en líder del proceso de liberalización comercial de América Latina. Indica que "los encargados de la política económica no deben descuidar la importancia de la construcción de coaliciones o la formación de alianzas en el manejo de la política comercial".

EL SOL DE MEXICO. 17-5-99.

p. 15A

Negocian con trabas.

México y la UE firman un Acuerdo de asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, en un encuentro de Ministros del Exterior de la UE. Uno de los objetivos es establecer una zona de libre comercio entre México y los 15 países de la UE.

En Bruselas, asambleístas europeos se pronuncian por agilizar la conformidad del acuerdo comercial.

Méndel Golstein, jefe de la unidad de México de la Comisión Europea, dice que la oferta de la UE plantea una liberalización de un 82 por ciento del sector industrial y del 18 por ciento restante en el 2003.

La UE propone la apertura del 80 por ciento en el año inmediato a la entrada en vigor del acuerdo comercial, y 20 por ciento en el año 2003.

REFORMA 17- 5- 99.

P. 15-A

En pugna lo laboral y ambiental.

Más de mil 300 organizaciones sindicales, civiles y sociales de la Unión Europea, junto con sus contrapartes mexicanas, demandarán la inclusión de los temas laborales y ambientales en el acuerdo que negocian México y Europa, y cuya quinta ronda inicia hoy en Bruselas.

Destacó que los hechos duros siguen presentes y que las organizaciones de la UE "han tomado posición, coincidiendo con sus contrapartes mexicanas en que un TLC entre México y la UE debe contener mecanismos obligatorios de defensa y cumplimiento de los derechos laborales, humanos, sociales y ambientales".

Las más de mil 300 ONG's de la Unión Europea y mexicanas, denunciaron en una declaración conjunta la carencia de mecanismos obligatorios para hacer respetar los derechos laborales, sociales, humanos y los estándares ambientales.

EL UNO MÁS UNO 17-5-99.

Primera plana.

Positivas señales de México para Europa.

La Unión Europea (UE) interpretará como una señal positiva el acercamiento de la postura mexicana en relación con la velocidad de desgravación arancelaria que demandan los países comunitarios en el sector industrial, afirmó Manuel López Blanco.

Se estima que la delegación mexicana propondrá a partir de este lunes en Bruselas, Bélgica en el marco de la quinta ronda de negociaciones una modificación de su propuesta original del ritmo de desgravación que ahora terminara en el 2007, en lugar del 2009.

Manifestó que siempre existe el riesgo de que exista una variación de posiciones en una negociación por cualquiera de las dos partes, aunque en este caso considero que la posición europea es muy buena y favorable para México.

Por su parte, Luis Martínez Argüello, encargado de acceso a mercados pro parte de la Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior (COECE), dijo que la gran ventaja que tiene el sector productivo mexicano es que el cuarteto de junto estará presente en la negociación.

Esta misma situación no se presenta del lado empresarial de la Unión Europea, ya que ellos sólo tienen la figura de las "Suegras" que son funcionarios de cada uno de los 15 países comunitarios que se encargan de vigilar el avance de las negociaciones y la actuación de la Comisión Europea, que es el organismo que tiene el mandato para negociar.

EL ECONOMISTA 17-5-99.

P. 34

El "NAFTA Parity", la gran esperanza para el TLC con la UE.

Arranca hoy en Bruselas, y hasta el 21 de mayo, la quinta ronda de negociaciones del Acuerdo Interino sobre comercio y cuestiones relacionadas con el comercio entre México y la Unión Europea bajo el esquema de "NAFTA Parity"

A la fecha, éste ha sido ratificado también, por los parlamentos nacionales de Bélgica, España, Finlandia, Holanda, Portugal y Suecia.

Se ha especulado mucho sobre la integración de las negociaciones por los resultados obtenidos en la tercera y cuarta ronda, en la que México propuso primero y sostuvo después una posición muy conservadora, ofreciendo una desgravación arancelaria en el sector industrial de 485 en una primera etapa, lo que se llama el año cero o inmediato y que sugiere la fecha en la que entre en vigor el Acuerdo; 5% para el año 2003 y 52% restante en el tiempo comprendido entre el 2003 y el 2009; mientras que la parte europea propuso el 80% de la desgravación en el periodo inmediato y 18% entre el inmediato y el año 2003.

Con el esquema de "NAFTA Parity" la Unión Europea espera conocer en esta ronda, la nueva propuesta mexicana que intentará acercar substancialmente las posiciones.

Los Argumentos principales de la Europa de los 15 se basan en destacar, a la parte mexicana, que Estados Unidos tiene ya 80% del mercado mexicano, mientras que la Unión Europea, apenas 6% lo que resalta la importancia de estas negociaciones por las partes, para Europa, recuperar un terreno perdido y para México abrir una importante alternativa comercial.

La parte europea considera que los avances que se han logrado son importantes y no descarta la posibilidad de terminar la negociación del Acuerdo Interino a finales de este año.

En esta quinta ronda de negociaciones, se espera que México acerque su posición a la europea de manera substancial y se iniciaran las negociaciones en el área de servicios y movimientos de capital. Ambas partes presentarán sus posiciones y las limitaciones que tienen en estas áreas.

EL ECONOMISTA 18-5-99.

P. 33

Confirma Herminio Blanco cambio de postura en la desgravación con la U.E.

La nueva propuesta de desgravación arancelaria que contempla una apertura total del mercado mexicano para los productos industriales procedentes de la Unión Europea en el 2007 permitirá avanzar en las negociaciones comerciales, afirmó Herminio Blanco, secretario de comercio y Fomento industrial.

Durante su participación en el desayuno ofrecido a Lucien Bouchard, primer ministro de Quebec, expresó que para este año México exportará más de 125,000 millones de dólares en una amplia variedad de productos.

Así, Canadá se ha convertido en el segundo cliente de México en el mundo, incluso es más importante que Europa.

EL ECONOMISTA 18-5-99.

P. 33

Pide sector de autopartes reducir aranceles en insumos.

La industria nacional de autopartes rechazará cualquier propuesta de la Unión Europea de desgravación arancelaria si esta región no acepta la reducción arancelaria en insumos.

No obstante dijo que se defenderá la postura original de desgravar a más tardar en 10 años en el caso de las empresas que no estén preparadas para plazos menores, a las cuales se consultará si están en posibilidades de una apertura más arancelaria.

Actualmente, el arancel promedio que tiene México frente a la Unión Europea en autopartes asciende a 17% y la propuesta considera una reducción de 50% en el primer año de entrada en vigor del acuerdo comercial.

EL ECONOMISTA 18-5-99.

P. 33

Abismo entre México y Europa en la Industria Siderúrgica.

Las grandes empresas siderúrgicas como la alemana Thyssen o la luxemburguesa Arbed, producen cada una por arriba de los 13 millones de toneladas de acero por año, es decir, más que toda la producción de México.

Aunado a lo anterior, 1998 fue el más complejo que ha vivido la industria siderúrgica nacional por efecto de la crisis en Asia y Europa del Este, con una baja de 100 dólares por tonelada de acero.

Para el año 2002 expira el Tratado Europeo y será entonces cuando se acabaran los subsidios que reciben las empresas siderúrgicas de la comunidad.

Así el proceso de consolidación regional también aceleró las alianzas, fusiones y joint ventures intracomunitarias.

Actualmente los productores líderes de acero en la UE son empresas multinacionales, grandes y agresivas que se centran en un uso eficiente de su capacidad y en mejorar sus resultados operativos.

EL SOL DE MÉXICO 15-5-99.

P. 9 SEC. A

Claridad en la Negociación entre México y la UE, demanda H. Blanco.

El secretario de Comercio Herminio Blanco Mendoza advirtió que de existir en las negociaciones entre México y la Unión Europea temas que no sean compatibles con la legislación mexicana o europea "definitivamente no se podrá avanzar"; asimismo demandó de ambas partes trabajar con claridad y transparencia para que no haya abusos ni obstáculos para que no haya abusos ni obstáculos en el marco de la negociación, la nueva propuesta de apertura total de la industria mexicana para el año 2007 y refirió que en los próximos días se

dará a conocer una propuesta inicial de arancel y también después se acorta el periodo máximo de eliminación.

EL SOL DE MÉXICO 18-5-99.

P. Sección A.

Cambia México postura ante UE

México redujo sus exigencias ante la Unión Europea (UE) y ofreció liberalizar al 100 por ciento el sector industrial a más tardar en el año 2007, en vez del 2009 como planteo originalmente.

La nueva oferta fue presentada ayer en Bruselas por el negociador en jefe de la parte mexicana, Jaime Zabludovsky, y será estudiada por los expertos del Consejo de Ministros y de la Comisión Europea, quienes esperan comentarla ante sus respectivas autoridades antes de la próxima ronda de negociaciones, que se llevará a cabo el próximo 14 de junio en la Ciudad de México.

Expertos de la UE plantearon que, a primera vista, la propuesta mexicana realizada en el marco de la quinta ronda de negociaciones hacia un tratado de libre comercio entre México y la Unión Europea es muy elaborada y sugiere diferentes calendarios de desgravación por sectores industriales.

Según los sectores y como parte de las negociaciones realizadas durante la semana pasada por el Embajador Zabludovsky con sectores productivos en México, algunas industrias abrirían su mercado a otro ritmo: en tres reducciones bianuales de 30 por ciento y una de 10 por ciento.

En México, el Secretario de Comercio y Fomento Industrial, Herminio Blanco, externó que la nueva oferta es producto de una consulta externa con el sector empresarial mexicano, y ayudará para avanzar en la concreción del acuerdo comercial.

Entre más rápido se concrete dicho acuerdo, explicó, será mejor para la industria nacional, pues las exportaciones crecerán con mayor celeridad; pero aseguró también que no habrá firma hasta que los sectores y el Senado de la República determinen si las reglas del juego son favorables para México.

EXCELSIOR 18-5-99.

P. 4

Desgravación Arancelaria. Tema de la V Ronda México-UE.

La quinta ronda negociadora del Acuerdo de liberalización comercial entre la Unión Europea (UE) y México se inició hoy en Bruselas con el propósito de cerrar algunos capítulos como ventas públicas, desgravación arancelaria, competencia o propiedad intelectual.

Asimismo, se espera avanzar en sectores más polémicos, como productos industriales, agricultura o reglas de origen, servicios y movimientos de capitales, señalaron fuentes comunitarias.

México ofrece 42.5 por ciento de liberalización inmediata para los intercambios industriales, seis por ciento en el 2003, 10 por ciento en el 2005 y el resto -41 por ciento- en nueve años (2009).

La parte comunitaria presentará sus intereses en el sector agrícola par poder entrar en una negociación más profunda.

la UE insiste en pedir a México condiciones similares a las que firmo con Estados Unidos y Canadá en el Tratado de Libre Comercio, sobre todo en lo referente a los plazos de desgravación arancelaria.

la quinta ronda negociadora del Acuerdo de Libre comercio se celebrara esta semana y el viernes se espera que ambas partes den a conocer los avances logrados.

EXCELSIOR 18-5-99.

P. 56

Comercio con la Unión Europea.

Prosiguen las negociaciones entre México y la Unión Europea, con el proposito de coordinar un Acuerdo de Libre Comercio que estimulará esa actividad entre ambas esferas económica. La quinta ronda del diálogo se inició ayer, en Bruselas, con el objetivo de cerrar algunos capítulos, como ventas públicas, desgravación arancelaria, competencia o propiedad intelectual.

Los representantes de la unión afirman que la oferta hecha hasta ahora por México es insuficiente. Consideran sector clave al industrial, pues abarcaría 92% del intercambio contra solamente 8% en el caso de la esfera agrícola. La Unión Europea insiste en que México les ofrezca condiciones similares a las firmadas con los Estados Unidos y Canadá en el caso del Tratado de Libre Comercio. El viernes próximo se espera que ambas partes den a conocer los resultados de sus pláticas de esta semana.

sin duda, el comercio con Europa forma parte de una política indispensable de México: la diversificación de su comercio exterior.

EL FINANCIERO 18-5-99.

P. 14

México ablanda su postura ante la UE; ofrece apertura total en el 2007.

El secretario de Comercio, herminio Blanco afirmó que al iniciar la quinta ronda de negociaciones para la firma de un TLC entre México y la Unión Europea, los delegados de nuestro país mejoraron su postura, al ofrecer el libre comercio total para el 2007 alas importaciones de productos industriales del viejo continente.

Los sectores sensibles se desgravarían totalmente en 10 o más años. Se prevé que entre las ramas que pidieron una apertura más allá del 2007 están la industria automotriz, siderúrgica, textil y del vestido, entre otras.

También ayer se presentó la propuesta de México en el sector agropecuario y pesquero. Además se analizaron los temas de normas técnicas, reglas de origen y acceso agrícola.

Herminio Blanco añadió que todavía permanece la oferta de México de desgravar de inmediato, en el primer año de a puesta en vigor del TLC, el 40 por ciento de su comercio con las naciones comunitarias.

Otros dos grupos de fracciones arancelarias tendrían plazos de desgravación total para los años 2005 y 2007.

Algunos industriales mexicanos señalaron que este capítulo podría excluirse de la negociación, toda vez que de firmarse un acuerdo en materia de prácticas desleales con nuestro país, similar al capítulo XIX del TLC de América del Norte, la legislación europea obligaría a las naciones de esa región a renegociar un capítulo similar con las otras 110 naciones con las que tienen acuerdos comerciales.

EL FINANCIERO 18-5-99.

P. 14

La industria del juguete estaría lista en 7 años.

La industria del juguete solicitó a las autoridades del país negociar que en el TLC con Europa se otorgue al sector un plazo de desgravación de siete años, afirmó Arnoldo Amador, vicepresidente de la Asociación Mexicana de la Industria del Juguete.

En materias de reglas de origen han pedido que los juguetes que se comercialicen tengan un 30 por ciento de integración regional.

Pedirán que se amplíe dicho gravamen a otras naciones de Asia, como Taiwán, Corea y Singapur.

Señaló que para este año esperan un aumento del 15 por ciento en las ventas del sector, las cuales se ubicarían en 800 millones de dólares.

EL NACIONAL 20-5-99.

P. 17

Teme la IP apertura comercial con Europa en el 2005.

Mientras que en la tercera jornada de la quinta ronda de negociaciones comerciales con Europa México ratificó su oferta de otorgar al viejo continente el libre comercio total en el año 2007, industriales mexicanos manifestaron su preocupación, al advertir que en realidad técnicamente se abrirá el mercado azteca el año 2005.

La propuesta oficial mexicana fue una liberación del 47 por ciento del comercio total, a la entrada en vigor del acuerdo: la reducción en 30 por ciento de los aranceles vigentes y la disminución paulatina para llegar al año 2007 a la eliminación total de los impuestos a la importación.

Y tasas impositivas a la importación de ese rango no significan ninguna protección en el intercambio internacional de bienes, por lo que los europeos tendrían prácticamente el libre comercio en el 2005.

"Por otra parte, los negociadores del país estaría argumentando ante los europeos que la fórmula que les sugirieron les daría los mismos resultados que si les otorgaran el libre comercio en el 2005, pero permitiría a las autoridades del país contener las presiones de los industriales mexicanos."

Fuentes del equipo negociador mexicano señalaron desde Bruselas que para acercar aún más su propuesta a las iniciativas europeas, plantearon a las 15 naciones del viejo continente que a partir del año 2003 se acelere la desgravación del 42 por ciento de aranceles que se dejarían para liberar en el largo plazo.

EL NACIONAL 21-5-99.

P. 15

La oferta mercantil azteca, sin respuesta.

A pesar de que México ofreció una verdadera ganga en las negociaciones comerciales con la Unión Europea, ayer concluyó la quinta ronda de pláticas sin una respuesta concreta de los delegados del viejo continente.

Además de bajarle tres años a su propuesta original, México ofreció "otro bombón" - a decir de los propios industriales de nuestro país-: disminuir de forma generalizada 30 por ciento a los aranceles que tendrán un mediano y largo plazo de desgravación, los cuales equivalen a un 48 por ciento del comercio.

Fue tan atractivo el ofrecimiento a los europeos que está surgiendo cierto malestar entre los industriales del país, quienes reprochan que mientras los negociadores de México hacen hasta lo imposible por acceder a las peticiones del viejo continente, aquellos ni siquiera emiten una respuesta a los planteamientos aztecas.

Pero el enojo no para ahí. Algunos de los industriales de Cancun que acudieron ayer a la sesión explicativa por parte de los empresarios mexicanos que acudieron a la teleconferencia que dictaron desde Bruselas los negociadores europeos, se quejaron de que México ofreció una desgravación total en el 2007 sin el consentimiento de todos los sectores industriales.

Son varios sectores los que no están contentos con la oferta de los negociadores del país de liberalizar todo el comercio de manufacturas en el 2007 y quieren una desgravación más larga, entre los que están el del calzado, automotriz, siderúrgico, textil y del vestido, etcétera.

Otro de los capítulos que se trabó a petición de los industriales mexicanos fue el de compras del gobierno, debido a la petición de los fabricantes de bienes de capital que señalan que México les ofrece un mundo de oportunidades con Pemex y CFE, pero ellos no han ofrecido nada.

LA JORNADA 20-5-99.

P. 24

El sector productivo, contra la apertura total a los europeos.

Los sectores industrial, agrícola y social se manifestaron contra la apertura total de la economía a los productores europeos en el año 2007, pues ello conllevaría al desmantelamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas, una mayor migración de campesinos a Estados Unidos, desempleo en las ciudades, y al crecimiento de la economía informal.

Bertha Luján, presidente de la RMALC, destacó que este acuerdo tiene una cláusula democrática, que es retórica y carente de mecanismos obligatorios para garantizar el respeto a los derechos laborales, humanos, sociales y de los estándares ambientales, y exigió ampliar las consulatas a un mayor número de productores y organizaciones para evitar el desmantelamiento de las diversas actividades productivas. Señaló la necesidad de crear un fondo compensatorio o de reconstrucción para que México pueda enfrentar los efectos de una competencia desigual.

EL FINANCIERO 3-6-99.

P. 32

Niega bancomext crédito a Bufete Industrial.

El caso más preocupante ahora fue el del bufete Industrial de Jose Mendoza Fernandez, quien solicita un crédito por cien millones de dólares para hacer frente al vencimiento, por esa cantidad, de eurobonos el próximo martes quince.

Analistas e industriales automotrices están preocupados en verdad por las negociaciones del tratado comercial con la Unión Europea.

Sin rodeos argumentan que no solo sería injusto, sino mortal para la industria asentada en México pretender que a los europeos se den las mismas condiciones que a estadounidenses y canadienses.

REFORMA 21-5-99.

P. 7A

Insiste Europa en paridad con TLC.

Con la presión de lograr el 60 por ciento de apertura para el 2003, la Unión Europea busca acercarse a la paridad con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Indicó un embajador de la UE cercano a las negociaciones con México, que se realizan en Bruselas.

De esta forma la Unión Europea propone el 82 por ciento de liberalización inmediata y el 18 por ciento restante en el año 2003.

Para la UE el sector industrial es fundamental. El 92 por ciento del comercio europeo con México se refiere a los productos industriales, frente al 8 por ciento del sector agrícola.

Información de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi) mencionó que uno de los principios básicos de la parte mexicana es no aceptar los subsidios agrícolas europeos.

La sexta ronda de negociaciones de México y la UE se llevara a cabo en la Ciudad de México a partir del 14 de junio.

REFORMA 21-5-99.

P. 7A

Cooperación para consolidar el TLC

Para que el Tratado de Libre comercio de Norteamérica (TLC) se consolide como un bloque comercial verdaderamente exitoso, se requiere un nivel de cooperación trilateral sin precedentes entre los Gobiernos y las empresas, aseguró Tomás González Sada en la primer reunión bilateral sobre dicho acuerdo en Washington.

Comento que uno de los mas importantes "motores de crecimiento" involucra a las numerosas asociaciones, alianzas estratégicas, "join ventures" y acuerdos sobre intercambio de tecnología entre las empresas de la región.

EL FINANCIERO 22-5-99.

P. 21

México ofreció una apertura más rápida a la Unión Europea: Blanco.

Durante la quinta ronda de negociaciones del TLC entre Europa y México se registraron avances importantes en los capítulos de competencia y solución de controversias, los cuales se concluyeron, afirmó el secretario de Comercio, Herminio Blanco Mendoza.

En la sesión de información ofrecido por los representantes de la Oece, los empresarios acusaron que más que de orientación, las reuniones fueron de evasivas, no fue detallada "porque la estaban filtrando a la prensa"; les advirtieron que las negociaciones se realizan con los delegados y no con los medios de comunicación.

En Bruselas, Jaime Zabudowsky, embajador de México ante la Unión Europea, señaló que se logró un gran avance, ya que la propuesta nacional fue recibida con interés por Europa. Expresó que en esta ronda, ambos bloques intercambiaron sus intereses prioritarios en materia de comercio agrícola. Indico que los delegados tomaran en cuenta estas listas y darán respuesta en la sexta ronda, que se desarrollará el 14 y 16 de junio.

Los negociadores del viejo continente les manifestaron su deseo de que la negociación se haga de una manera mas rápida, por lo que exhortaron al equipo mexicano que estudien y analicen bien su posición.

Asimismo, hasta el lunes, informarán al resto de los empresarios del país, los posibles avances que se dieron en esta quinta ronda de negociaciones.

En las negociaciones también se revisaron el acceso a mercados, reglas de origen, normas técnicas, normas sanitarias y fitosanitarias, salvaguardas, practicas desleales de comercio,

servicios, movimientos de capital, propiedad intelectual, competencia, compras de gobierno y solución de controversias.

REFORMA 24-5-99

P. 7A

Ensombrecen al campo el acuerdo con Europa.

La discusión de la política agrícola común de los 15 países que integran la Unión Europea, fue el principal obstáculo que encontró México en las negociaciones del tratado en el sector agropecuario.

El Consejo Nacional Agropecuario (CNA), que integra a los productores agropecuarios con potencial exportador, ve un mercado potencial de 368 millones de consumidores con un ingreso per cápita de 23 mil 93 dólares al año.

La Coordinadora Campesina Europea, integra a las asociaciones de productores del campo y considera a México como una plaza ideal para colocar los excedentes de leche, carne de res y granos.

La Unión Europea (UE) se integra por Francia, Alemania, Italia, España, Portugal, Inglaterra, Irlanda, Holanda, Bélgica, Luxemburgo, Dinamarca, Austria, Suecia, Finlandia y Grecia. En breve podrían sumarse Polonia, Estonia, Hungría, La República Checa y Eslovenia.

Javier de Jesús Aguilar Gómez, especialista y asesor consigna que las importaciones provenientes de la UE ascendieron a 4 mil 639 millones de dólares en 1997. Precisa que los productos mexicanos de origen agrícola y agroalimentario participan con poco más del 13 por ciento del total de las exportaciones hacia la UE.

Los principales productos mexicanos en el mercado europeo son azúcar, café, garbanzo, miel de abeja, cerveza y bebidas alcohólicas como el tequila y mezcal.

Estos subsidios se entregan a los productores para colocar en el mercado internacional los excedentes de producción y evitar la presión en su mercado interno.

En la PAC se obliga a los países miembros de la UE a adquirir preferentemente la producción de la comunidad y a dejar que las mercancías circulen libremente sin pago de derechos aduanales o a través de cuotas. Esto sirve como mecanismo para que los productores obtengan un monto más alto de subsidios.

Según datos de Aguilar Gómez, la PAC dispondrá de un presupuesto anual de 40 mil 500 millones de euros (44 mil 500 millones de dólares) para el periodo 2000-2006, poco menos de 50 por ciento del presupuesto total de la UE.

REFORMA 24-5-99

P. 7A

Se instalan británicos en México.

Los empresarios británicos no se duermen en sus laureles y, aunque México y la Unión Europea ya están en negociaciones para concretar un Tratado de Libre Comercio, no dejan pasar la oportunidad de hacer negocios en el país.

En una visita a México realizada la semana pasada, ocho empresas británicas establecieron algunos contactos con empresas para hacer negocios y traer sus productos. Manifestó que las empresas británicas no esperarán a que el gobierno mexicano signe el acuerdo con los países de Europa, pues aunque esto significará un paso importante, ellos prefieren trabajar bajo las condiciones actuales.

Entrevistado durante la recepción que organizó el embajador de la Gran Bretaña en México, Adrián Thorpe, en su residencia de Lomas Virreyes, Pilley manifestó que el mercado mexicano es muy interesante por la apertura que está buscando con otros países.

Algunas de estas compañías ya tenían contactos y operaciones en México; pero por la crisis económica de 1994, decidieron salir del país.

Reconoció que una de las empresas que ya habían estado en México tienen dudas sobre el posible regreso de su negocio a este país, pues hay muchos competidores.

Destacó que los empresarios de la Gran Bretaña, cuando se fijan en otro mercado, no piensan en las condiciones políticas del país, sino en las posibilidades de negocio que pueden hacer en el corto y mediano plazo.

LA JORNADA 24-5-99.

p. 13

Democracia y política arancelaria en México, a debate con la UE.

El acuerdo que regulara las relaciones política, económicas y culturales entre la Unión Europea y México para el próximo milenio es cuestión de diálogo y matices. Entre los puntos neurálgicos de las negociaciones, que comienzan este lunes en Madrid, hay dos que son particularmente espinosos: la cláusula democrática exigida por los Quince a México y la política arancelaria mexicana.

México intentará marcar las pautas que regirán en los próximos años las relaciones comerciales entre Europa y este país. Europa ve a México como la puerta de entrada a Estados Unidos, Canadá, mientras que México encuentra en Europa un grupo selecto de 15 países, con un alto nivel adquisitivo y un mercado de más de 400 millones de habitantes.

México enfrenta estas negociaciones con dos puntos sensibles: la denominada cláusula democrática (inedita en acuerdos de este tipo) y el reciente incremento de los aranceles que la SHCP fijó para los productos europeos, pasando de 3 a 9 por ciento.

La segunda cuestión es una exigencia de los compactos e influyentes empresarios europeos, que ven a México como una plataforma ideal para penetrar al ansiado y rico mercado estadounidense.

Herminio Blanco dio a conocer que ayer inició la quinta reunión de pláticas para un tratado de libre comercio con la Unión Europea, adelantó que México buscara imponer disciplinas

que permitan asegurarnos que no habrá abusos por prácticas desleales que dañen a la planta productiva nacional.

EL ECONOMISTA 25-5-99

Sec. Industria y comercio

Acepta el sector agropecuario la postura para el TLC con europa.

El sector agropecuario dejó de ser un problema en la negociación de un acuerdo comercial con la Unión Europea, pues prácticamente se han aceptado las posturas de los negociadores mexicanos en los productos con mayores posibilidades de comercialización, a excepción del arroz.

Sin embargo, a lo largo del proceso de CNA, encabezado por Raunon Iriarte, considera que los productos cárnicos, lácteos y granos básicos son los productos más sensibles para México, dada la elevada cantidad de subsidios a la exportación con que cuentan los europeos.

REFORMA 22-5-99.

P. 20A

Reconoce la UE oferta de México.

De "exitosa" y "productiva" fue calificada la Quinta Ronda de negociaciones entre México y la Unión Europea (UE) para un acuerdo de libre comercio.

Ambas partes coincidieron en que el calendario de liberalización del sector industrial ofrecido por México es "responsable".

Desde hace varios meses el todo de la urgencia por cumplir esta condición ha ido subiendo y por esta razón México flexibilizó su postura y, esta semana en Brusela, propuso un calendario de apertura para que el 53 por ciento de todos los productos industriales europeos entre sin arancel en el 2003, contra el 47 por ciento que ofrecía en abril, y la apertura total en el 2007.

Se agruparon en cuatro listas, con las fechas en las cuales dichos sectores y productos entrarán al mercado mexicano sin pagar aranceles, inmediatamente tras la entrada en vigor, 2003, 2005, 2007.

REFORMA 21-5-99.

P. 29A

Tequila falso

Continúan invdiendo el mercado europeo con equila adulterado, según el Consejo regulador del Tequila quien instó a la Comisión Europea a redoblar esfuerzos para combatir este fenómeno.

Durante la primera reunión del Comité Mixto del Acuerdo sobre reconocimiento Mutuo de Denominaciones de bebidas Espirituales, México-Unión Europea.

EL ECONOMISTA 19-5-99.

P. 35

Dará Bancomext apoyos especiales a exportaciones.

El Banco Nacional de comercio Exterior (Bancomext) otorgará apoyos especiales durante 1999 a los empresarios mexicanos interesados en aprovechar las oportunidades comerciales que se presentan en la Unión Europea.

LA JORNADA 25-5-99.

P. 23

Casi cerrado, el acuerdo de libre comercio con Los Quince.

En el marco de negociaciones sobre el acuerdo de libre comercio entre México y la Unión Europea (UE), se firmaron dos importantes acuerdos para la lucha contra el lavado de dinero y la promoción de las relaciones entre las pequeñas y medianas empresas de ambos países.

El acuerdo de libre comercio entre México y Los Quince ya casi está cerrado y se espera que el documento final se firme con el protocolo habitual, a fines de este año o a mediados del año 2000. Por otra parte ya ha quedado firmado el tema de los derechos humanos.

En la medida en que se recuperen las finanzas públicas se eliminarán esta subida transitoria".

Advirtieron que "no permitirán que las rondas de negociación se destraben dando garantías al capital transnacional europeo, con una apertura indiscriminada, sacrificando los sectores más vulnerables y mayoritarios para que ganen otros, pues permitirlo sería volver al colonialismo comercial y financiero del pasado o al neocolonialismo de las transnacionales sean éstas de origen europeo o estadounidense".

REFORMA 25-5-99.

P. 12a

Respaldan españoles acuerdo México-UE.

Las cámaras de comercio españolas se pronunciaron a favor de formalizar el Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea (UE) y México actualmente en negociación.

Jaimo Zabudovsky, embajador ante la UE, dijo ayer, antes de participar en el foro, que México regularizara sus tarifas arancelarias para los países con los que carece de acuerdos comerciales cuando se recuperen sus finanzas públicas y los precios del petróleo.

En cuanto se firme el acuerdo comercial entre México y la UE, las exportaciones españolas a México y la UE, las exportaciones españolas a México podrían aumentar hasta superar los 2 mil millones de dólares anuales.

Herminio Blanco, titular de Comercio, dijo que "México se ha transformado profundamente", ya que es un país privilegiado para la inversión extranjera directa, que recibió 55 mil millones de dólares desde la firma del TLC con Norteamérica.

Sin adelantar fechas, zabudovsky descartó que el acuerdo deba ser firmado en la actual administración. "No tenemos plazo para la firma, estamos negociando y las dos partes

buscamos tener un acuerdo lo antes posible para poner a europeos y mexicanos en igualdad de circunstancias con respecto a otros socios comerciales", dijo.

EL FINANCIERO 25-5-99.

P. 15

Rezago del agro en las negociaciones con la UE.

Europa considera como sensibles las frutas, legumbres y flores, así como otros productos agroindustriales, mientras que debido a los subsidios que proporcionan a los productores en Europa, nuestro país consideró como sensibles los cereales, cárnicos y lácteos.

México aún no sabe qué productos tenían un apoyo dentro del mercado comunitario o para su exportación, por lo que "pintó su raya desde el principio de la negociación", afirmando que no incluiría en el comercio cualquier producto que tuviera subsidio en Europa, a lo que los delegados de este continente respondieron que ellos se comprometían a no exportar a México productos subvencionados.

A pesar de los ajustes en la propuesta de México, esta todavía es insuficiente, puesto que plantea el libre comercio a cinco años, lo que es mucho tiempo para la Unión Europea, la cual ha perdido un 50 por ciento de participación en el mercado del país azteca desde la puesta en vigor del TLC de Norteamérica.

REFORMA 26-599.

P. 7A.

Crece la inconfiabilidad por acuerdo México-UE

La Presión del bloque español al Parlamento y a la Comisión Europea, y el fantasma de las elecciones en México, han llevado a las partes a negociar un acuerdo comercial "al vapor", que satisface sólo a grandes empresas transnacionales, afirmó el partido Europeo Izquierda Unitaria (GEU/NGL).

"Es clara la presión de los socialistas y populares para acelerar la negociación comercial, que contempla sólo el interés de las multinacionales dentro de un acuerdo que pretendía contribuir al desarrollo de los sectores más desprotegidos e incrementar las relaciones interparlamentarias", afirmó Paul Emile Dupret, consejero de Relaciones Exteriores y Económicas del partido.

La falta de participación del sector obrero, de las organizaciones defensoras de los derechos humanos y medio ambiente, y de la pequeña y mediana industria, muestran el "desinterés por hacer un acuerdo que sea satisfactorio para mexicanos y europeos".

Las negociaciones comerciales no habían terminado y había una oposición de más de 900 ONG's y confederación sindicales por falta de un mecanismo de seguimiento de las cláusulas de medio ambiente, sociales y de derechos humanos.

En pocas palabras "fue un cheque en blanco" a la Comisión Europea y a México para "negociar un acuerdo sin la presión de la sociedad civil".

Entre las propuestas del Partido para la próxima legislatura esta la revisión del contenido del acuerdo comercial, la introducción de una cláusula laboral y de medio ambiente y creación de instrumento para dar seguimiento a los derechos humanos en México.

La diputada socialista Ana Miranda de Lage, principal promotora del Acuerdo de Asociación Económica y Concertación Política, firmado el 8 de diciembre de 1997, descartó que se trate de una negociación precipitada.

EL FINANCIERO 26-5-99.

P. 39

TLC MÉXICO-UE-15

Como parte de la estrategia económica, se decide negociar el TLC con la UE-15 a fin de buscar mayor diversificación comercial para los productos y servicios nacionales, abriéndoles una opción más para su venta de exportación, sin embargo hay que considerar que la apertura es en ambos sentidos y con este tratado los productores de bienes y servicios mexicanos enfrentarían mayor competencia en su propio mercado.

La UE-15 representa 20 por ciento del total de comercio mundial y México es la séptima economía comercial mundial.

La Unión Europea es el segundo socio comercial de México y su segunda fuente de inversión extranjera directa (IED), 6.4 por ciento del comercio mexicano se realiza con ese bloque, 25 por ciento de IED que ingresa al país procede de la Unión Europea.

En inversión y movimientos de capital hubo avances moderados. Los capítulos que están cercanos a su conclusión son: Propiedad Intelectual, Competencia y Solución de Controversias. La próxima ronda de negociación tendrá lugar en la ciudad de México de 14 al 18 de junio.

LA JORNADA 26-5-99.

P. 32

Piden facilitar el acceso de productos mexicanos a la UE.

La solidez de la economía mexicana es fruto del ajuste de las finanzas públicas, la sustancial apertura de sus mercados, la privatización de empresas públicas y la reducción a niveles "manejables" del déficit de la balanza de pagos. *Alfonso Barrado*, quien por otra parte, señaló que México tiene la oportunidad de diversificar sus exportaciones, con el acuerdo de libre comercio que negocia con la Unión Europea.

Al respecto, el ex ministro de Economía de España, Carlos Solchaga, consideró fundamental facilitar el acceso de los productos mexicanos a los mercados internacionales, en especial a la unión Europea (UE). Consideró legítimo que México pida ayuda a los países europeos para incrementar sus ingresos por exportaciones y fortalecer así su balanza de pagos, lo que contribuiría a estabilizar su economía.

La desigual distribución de la riqueza en Latinoamérica, agudiza por los programas de ajuste económico puestos en práctica durante los años noventa, siguen siendo una fuente de inestabilidad.

LA JORNADA 26-5-99.

P. 27

Comerciar con Europa reducirá la dependencia con EU: Green.

México está suficientemente preparado para afrontar los efectos de cualquier crisis o la eventual devaluación de la moneda de algún país latinoamericano, dijo la secretaria de Relaciones Exteriores.

Los acuerdos firmados en esta reunión se aplican a cooperación educacional, científica, técnica y cultural, además de un acuerdo de colaboración para atacar el lavado de dinero procedente del narcotráfico y otro de apoyo a las pequeñas y medianas empresas.

El consejero comercial del Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) en Benelux y los países nórdicos, Sergio Ríos Martínez, consideró conveniente una desgravación arancelaria acelerada que abra el mercado nacional al europeo en el año 2007, sobre todo porque México cuenta con una gran experiencia en acuerdos comerciales.

EL FINANCIERO 24-5-99.

P. 24

Inician binacional México-España

La quinta reunión de la comisión Binacional México-España y el foro "México y Europa, escenarios económicos y políticos", que inician el lunes, marcarán un paso decisivo para fortalecer los lazos económicos y políticos bilaterales.

El foro, convocado por la fundación Euroamérica, será un excelente oportunidad para analizar las relaciones México-UE, que generan una serie de prometedoras expectativas de gran interés económico, político y cultural.

En el marco de la Binacional suscribirán entre otros compromisos, un convenio de colaboración sobre blanqueo de capitales, para facilitar el intercambio de información respecto de operaciones financieras con el fin de prevenir y combatir operaciones de procedencia ilícita.

EL FINANCIERO 27-5-99.

P. 20

Desplazará Europa los productos de baja calidad, advierte Secofi.

Ante la inminente firma del TLC con Europa, las empresas pequeñas y medianas del país deberán concientizarse de que es indispensable incorporar a sus procesos la cultura de la calidad y la productividad, de lo contrario corren el riesgo de ser desplazadas por la competencia, advirtió Decio de María Serrano.

recomendó a los empresarios convencerse de que los gastos para mejorar la calidad son en realidad inversiones que a la larga les multiplicarán sus beneficios y les permitirán competir en mejores condiciones frente a las firmas de Norteamérica y Europa.

Estas empresas que se hicieron los diagnósticos aumentaron un 23 por ciento sus ventas.

REFORMA 27-5-99.

P. 8A.

Ven realista acuerdo con la UE este año.

A iniciativa de México, la Reunión Anual a nivel ministerial de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) empezó ayer por un encuentro de los 29 países miembros de este organismo con 7 naciones del mundo en desarrollo como son Brasil, Argentina, China, India, Indonesia, Rusia y República Eslovaca.

Tras reunirse con sus colegas de Finlandia, Suiza, los Países Bajos y con el comisionado europeo Leon Brittan, Blanco aseguró que la conclusión de las negociaciones con la Unión Europea (UE) en 1999 en "una expectativa realista".

EL FINANCIERO 27-5-99.

P. 20

Rechaza la industria metal-mecánica acelerar la apertura con la UE.

En el aparato productivo crece cada vez más la inconformidad en torno a las negociaciones para firmar un tratado de libre comercio con los países de la Unión Europea.

Los productos de origen mexicano no pueden ser comercializados en el viejo continente, "mientras que los artículos europeos podrán entrar a nuestro mercado doméstico con todas las facilidades".

Otra de las grandes preocupaciones del sector en esta negociación es el asunto de las normas, ya que si no se negocian bien, pueden significar una barrera no arancelaria para los productos nacionales por parte de los europeos.

EL ECONOMISTA 31-5-99.

P. 32

Tequila con autorización del gobierno mexicano.

A partir del 1 de julio de 1999, nadie podrá usar la palabra "tequila" en Europa si no es por medio de una autorización del gobierno mexicano en los casos en los que se cumpla con lo establecido por la Norma Oficial Mexicana. Solamente dos empresas productoras de tequila, Cuervo y Sauza concentran 80.5% de las exportaciones totales de tequila, de acuerdo con los datos aportados por el director del Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, Jorge Amigo.

Gracias a la nueva fracción arancelaria México podrá controlar y conocer los números relativos a las exportaciones de tequila hacia Europa.

EL ECONOMISTA 31-5-99.

P. 32

Solución de controversias, tema difícil para el TLC con la UE.

El acuerdo de Amsterdam establece que las únicas dos vías para impugnar las resoluciones definitivas de las autoridades son la corte Internacional de Justicia o la Corte de Primera Instancia Europea.

Los empresarios mexicanos solicitan una vía bilateral para resolver las controversias como es el capítulo XIX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC). Para resolverlo está la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Es muy factible que este tema quede fuera de la negociación comercial que actualmente llevan a cabo México y la Unión Europea.

EL FINANCIERO 31-5-99.

P. 23

"Empeoraría" Europa su propuesta comercial: riesgo de que eleve los plazos de desgravación.

La Unión Europea podría empeorar su oferta a México, alargando los plazos de desgravación para el comercio de productos industriales en las negociaciones del TLC, si nuestro país no hace un esfuerzo por acercar aún más su propuesta a la del viejo continente, advierte Manuel López Blanco.

Europa podría empeorar su oferta elevando el plazo de desgravación para aquellos sectores que no quieren una rápida apertura.

Las exportaciones de Europa, mientras que las ventas de sus competidores, Estados Unidos y Canadá, entrarán libres de arancel y nos preguntamos por qué, sobre todo cuando las exportaciones europeas representan sólo el 8 por ciento de las compras totales de México eso no tiene lógica.

Expuso que la apertura comercial está ligada al flujo de inversiones y vendrán más capitales en la medida que se libere más rápido el comercio, de lo contrario se frenarán los flujos de capital.

Pero una empresa europea invertirá en México en la medida en que tenga acceso a materias primas y maquinaria de Europa, pero en la medida que estén penalizadas estas importaciones se frenarán las inversiones.

Rechazó que se vaya a excluir el capítulo de compras del gobierno, debido a que ya se firmó en el acuerdo interino que las dos partes deben negociar compras públicas. Esto fue ratificado por el Parlamento europeo y el Senado mexicano y si se excluye de la negociación México violaría estos acuerdos.

Si el dumping es un actividad ilegal y penalizada dentro del comercio internacional, tiene que recibir el mismo tratamiento venga de donde sea. Señaló que en materia de negociación agrícola ya se intercambiaron las listas de intereses mínimos.

CONCLUSIONES

Las relaciones de México con la Unión Europea han pasado como hemos visto- por diferentes estudios de evolución que se han intensificado con el tiempo debido a la premura de sus exigencias constantes.

El tratado de libre comercio entre México y la Unión Europea quiere aparecer como resultado de las exigencias coyunturales de las relaciones entre ambas partes, más que como resultado de las exigencias históricas. Esto se debe más que a la intensificación de las relaciones comerciales como producto de la globalización que se encuentra en voga a nivel mundial.

La apertura de mercados, la sobreproducción, la división internacional del trabajo, la intensificación industrial, son factores que provocan la constante transformación de las relaciones capitalistas de producción.

En años anteriores -hace unas dos décadas y media- el modelo de sustitución de importaciones, fue el modelo a seguir en la producción capitalista. Había fronteras territoriales muy marcadas, el mundo estaba dividido por dos bloques antagónicos (el capitalista VS el socialista). En la actualidad la no existencia del bloque socialista permite la apertura comercial hasta los lugares más recónditos del planeta.

Ahora con la globalización, las exportaciones buscan un lugar especial en el proceso histórico del capitalismo. La moda es exportar, ya sean productos comerciales, capital, servicios, personas. Las fronteras se abren al son de las exigencias del intercambio comercial.

El tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (UE) puede hacer disminuir la dependencia entre este último y los Estados Unidos, también puede hacer más intenso y diverso el intercambio comercial de nuestro país. Puede lograr disminuir o desaparecer el déficit comercial que tiene México con la Unión Europea. Pero hay también el riesgo de acentuar el desempleo, reducir el comercio interno, por favorecer las exportaciones. Producir para exportar favorece la balanza comercial, pero esto no significa una mejor distribución de la riqueza. Por lo que lo ideal sería pugnar por un modelo económico que no solo favorecerá al mercado, sino también al hombre en el lugar del mundo donde se encuentre.

BIBLIOGRAFÍA

- 1) Comercio Exterior, Vol. 41, No. 4, Mexico, Abril/91.
- 2) Comercio Exterior, oct/92.
- 3) Comercio Exterior, Núm. 11, Vol. 48, Noviembre/98.
- 4) Europa en México. Revista de la Delegación de la Comisión Europea en México. Año 1, No. 1, 1999.
- 5) Foro Internacional, vol. 32, Núm. 1 (125), Mexico, Julio-septiembre/91.
- 6) Foro Internacional, vol. 32, Núm. 2 (126), México, octubre-diciembre/91.
- 7) Foro Internacional, num 2 (132), vol. 33, abril-junio/93.
- 8) Foro Internacional, num. 4 (138), vol. 34, octubre-diciembre/94.
- 9) Foro internacional, numeros 2 y 3 (132-133), vol. 38, abril-septiembre/98.
- 10) Comercio Exterior, núm 11, vol. 48, noviembre/98.

HEMEROGRAFIA

MES: MAYO DE 1999.

A) Reforma.

F) Excélsior.

G) El Nacional.

H) El uno mas uno.

B) La Jornada

C) El Financiero.

D) El Economista

E) El Sol de México.

INTERNET

- 1) http://www.secofi-shci.gob.mx/Negociaci_n/uni_n_Europea/
- 2) http://www.secofi-snci.gob.mx/Negociaci_n/Uni_n_Europea/acuerdos/acuerdos.htm
- 3) http://www.secofi-snci.gob.mx/Negociaci_n/Uni_n_europea/Relcome.../rel.comercial.ht
- 4) http://www.secofi-snci.gob.mx/Negociaci_n/Uni_n_Europea/come.../comercio mex-ue.ht
- 5) http://www.secofi-snci.gob.mx/Negociaci_n/Uni_n_Europea/Profim.../profundizaci_n.ht