

56  
24.



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA  
DE MEXICO**

**ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES  
"CAMPUS ARAGON"**

**LA APERTURA DE LAS RELACIONES  
ECONÓMICAS MÉXICO-UNIÓN EUROPEA 1991-1994.  
-CAUSAS, EFECTOS Y PERSPECTIVAS-**

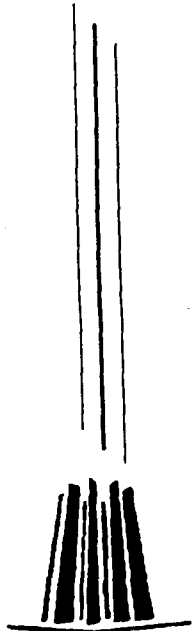
**T E S I S**  
**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:**  
**LICENCIADO EN RELACIONES**  
**INTERNACIONALES**  
**P R E S E N T A**  
**SERGIO TORRES ARGÜELLO**

**ASESOR:**  
**MTRÓ. JAIME LLANOS MARTÍNEZ**

**MEXICO**

**1997**

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**





Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

---

agradezco a:

*mis padres y hermana*

por haber contribuido al desarrollo  
de mi carrera profesional y haberme apoyado  
con sus consejos y orientación hacia una vida recta y  
sana para conseguir las metas que me trace al  
principio y fin de mi carrera; por haberme  
brindado un apoyo que siempre valorare  
en mi vida futura y haberme  
ayudado en la elaboración  
del presente trabajo

*Sinceramente Sergio*

---

INDICE .....	i
INTRODUCCION .....	i
<b>CAPITULO 1. Antecedentes de la Integración Europea .....</b>	<b>1</b>
1.1 Etapas de la Integración Económica .....	2
1.2 Orígenes y Evolución de la Comunidad Europea .....	5
1.2.1 Declaración Schuman .....	6
1.2.2 Tratados de París .....	7
1.2.3 Tratados de Roma .....	8
1.3 Actualidad y Culminación de los procesos previos a la Total Integración Europea .....	11
1.3.1 Tratados de la Unión Europea .....	16
1.3.2 La Unión Económica y Monetaria .....	19
1.3.3 La Política Exterior y de Seguridad Común .....	21
1.4 Problemática de la Integración Europea .....	24
ANEXOS	
<b>CAPITULO 2. La Economía Mexicana (1988-1994) .....</b>	<b>29</b>
2 México ante la UE. ....	30
2.1 Antecedentes de la Economía Mexicana de cara al nuevo entorno globalizador, previo al Sexenio de Salinas de Gortari .....	33
2.1.1 Razones Internas .....	34
2.1.2 Circunstancias Externas .....	35
2.1.3 Las Maquiladoras .....	36
2.2 Plan Nacional de Desarrollo .....	37

2.3 México y el Mundo .....	46
2.4 Análisis de la Nueva Ley de Inversión Extranjera en México .....	51
2.5 Resultados de la Política Económica Salinista .....	57
<b>CAPITULO 3. Las Relaciones de Europa con el Mundo .....</b>	<b>63</b>
3.1 La Unión Europea y Europa .....	66
3.1.1 Las Relaciones UE-EFTA y la nueva ampliación de la Unión Europea ..	66
3.1.2 Las Relaciones UE-Europa Central y del Este .....	69
3.1.3 Las Relaciones UE-Mediterráneo .....	73
3.2 La Unión Europea y los Países Industrializados .....	75
3.2.1 Las Relaciones UE-Estados Unidos .....	75
3.2.2 Las Relaciones UE-Japón .....	78
3.3 Las Relaciones Unión Europea-Asia .....	80
3.4 Las Relaciones Unión Europea-Africa .....	82
3.5 Las Relaciones UE-América Latina .....	83
3.5.1 La UE y el Grupo de Río .....	87
3.5.2 La UE y el Proceso de San José .....	88
3.5.3 La UE y el Caribe .....	90
3.5.4 La UE y el Cono Sur .....	92
3.5.5 La UE y el Pacto Andino .....	93
<b>ANEXOS</b>	
<b>CAPITULO 4. Las Relaciones Económicas entre México y Europa .....</b>	<b>97</b>
4.1 Las Relaciones Bilaterales México-Unión Europea .....	98
4.2 Acuerdo Marco de Cooperación México-UE .....	100
4.2.1 La Comisión Bilateral México Comunidad Europea .....	104
4.2.2 Promoción Comercial .....	105

4.2.3 Promoción de la Inversión .....	107
4.3 Mecanismos y Acciones de Cooperación Económica dentro del Acuerdo Marco de 3a Generación .....	108
4.3.1 ECIIP (European Community International Investment Partner o Programa para la Financiación de Inversiones Conjuntas) .....	108
4.3.2 Promoción Comercial o Foros Sectoriales .....	113
4.3.3 Consejo Empresarial México-Unión Europea o Business Council ....	116
4.3.4 EUROCAM (Asociación de Camaras de Comercio de la Unión Europea en México) .....	117
4.3.5 AL-INVEST .....	119
4.3.6 Los Agentes económicos en el Programa AInvest (Red-Coopeco, BC-NET,ECE,BRE,TIPS, Programa AInterprise) .....	123
4.4 Otros Ambitos de la Cooperación UE-México .....	133
4.4.1 Cooperación Empresarial .....	133
4.4.2 Cooperación Científico-Técnica .....	136
4.5 El Comercio entre la UE y México 1991-1994 .....	138
4.5.1 Exportaciones de la UE .....	140
4.5.2 Importaciones de la UE .....	141
4.6 Problemas de Acceso Comercial entre México y la UE .....	144
4.7 La Incidencia del Nuevo SGP (Sistema Generalizado de Preferencias) sobre el Comercio de México con la Unión Europea .....	148
4.8 Los efectos del T.L.C. sobre la Relación UE-México .....	151
4.9 La Inversión Extranjera Directa (IED) de la UE en México .....	159
4.10 Perspectivas de las Relaciones Económicas entre la UE y México .....	162
ANEXOS	
CONCLUSIONES .....	166
BIBLIOGRAFIA .....	171

## INTRODUCCIÓN

La presente obra esta dirigida a todos los estudiosos de las Relaciones Internacionales; principalmente a aquellos interesados en polemizar a cerca de los vínculos existentes entre la Unión Europea y México, con el fin de conocer, ampliar o reafirmar sus conocimientos en la materia, y en especial a los que pretenden iniciarse en el Mercado Europeo.

En la última década México ha asumido un papel destacado en su entorno regional y en el sistema multilateral, sobre todo, por su ingreso al GATT, en 1986, su admisión a la OCDE en 1994, su participación en la AEC (Asociación de Estados Caribeños) por la celebración de varios acuerdos de libre comercio y dada su posición geográfica que le confiere una situación estratégica para atraer capitales extranjeros, además de las transformaciones estructurales de la economía mexicana. El proceso de liberalización continua en la economía mexicana esta en marcha y la búsqueda de un mercado ampliado hacia Europa, genera grandes expectativas, y es así como surge nuestra hipótesis que plantea que "Las relaciones México-Unión Europea se dinamizaron a raíz de la redefinición del Modelo de Desarrollo Económico del presidente Salinas de Gortari; conllevando al acercamiento y a la creación de caminos más estrechos, pero a la vez más difíciles en las relaciones económicas, comerciales y de cooperación" y donde es necesario hacer de las relaciones entre la Unión Europea y México, objeto de estudio, para conocer la importancia, alcances y los beneficios en dicha relación, para tener con ello una idea de las posibilidades que México tiene de insertarse en el plano internacional, superando el marco regional.

Con el propósito de obtener más a fondo los vínculos existentes entre México y la Unión Europea (UE), prestando mayor énfasis a partir de la firma del Acuerdo Marco de Cooperación Económica entre México y la UE de 1991; y considerando que crecer para México, en todos los ámbitos, es una premisa por encontrarse inmerso en la globalización económica y diversificación de los mercados; resulta necesario analizar la posibilidad de ampliar los vínculos existentes con otras naciones. La Unión Europea representa para México su segundo socio comercial, pero existe una problemática, que sus relaciones económicas de Comercio e Inversión y demas formas de cooperación existentes entre ambos entes, son por mucho inferiores a las que México mantiene con los Estados Unidos, es así como surge la necesidad de estudiar la situación existente alrededor de la débil

relación entre la UE y México; desde las causas y condiciones con las que México enfrentó su apertura hacia el exterior, las medidas que tomó para hacer frente a dicha situación en el plano nacional e internacional, hasta la influencia de factores, como el T.L.C., que incidieron en diversos sectores de la economía nacional; tratando así de comprender y analizar posibles soluciones que equilibren las relaciones entre la UE y México.

Esta obra retoma en el 1er. capítulo, por una parte, los aspectos más relevantes del acontecer europeo, referentes a los orígenes, evolución y problemática de los procesos de la integración europea, desde la Declaración Schuman, hasta los Tratados de Maastricht, de una forma somera y sencilla y por otro lado conoceremos de una manera genérica, en el 2o. capítulo, el desarrollo de la Economía Mexicana a partir de 1988, poniendo de relieve, el modelo de desarrollo económico de Carlos Salinas de Gortari, base de la nueva estrategia emprendida por México en un afán de colocarse en el entorno internacional como una de las economías más abiertas del mundo hasta 1994, llegando a la consecución sexenal de Salinas de Gortari, haciendo referencia de los procesos políticos y económicos emprendidos en materia de diversificación comercial y sus efectos consecuentes.

Posteriormente, el 3er. capítulo marca una visión globalizadora en el ámbito europeo, proporcionándonos así un parámetro de lo que representa la UE para el mundo, desde las relaciones de la UE con la Europa misma, pasando por las relaciones con los Países Industrializados, hasta los países de América Latina, así como Asia y África.

Finalmente el último capítulo, retoma la esencia del tema de investigación, ya con un marco de referencia alusivo a los procesos de reforma internos y externos emprendidos tanto en México como en Europa y que dieron la pauta para redefinir el rumbo de sus relaciones con el exterior, es así como el capítulo 4 contiene la parte medular del trabajo de investigación, donde se enmarcan las relaciones entre México y la UE, se enfatiza, además el papel del Acuerdo Marco de Cooperación, señalando los mecanismos y formas de cooperación existentes entre ambos, los flujos de comercio e inversión recíprocas, el SGP así como la problemática de índole comercial, dando a conocer finalmente un panorama de las perspectivas entre México y la Europa, incluyendo una serie de datos estadísticos, tratando de contribuir así con un análisis para aquellas personas interesadas en debatir sobre el acontecer entre México y la UE.



## **CAPÍTULO 1. ANTECEDENTES DE LA INTEGRACIÓN EUROPEA**

## **1.1 ETAPAS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA**

La integración Económica es el proceso mediante el cual un grupo de naciones suprimen las formas discriminatorias existentes entre si a fin de alcanzar un desarrollo económico y bienestar general de los pueblos del área.

La integración económica es también, un proceso donde dos a más mercados nacionales previamente separados y de dimensiones unitarias estimadas poco adecuados, se unen para formar un solo mercado (mercado común) de una dimensión más idónea. Para alcanzar este propósito es preciso realizar una serie de actuaciones de acoplamiento de las estructuras nacionales, a fin de llegar con el mínimo coste social a un máximo de racionalidad económica, política y social en el ámbito que se pretende integrar en un periodo más o menos largo, a fin de evitar planteamientos demasiado bruscos o drásticos donde se hace prácticamente indispensable la transferencia de una parte de las soberanías nacionales a unas instituciones comunes que adquieren con ello un carácter supranacional; donde para lograr una verdadera integración económica es necesaria una base política supranacional y una coordinación política más estrecha.[1].

Dentro de la integración económica, se pueden catalogar las siguientes modalidades:

1) Club de Comercio Preferencial.- Dos o más países reducen sus impuestos respectivos de importación en todos los bienes, excepto los servicios de capital, entre sí. Los países miembros mantendrán sus aranceles originales frente al resto del mundo.

1. TAMAMES, Remón. *Estructura Económica Internacional*. Edit. Alianza Editorial, Madrid. 550 p.

2) Area de Libre Comercio (o Asociación).- Cuando dos o más países suprimen todos los impuestos de importación y todas las restricciones cuantitativas sobre su comercio mutuo en todos los bienes, excepto los servicios de capital, y conservan sus aranceles originales frente al resto del mundo. Por ejemplo, el NAFTA, entre México, Estados Unidos y Canadá.

3) Unión Aduanera.- Esta se configura cuando dos o más países suprimen los impuestos de importación sobre su comercio mutuo en todos los bienes, excepto servicios de capital, y adoptan simultáneamente un arancel externo común sobre todos los bienes provenientes del resto del mundo, excepto servicios de capital.

4) Mercado Común.- Se da cuando dos o más países integran una Unión Aduanera y permiten además el libre movimiento de todos los factores de la producción. En este caso el libre tránsito de trabajo y capital, diferencia fundamental con el Mercado Común y la Unión Aduanera.

La Unión Europea es el ejemplo más claro del nivel alcanzado en la integración económica, con la Unión Económica y Monetaria, significa la total libertad de circulación de las personas, los bienes, los servicios y los capitales, en toda la Unión Europea, además de la fijación irrevocable de las paridades entre las monedas de los países miembros y la adopción de una moneda única.

5) Unión Económica.- Es la forma más completa de la integración económica, donde los países conformantes, integran un mercado común y proceden a unificar sus políticas fiscales, monetarias y socio-económicas, donde el principal problema para su consecución, es el concepto de soberanía que maneja cada diferente Estado. Esta integración es de tipo regional, manifestando que la integración internacional comercial, se ha guiado principalmente por el GATT, que buscó una integración entre aranceles y tarifas de comercio mundial.(2)

2.Cfr. MILTADES, *Chocholades Economía Internacional*, México 1991, pp. 290-294.

Los procesos económicos y políticos que generaron la integración europea fueron diferentes a los que generaron la integración en América Latina, en Europa se observa una identidad sólida debido a su desarrollo económico y social y una homogeneidad en los regímenes políticos de esos países, al contrario de América, que se observa una fuerte influencia imperial y colonial, una economía de grandes problemas y una marcada heterogeneidad en los regímenes políticos.

La situación de la CEE tiene matices diferentes, ya que las ideas concluyentes, para dar paso a la integración, fueron terminar, con los conflictos que desgarraron al continente europeo, reestableciendo la estabilidad política y económica, mejorar la calidad en el nivel de vida de las sociedades europeas, abolir las barreras económicas para formar una zona unitaria, cooperación con las naciones menos favorecidas y generar la unión sólida entre las naciones de Europa.

La configuración de la CEE respondió a un proceso de distensión internacional, tendiente a la formación de bloques económicos. Los procesos de integración presentan perspectivas de solución a problemas de rezago económico; la actual división internacional del trabajo y las relaciones de intercambio entre los pueblos hacen cada vez más desigual los procesos de integración, ya que la integración debe darse dentro de un marco de igualdad siendo la misma estructura de la economía internacional quien da lugar a que exista desigualdad en los procesos de integración.

## **1.2 ORIGENES Y EVOLUCIÓN DE LA COMUNIDAD EUROPEA**

La Unión Europea es un grupo de países unidos con objeto de establecer un Mercado Común y alcanzar el acercamiento gradual de sus respectivas políticas económicas, lo cual constituye un elemento fundamental para conseguir, lo que, en última instancia, persigue la Unión Europea, la total integración económica y política de Europa Occidental.

La Unión Europea, es el resultado de tres tratados separados y todos negociados originalmente por los 6 Estados fundadores (Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos); el primer tratado fue el de París de abril de 1951, que creó la Comunidad Europea del Carbón y el Acero (CECA), el 2o. tratado fue el Tratado de Roma, de marzo de 1957, que creó la Comunidad Económica Europea (CEE) ó el Mercado Común y que en 1958 comenzó a remover barreras comerciales y económicas entre sus Estados miembros y a establecer un amplio mercado común, paralelamente los 6 firmaron un 2o. Tratado de Roma, con el fin de combinar sus recursos para el desarrollo pacífico de la energía atómica, surgiendo así, el EURATOM (Comunidad Europea de la Energía Atómica).

Estos tres tratados se fijaron como objetivos, una gradual integración de las economías de los Estados miembros, así como una unión más estrecha de sus pueblos. Las tres Comunidades (CECA, CEE y EURATOM), la Comisión Ejecutiva Única, de estos ha preferido referirse en sus publicaciones de divulgación, solo a la Comunidad Europea. En 1973 ingresaron: Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido, en 1981 ingresaría Grecia y para 1986 negociaron su adhesión, España y Portugal. Entre 1987 y 1988 se creó el Acta Única Europea, que amplía el funcionamiento de la Comunidad Europea, en 1991 los países de la EFTA (Asociación Europea de Libre Comercio) y la Comunidad Europea, crearon el Espacio Económico Europeo (EEE) con un mercado de 19 países, al igual que se

dio la aprobación en Maastricht de los Tratados de la Unión Monetaria y de la Unión Política. En 1993 entró en vigor el Mercado Único Europeo que significó la circulación de personas, mercancías, capitales y servicios en los países de la Comunidad, en ese mismo año entró en vigor el Tratado de la Unión Europea, suscrito en Maastricht, donde a partir de esa fecha entró en vigor la Unión Europea (UE) y para enero de 1994 comenzó a operar el EEE y un año después se daría la última adhesión de la UE con, Austria, Finlandia y Suecia en Enero de 1995, llegando a 15 los miembros de la UE.

### **1.2.1 DECLARACIÓN SCHUMAN**

La victoria de las potencias aliadas contra la Alemania Fascista, que puso fin a la Segunda Guerra, dejó una Europa venida a menos, donde los vencedores fueron, mas bien, los Estados Unidos y la Ex-URSS, dominantes y con ideologías superiores y para evitar la amenaza de la gestación de una Tercera Guerra, que enfrentaría al Este con el Oeste, surgieron políticos importantes como Winston Churchill- primer ministro británico-, que propuso en 1946, la creación de los Estados Unidos de Europa, en discurso pronunciado en Zurich, que realza el ánimo en Europa.

La diplomacia norteamericana y británica, confiaron a su homólogo francés, Robert Schuman, ministro de asuntos exteriores, presentar una propuesta para integrar Alemania Federal en el accionar Occidental, dentro de un organismo abierto a todas las democracias europeas, para el 10 de mayo de 1950 en una reunión de los tres gobiernos y bajo problemas económicos, como la superproducción del acero debido al elevado potencial siderúrgico que ocasionaba un descenso en la demanda, Robert Schuman en colaboración de Jean Monnet, un europeo influyente del mundo occidental y comisario del plan francés de modernización, nombrado por De Gaulle en 1945, se dieron a la tarea de abocar las dificultades habidas.

Monnet y sus colaboradores redactaron un documento en los últimos días de abril de 1950 con la exposición de motivos, rodeandolo de la mayor

discreción, acto seguido de la aprobación de Schuman, en Lorena y el debido apoyo de los gobiernos Francés y Alemán para su publicación en el Salón del Reloj del Quai de Orsay, proponiendo que la producción y el consumo del carbón y el acero se una creando una organización europea entre Francia y Alemania, dirigida por una institución llamada Alta Autoridad.

La Declaración Shuman enuncia una serie de principios:

-Debe eliminarse la secular oposición entre Francia y Alemania

-La actuación inmediata debe afectar un sector decisivo: La producción de carbón y acero, sometida a una alta autoridad común

-La fusión de estos intereses económicos, contribuirán a aumentar el nivel de vida y a la creación de una Comunidad Europea

-Las decisiones de una Alta Autoridad tendrán fuerza ejecutiva y serán vinculantes para los países que se sumen al proyecto. La Alta Autoridad estará integrada, con criterios prioritarios y por personalidades independientes.(3).

## **1.2.2 TRATADOS DE PARÍS**

Para que la iniciativa francesa se hiciera realidad, Francia convocó para el 20 de junio de 1950 en París una Conferencia intergubernamental, asumida por Jean Monnet, en la presidencia y donde acudieron los tres países del Benelux e Italia, permitiendo edificar el proyecto de edificio internacional, donde no se cuestiona la independencia y los poderes de la Alta Autoridad -punto central de la propuesta-. A solicitud de Países Bajos, se instituyó un Consejo de Ministros, en representación de los Estados, una Asamblea Parlamentaria y un Tribunal de Justicia.

3. PASCAL Fortaine. Una Idea Nueva para Europa. La Declaración Schuman. Edit. Documentación Europea, Luxemburgo 1992. pp. 12-14.

El 18 de abril de 1951, se firmó el Tratado Fundacional de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, con una vigencia de 50 años, tras su ratificación por parte de los 6 Estados signatarios, el 10 de agosto de 1952, la Alta Autoridad se instalaba en Luxemburgo.(4).

Para 1952 la Alta Autoridad, organo ejecutivo de la CECA, inicio actividades en Luxemburgo, con Jean Monnet como Presidente.

### **1.2.3 TRATADOS DE ROMA**

Los 6 países europeos- Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo, Países Bajos y la República Federal Alemana- al dar el primer paso hacia la Integración Europea e impulsados por el auge de la reconstrucción de la posguerra, el Tratado de París probó ser un éxito, generando un aumento del 129% en el comercio de sus productos tan solo en 5 años de existencia.

Estimulados por tal éxito, los seis propusieron aplicar un enfoque similar al conjunto de la economía, dicha iniciativa condujo en 1957, a firmar en Roma los Tratados que instituyeron la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM), esta última con el objeto de favorecer en Europa la utilización de la energía nuclear con fines pacifistas.(5).

Los principales objetivos de la CEE proponían una expansión económica y elevar el nivel de vida y en el plano político, una unión política de los pueblos europeos sobre la base del desarrollo armónico de las actividades económicas en el conjunto de la Comunidad, para lograr dichas metas, el Tratado se orientó a establecer una Unión Aduanera, eliminando barreras comerciales entre los Estados miembros, y por ende, el establecimiento de una tarifa común para las importaciones provenientes de terceros países, así como garantizar la libre circulación de personas, servicios, y capitales y con ello favorecer los intercambios.

4. Ibid. p. 15

5. PUECO, Felicitas. La Unión Europea y México, Edit. Delegación de la Comisión Europea. Impresos: Tipographics. México, D.F. p. 5



Las políticas comunes se aplicaron en varios sectores como: La agricultura, los transportes, la competencia, el comercio exterior y más adelante la investigación científica y tecnológica y la armonización fiscal; el preámbulo y las cláusulas del Tratado dieron pie a la puesta en marcha de políticas comunes en casi todos los ámbitos de la vida económica y social; además el Tratado estableció una política comercial común expresada en acuerdos entre la Comunidad y gran parte de países del mundo.

A finales de los 60' la Comunidad comenzó a reaccionar frente a la sobreproducción agrícola, debido a la rigidez de los mecanismos de la PAC, llegando a un acuerdo los ministros de imponer una tasa de corresponsabilidad a los productores de leche para contribuir al pago de almacenamiento y venta a precios subsidiados en los mercados mundiales

Para 1962 se puso en marcha la Política Agrícola Común,(PAC) que nació en Enero de 1961 estableció un Mercado Único y como consecuencia, precios únicos para los productos agrícolas, dicha política aseguraba también a los agricultores un nivel de vida comparable a los trabajadores de otros sectores. Para julio de 1967, entro en vigor el Tratado firmado en 1965, que instituye un solo Consejo y una Sola Comisión, en lo que se llamó "la fusión de los ejecutivos", donde solo habrá una Comisión (que reemplaza y absorbe la Alta Autoridad de la CECA y las Comisiones de la CEE) y un único Consejo de Ministros- que representa a los gobiernos de los Estados Miembros-, aunque la nueva Comisión y el Consejo, actuará según las reglas propias de cada una de las comunidades, regidas por los tres Tratados europeos.

En 1968 se dió la culminación de la Unión Aduanera, con 18 meses de adelanto sobre el calendario, esta Unión abolió todos los derechos de Aduana entre los Estados miembros y se puso en marcha la tarifa exterior común, así también en 1970, la Comunidad obtiene su propio presupuesto para operar, a partir de ingresos aduaneros, de porcentajes recibidos sobre las importaciones

agricolas y de un porcentaje inferior o igual a una parte del IVA percibida de manera uniforme en el seno de los Estados miembros.(6).

La PAC, se basa en tres principios fundamentales (mantenimiento de la unidad del mercado, presencia comunitaria y solidaridad financiera), dichos principios sufrieron una reforma para principios de 1991 con el fin de adaptarse a una coyuntura internacional y sustituir la ayuda en precios para los agricultores por un sistema de ayudas directas a la producción, reduciendo los precios en productos como: cereales y carne de vacuno. Para junio de 1992 el Consejo de Ministros adoptó el paquete de medidas más radical de reformas de la agricultura europea desde la introducción de la PAC con el objetivo de: mantener la situación de la Unión como principal productor y exportador agrario, ajustar la producción a la demanda del mercado, dirigir la ayuda a los agricultores hacia la producción, proporcionar incentivos, proteger el medio ambiente y reducir los precios en los principales productos (cereales, plantas y carne de vacuno). La reforma de la PAC de 1992 hará más soportable el costo de la Política Agrícola a los gobiernos, y se espera que para 1997, la nueva PAC proporcionara beneficios que alcancen los 2.800 millones de ECU\$.

La Comunidad atravesó por un periodo de avances progresivos y lentos que tuvieron como denominador común una pertenencia hacia el ámbito comercial. La propia dinámica del comercio comunitario se hizo manifestar en éxito progresivo, que generó ampliaciones sucesivas al interior, incorporando al Reino Unido, Dinamarca e Irlanda en 1973, a Grecia en 1981 y a España y Portugal en 1987.

6. Ibid p. 2.

### **1.3. ACTUALIDAD Y CULMINACIÓN DE LOS PROCESOS PREVIOS A LA TOTAL INTEGRACIÓN EUROPEA**

En 1987 entró en vigor el "Acta Única Europea", que completa y amplía el funcionamiento de la Comunidad y es el punto de partida de la Europa de 1992; a través de la iniciativa Delors aceptada por la Comisión Europea en 1985, el proyecto de mercado único se convirtió en instrumento para salir de un estancamiento político y económico, de hacia ya 5 años. La Comisión Europea eligió dos instrumentos básicos: Uno fue el Libro Blanco de 1992, que contenía actos legislativos, exponiendo un programa necesario para llegar al Mercado Único y el otro fue el Acta Única Europea que fue la primera gran revisión del Tratado de Roma, que contenía además modificaciones como, el de introducir el voto por mayoría en lugar del voto por unanimidad, el mundo empresarial e industrial europeo, vieron con buenos ojos el mercado único, debido a que se encontraban en desventaja con sus competidores estadounidenses y japoneses que podían utilizar sus mercados interiores como trampolines para sus exportaciones a los mercados mundiales.

El Libro blanco señaló todos los obstáculos técnicos y físicos que justificaban la existencia de controles en las fronteras intracomunitarias, además de fijarse un calendario de 7 años para ir eliminándolos progresivamente.(7).

El Acta Única fortaleció la colaboración entre el Consejo de Ministros y el Parlamento Europeo, dándole a este último mayores poderes de codecisión en las normas de Mercado Interior y en las relaciones de la Comunidad con terceros países a través de la Cooperación Política, en función desde 1970, además de otorgar al Parlamento la autoridad de fijar el presupuesto de la Unión Europea.

7. El Mercado Único. Edit. Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo 1994. pp. 14-15.

El Mercado Único. El 1 de Enero de 1993 comenzó a funcionar el Mercado Único Europeo, que significó la libre circulación de bienes, servicios y capitales, a través de los doce países, sin fronteras interiores, como en un solo Estado. La cuarta libertad, referente a la libre circulación de personas, no se ha hecho realidad y sigue bajo competencia de los Estados miembros. Referente a los controles de pasaportes y registros en equipaje y vehículos se han suprimido para los ciudadanos de la Unión que cruzan una frontera interior terrestre, marítima o aérea, pero por falta de una política común, los controles se mantienen para los ciudadanos de terceros países., aunque se contempló que para 1993 deberían desaparecer.

La iniciativa de 1992, propuesta por Jacques Delors, quien al asumir la presidencia en 1985, se fijó como principal prioridad la realización del mercado único, la culminación exitosa de este proyecto fue posible gracias al apoyo de parte de la Comisión Europea y del mundo empresarial e industrial, así como de los Estados Miembros de la Comunidad y el Parlamento Europeo, siendo un proceso gradual. La recesión económica de 1993 ha impedido que el mercado único dejase sentir plenamente sus efectos positivos en la creación de empleo.

El cometido del Mercado Común se ha cumplido en un 95%, ya que al desaparecer los obstáculos físicos, técnicos e impositivos en las fronteras, Europa presenta un gran espacio unificado y esto se debe en parte por la buena asimilación de las nuevas leyes por parte de los Estados miembros, reflejado en la incorporación de estas en las legislaciones nacionales de cada Estado, la aplicación de las mismas en los tribunales y el reconocimiento por parte de las administraciones; esto trajo como consecuencia: Supresión de formularios aduanales, de formalidades fiscales, control de mercancías y las restricciones a las transferencias de capital, además de la búsqueda de armonización de normas fitosanitarias, unificación del IVA y mayor movilidad laboral.(8).

El Mercado Único brindó beneficios económicos y personales al consumidor, ofreciéndoles una mayor cantidad de productos a mejores precios.

Las pequeñas y medianas empresas europeas accedieron a nuevos mercados, nuevos socios y nuevas tecnologías, provocando una mayor competencia, una reducción de los precios al consumidor y un abaratamiento en los costos de producción, a su vez se incrementó la competitividad en los mercados mundiales de exportación gracias al gran mercado interior y a las economías de escala.

El mercado único supone un elemento estratégico de integración para impulsar el crecimiento y recuperación económica, aumentar la competitividad, generar empleo y recuperar la confianza en la capacidad de la Comunidad para alcanzar los objetivos del Tratado de Maastricht y debido al dinamismo generado por el mercado interior se dieron las condiciones necesarias para el Tratado de la Unión Europea (Tratado de Maastricht), ya que sin un Mercado Único, no se habría avanzado hacia la Unión Económica o hacia la Unión Política

Nuevas áreas de responsabilidad se generaron, en ámbitos como: Política Industrial y se producira una mayor transferencia de recursos de las regiones ricas a las pobres a través de fondos estructurales de la Comunidad. La tarea más inmediata de la comunidad para consolidar el Mercado Único supone:

-Eliminar las diferencias existentes en materia de fiscalidad y de Derecho de sociedades.

-Aprobar una serie de normas en las nuevas áreas de responsabilidad de la C.E.

-Garantizar que los gobiernos nacionales apliquen las normas del mercado único correctamente.(9).

9. Op. cit. p. 7.

La industria europea se ha enfrentado a problemas de desempleo, en comparación con los Estados Unidos y Japón, Europa muestra retraso en la explotación de tecnologías nuevas, clave de la competitividad industrial, para contrarrestar el impacto, la Unión Europea ha decidido ayudar a las industrias tradicionales -acero, textil y construcción naval- para incrementar la competitividad, medidas contempladas en el Acta Única Europea. Y como ejemplos de medidas de cooperación europea tenemos en diversos ámbitos como: La Joint European Torus (JET) referente a fusión nuclear y el Programa "Eureka", lanzado en 1985, para reforzar la base industrial europea.

Las actividades en materia de investigación y tecnología de la Unión Europea pueden verse en ámbitos referentes a la competitividad industrial y los recursos energéticos, entre los programas que se ejercen se pueden citar los siguientes: ESPRIT (Programa Estratégico Europeo de Investigación y Desarrollo en tecnología de la Información), RACE (Investigaciones en la Comunicaciones de punta para Europa), BRITE (Investigación fundamental sobre las tecnologías industriales para Europa y el EURAM (Investigación europea sobre materiales de punta)

La Política Europea de Competencia y Competitividad Empresarial, impide a los Estados miembros un tratamiento privilegiado a las empresas nacionales y evita la formación de monopolios; el Tratado de Roma contiene disposiciones sobre acciones anti-trust, los reglamentos de la Comunidad prohíben los acuerdos entre empresas con el fin de restringir la competencia. Los factores determinantes de la competitividad son: Los recursos humanos, la conquista de tecnologías, y el aprovechamiento de las ventajas de un gran mercado, dichos objetivos son prioridad para la Unión entre 1993 y 1997, siendo que la competitividad y la competencia, están íntimamente ligadas.

El Acta Única Europea, también contiene una Política Social, en todos los Estados miembros, excepto, el Reino Unido, aprobándose en 1989, donde se desea la inclusión de una importante dimensión social a un proyecto que se

antojaba por algunos sectores, demasiado comercial, reforzando el concepto de cohesión económica y social, con el fin de reducir la brecha entre los países ricos y pobres de la Comunidad, para que estos pudieran aprovechar las ventajas que ofrece el Mercado Único, y como prueba este principio animó la creación del Fondo de Cohesión, como parte del Tratado de Maastricht, para ayudar a los cuatro países más pobres: España, Portugal, Grecia e Irlanda, dicho fondo pretende reforzar la solidaridad entre ricos y pobres en la Comunidad suscitada por el Fondo Social.

La Comunidad cuenta con apoyos financieros para dichos Estados con disparidades regionales, mediante mecanismos administrados por la Comisión Europea y el Banco Europeo de Inversiones (BEI), mediante instrumentos de subvención y crédito, canalizada a través de tres fondos estructurales, que tienen por objeto: Acrecentar el desarrollo económico y el empleo, apoyar sectores industriales en crisis, favorecer la modernización del sector agrario y corregir los rezagos en áreas periféricas, dichos fondos son:

1) el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER), que se encarga de corregir desequilibrios regionales dentro de la Comunidad, reconvirtiendo las regiones industriales en decadencia.

2) el Fondo Social Europeo (FSE), que lucha contra el paro de la inserción profesional de los jóvenes, fomentando políticas de empleo.

3) el Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agraria (FEOGA), principal instrumento para financiar el desarrollo de las estructuras agrarias y el desarrollo de las zonas rurales.

Los créditos comunitarios se realizan a través del BEI, la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) y la Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM).(10).

10. Dirección General de Asuntos Económicos Bilaterales. *Fondos Estructurales de Apoyo Económico en la Comunidad Europea*. Edit. SRE Agosto de 1993, p. 2.

El funcionamiento eficaz del mercado único depende del dinamismo de los agentes económicos, por esta razón la Comisión Europea quiere mejorar el Marco Jurídico de la actividad empresarial con el objetivo de eliminar las restricciones o barreras para fomentar nuevas iniciativas de proyectos innovadores, ya que en tiempo de recesión económica existe el riesgo de que las directivas comunitarias se aplique de distinta forma y segmenten el mercado único, debiéndose evitar interpretación de la subsidiaridad para evitar la fragmentación. Así mismo las empresas tienden a pedir ayuda y protección de sus gobiernos antes que solicitarles medidas para abrir sus mercados, admitiendo una mayor competencia, los gobiernos están preocupados por conservar los puestos de trabajo existentes en su país que aplicar políticas librecambistas que podrían traer efectos contrarios

Dentro del sector servicios, es el que más personas emplea en todos los países de la Comunidad Europea, representando un 60% del número total de empleados en la Comunidad, expresada en un 62% de bienestar en el PIB, superior al 35% que representa la industria y el 3% de la agricultura, destacándose los servicios financieros y seguros, los de telecomunicación y de información, de transportes y los de redes transeuropeas.[11].

El periodo que atraviesa a 1994 el Mercado Único, fue diferente, caracterizado por una recesión económica que afecto a la mayoría de los Estados miembros y por la inestabilidad en la ex-Yugoslavia y algunas cercanas repúblicas de la ex Unión Soviética.

### **1.3.1 TRATADOS DE LA UNIÓN EUROPEA**

Para 1990 el Consejo de Ministros convocó a dos conferencias intergubernamentales para llevar a cabo una segunda reforma de la Comunidad Europea,

11. Op.cit.p. 32.



considerando que dicho tratado es la culminación de los esfuerzos de la unidad europea emprendidos en la época de la posguerra -Tratados de París en 1951, Tratado de Roma en 1957 y Acta Única en 1987- con la creación de: una Unión Económica y Monetaria cuyos principales objetivos son el diseño de una política monetaria común, el establecimiento de una Banca Central unificada y la utilización de una sola moneda al interior de los países miembros, y otra destinada a la Unión Política, que trataría los aspectos de política exterior y de seguridad, acordando también propósitos en materia de: Integración Comercial, económica y política, fundamento de la nueva construcción europea.

El proceso de integración se ha podido avanzar gracias a la determinación francesa y la disposición alemana de unificarse bajo el techo europeo, enfrentando la política de gobierno británico, la cual pretende un mayor margen del ejercicio de soberanía nacional, donde para atenuar estas diferencias se ha aplicado el principio de subsidiariedad que funciona como base para la distribución de competencias entre la Comunidad y sus Estados miembros, al establecer que la comunidad sólo debe realizar aquellas acciones que por su naturaleza no pueden ser efectuadas por sus integrantes en los individual.

La Comunidad trató estos asuntos en la Cumbre de Maastricht -pequeña ciudad holandesa de 120 mil habitantes- en diciembre de 1991 donde se acordó comenzar la primera etapa de la Unión Económica y Monetaria en 1992, anticipándose a la entrada del Mercado Único, e iniciar los trabajos para la Unión Política con el diseño de una Política Exterior y de Seguridad Común, dándose las conclusiones de las Conferencias Intergubernamentales con la firma del Tratado de la Unión Europea en Febrero de 1992.

El proceso de ratificación del Tratado de Maastricht, en curso desde 1992, se convirtió en obstáculo importante por el resultado negativo del referéndum en Dinamarca, por un margen estrecho de 50.7 contra 49.3 a favor, los Irlandeses, que fueron los primeros en aprobarlo con 69 a favor por 31 en

contra, así como los Franceses con 51 a favor por 49 en contra, esperándose por otro lado las ratificaciones parlamentarias por parte de: Alemania, Bélgica, España, Gran Bretaña, Grecia, Holanda, Italia, Luxemburgo y Portugal.(12).

Los avances se dieron primero en la Unión Económica y Monetaria, al acordarse la creación de la Banca Central Europea en 1994 y el establecimiento de una moneda única a más tardar en 1999, y en la parte política se aprecia un menor grado de desarrollo; también se diseñó la segunda etapa de un programa de "cohesión" destinado a apoyar a las regiones más atrasadas -España, Portugal, Grecia e Irlanda-, otorgando asistencia suplementaria en sectores esenciales como: redes de transportes transeuropeos y medio ambiente y asegurar un financiamiento adecuado por parte de los Estado miembros, conocido como Paquete Delors II.

Las tres grandes prioridades de la Comunidad Europea hacia la culminación de la integración Europea fueron:

-El Mercado Único y las medidas que lo acompañan, sobre todo en el terreno social.

-El Segundo Paquete de Medidas Estructurales y Financieras, y

-El rol internacional de la Comunidad Europea.(13).

12. CUEVA Parus, Marcos Maastricht: "La marcha de un Tratado". LINO MAS LINO. Sección: Internacionales. Lunes 16 de noviembre de 1994, pág. 12.

13. GELABERT, Rafael. ELBONOTAS. Año 2 No. 5. Edit. DCEM. Febrero-Marzo de 1992. Revista Mensual. p. 6.

### **1.3.2 LA UNIÓN ECONÓMICA Y MONETARIA**

La UEM significa la total libertad de circulación de las personas, los bienes, los servicios y los capitales en toda la Comunidad Europea, además de la fijación irrevocable de las paridades entre las monedas nacionales de los Estados miembros, y por último significa la adopción del ECU, como moneda única, siendo necesario para su logro que las políticas económicas de todos los Estados miembros sean compatibles entre sí, para que alcancen un alto grado de coherencia en lo referente a políticas presupuestarias nacionales y la adopción de una política monetaria única.

Los Estados miembros han buscado una mayor convergencia económica para poder garantizar la liberación total de los movimientos de capital e integrar los mercados financieros, además de coordinar de una manera eficaz los ámbitos, monetario, fiscal, y presupuestario. Las ventajas que ofrece la fijación de las paridades en las monedas se resumen así: Reducir la incertidumbre de las fluctuaciones, los riesgos, aumento de inversiones industriales y comerciales, crecimiento económico, rentabilidad de las empresas y por ende generar empleo, reducción de los tipos de interés.

La Comunidad podrá disfrutar las ventajas de la UEM, cuando se implante una moneda única, esta permitirá que desaparezca la tentación especulativa que favoreciera a las empresas y entidades financieras de la comunidad. La importancia del ECU, podrá compararse en el plano internacional a la del dólar o al Yen, así como su emisión y gestión será a cargo de un nuevo banco central, el ECU también circulará junto con las monedas de los Estados miembros. La historia de las propuestas de una UEM se remontan a 1970, en el informe Werner, al cual le siguieron en 1972, la creación de la "serpiente monetaria", llegando finalmente a la publicación del informe Delors de 1989, que se proponía encaminar la primera etapa de la Unión Económica y Monetaria para 1990.

En el ámbito económico: Eliminación de los obstáculos físicos, técnicos y fiscales a los intercambios realizados dentro de la Comunidad, incrementar los recursos en los fondos estructurales, para impulsar el desarrollo regional y corregir desequilibrios en distintas regiones europeas.

En el ámbito monetario: Liberalización de los movimientos de capital, supresión de obstáculos para la integración financiera, participación de todas las monedas en el mecanismo de cambios del SME y coordinación en materia política monetaria y de política de cambios.(14).

A continuación se enumeran las tres etapas de la Moneda Única.

1-Primera Fase (del 1-VII-1990 al 31-XII-1993) Resultados.-Liberación completa de los movimientos de capitales, la consumación del mercado único, la entrada en vigor del Tratado de Maastricht, efectiva después del 1 de noviembre de 1993, un programa de convergencia económica y monetaria a fin de aproximar las acciones económicas en materia de, tasas de inflación, déficit presupuestales, tasas de interés y paridad cambiaria y la fijación de la composición de la "cesta" del ECU efectuada el 1 de noviembre de 1993.

2-Segunda Fase (comenzó el 1 de enero de 1994) y ésta prevé, la búsqueda de una convergencia mayor de las políticas económicas y monetarias de los Estados miembros, para dar paso a una tercera fase y la moneda única. El 1 de enero se creó el Instituto Monetario Europeo, (IME) integrado por los Bancos Centrales de los Estado Miembros de la Unión, cuya función es reforzar la cooperación entre los Bancos Centrales Nacionales y coordinar las política monetarias de los Estados miembros, así como supervisar el funcionamiento del SME y será quien prepare la tercera fase de la Unión Económica y Monetaria, preparándose con la implantación del Sistema Europeo de Bancos Centrales.

14. CCE. La Unión Económica y Monetaria. Edit. División "Publicaciones" Europeas de la Serie "Documentos", Luxemburgo, mayo de 1991. p. 5.

**Composición del ecu y proporción que supone cada moneda, expresada en porcentaje (31 de julio de 1992)**

ECU	PORCENTAJE
LFR	0.31
DR	0.57
ESC	0.80
IRL	1.12
DKR	2.52
PTA	5.29
BFR	7.86
HFL	9.56
LIT	9.83
UKL	12.22
FF	19.32
DM	30.60

Fuente: Servicios de la Comisión

**Principales monedas de los créditos internacionales (%)**

	Dólar de Estados Unidos	Yen Japonés	Franco Suizo	Libra Esterlina	Marco Alemán	ECU
1987	38.8	13.7	12.9	7.8	8.0	4.0
1988	41.2	8.4	11.1	9.4	10.1	4.9
1989	52.0	8.3	7.5	7.1	6.3	4.9
1990	36.1	13.5	9.9	9.1	7.3	7.3
1991	33.7	9.1	6.6	9.4	5.4	12.2

Fuente: Servicios de la Comisión

{SEBC) cuyo objetivo es la estabilidad de precios y que lo compone el Banco Central Europeo y los Bancos Centrales nacionales.

3-Tercera Fase- (Será a partir del 1 de enero de 1997 o del 1 de enero de 1999) caracterizada por: Una moneda única, posibilidad de asistencia financiera a Estados miembros en caso de dificultades, una política monetaria única, y una política exterior de cambio.(15).

### **1.3.3 LA POLÍTICA EXTERIOR Y DE SEGURIDAD COMÚN**

La comunidad europea a pesar de ser una potencia comercial en marcha, sigue teniendo un poder limitado en cuestiones de política mundial; sus orígenes se remontan a la misma construcción europea, en 1954, cuando la Asamblea Nacional Francesa rechazó la creación de la Comunidad Europea de Defensa y no fue si no hasta los años 80 cuando se fue desarrollando progresivamente la Cooperación Política Europea (CPE) compuesta de consultas periódicas entre los ministros de Asuntos Exteriores.

Las últimas crisis políticas como la guerra civil de Yugoslavia o el desmoronamiento de la URSS, dejó entrever la insuficiencia de las estructuras de PEySC de la Comunidad. En el Tratado de la Unión Europea, los jefes de Estado o de Gobierno acordaron desarrollar progresivamente una política exterior y de seguridad común para mantener una identidad europea y velar por mantener sus derechos soberanos, aunque predomine la cooperación intergubernamental. Es difícil definir los intereses comunes por cuestiones como las de Francia y el Reino Unido, que son los dos países miembros quienes tienen armas nucleares, otro problema lo constituye el hecho que no todos los Estados miembros pertenecen a la OTAN- fundada en 1949 compuesta por Estados Unidos, Canadá, Todos los Estados miembros de la CE, a excepción de Irlanda,

15. PUECO, Felicitas. EURONOTIAS, Edit. DCCEM. Septiembre de 1994. Revista Mensual. pp. 7-8.

Turquía, Noruega e Islandia. La Unión Europea Occidental (UEO) nació, también después de la segunda guerra y de la cual son parte todos los Estado miembros de la Comunidad a excepción de Dinamarca, Grecia e Irlanda

Las decisiones en el ámbito de la PESC, siguen siendo competencia exclusiva de los gobiernos de los Estados miembros, no incluidos entre las disposiciones del Tratado de Roma, además de ser adoptadas por unanimidad. La decisión de incorporar temas de seguridad a la futura política exterior común se tomó en la última fase de la elaboración del Tratado de Maastricht, a consecuencia de la alteración de fuerzas en Europa tras la unificación de Alemania y el retorno de la democracia de los países de Europa Central y Oriental, a la par se acordó aunar esfuerzos para integrar la UEO en los futuros procedimientos de toma de decisiones de la CE en este ámbito, así como estrechar la cooperación entre la UEO y la OTAN para incrementar la cooperación defensiva, tras la desaparición del conflicto Este-Oeste.

Los objetivos de la Política Exterior y de Seguridad Común son:

-Salvaguardar los valores comunes, los intereses básicos y la independencia de la Unión Europea

-Fortalecimiento de la seguridad de la Unión y de sus Estados miembros en todas sus formas

-Salvaguardar la paz mundial y fortalecer de la seguridad internacional de conformidad con los principios de la Carta de las Naciones Unidas así como los fundamentos y objetivos de la Conferencia sobre la Seguridad y la Cooperación en Europa, recogidos en el acta de Helsinki de 1975 y en la Carta de París de 1990

-Fomento de la cooperación internacional

-Fomento y consolidación de la democracia y el Estado de Derecho, así como salvaguardar los derechos humanos y las libertades fundamentales.<sup>16</sup>

16. CCE. La Unión Europea. Edit. División "Publicaciones" Europeas, de la Serie "Documentación Europea". Luxemburgo, 1992, pp. 29-30.



## **1.4. PROBLEMÁTICA DE LA INTEGRACIÓN EUROPEA**

Las preocupaciones que rodearon al proceso de integración europea a 1994 giraron en torno a: La recesión económica en todos los países; las tendencias nacionalistas, principalmente de Alemania, con brotes de xenofobia, los fracasos políticos en los siempre conflictivos balcanes y la debilidad para afrontar los propios problemas. Las sacudidas en el Sistema Monetario Europeo, tras cinco años de estabilidad bancaria, los altos tipos de interés impuestos por el Bundesbank alemán, que produjeron especulaciones y devaluaciones; la salida de la libra esterlina y la lira italiana del sistema, en septiembre de 1992. Otros problemas, fueron la crisis gubernamental italiana y su inestabilidad política; la caída del socialismo en Francia (férreo partido de la unión); en Alemania, los altos costos de unificación y los estallidos nacionalistas, los recortes sociales en España, por exigencia de la convergencia, problemas económicos en Países Bajos, Irlanda, Bélgica, Luxemburgo y Grecia.

Las sobrias expectativas de crecimiento para los países miembros de la OCDE, se vieron limitadas para 1993, las dificultades suscitadas por el proceso de ratificación de los Acuerdos de Maastricht, así como el carácter restrictivo de la política monetaria del Bundesbank atemperaron los ánimos en los mercados financieros, obligando a las monedas nacionales a ser puestas a prueba a través de fiebres especulativas, donde varios gobiernos recurrieron a la devaluación para proteger la competitividad de sus empresas en relación con la economía alemana y en anticipación a la mayor competencia esperada a consecuencia de la unificación europea, muchas empresas han continuado despidiendo trabajadores para proteger sus márgenes de ganancia, sin revertir necesariamente la tendencia sufrida por la industria europea de la caída de su competitividad mundial. Los europeos incluso apuntan hacia el capital acumulado en los países desarrollados de Asia y América Latina.(17)

17. ZEBADÚA, Emilio. "Perspectivas Económicas de Europa para 1993". EL FINANCIERO. Sección: Economía. Mártes 12 de Enero de 1993. p. 22.

Desde la segunda mitad de 1992, la economía europea entró en una etapa de recesión que se contrarrestaría hasta 1994, si se obtenía un crecimiento económico de 0.1 del PIB como mínimo, pero el indicador más alarmante de esta crisis ha sido la tasa de desempleo del 10.1% de principios de año contra 9.25 a un año atrás, casi en todos los países comunitarios. Las razones de esta crisis, según el FMI, contempla factores monetarios como: la inestabilidad del Sistema Monetario Europeo (SME) y la existencia de altas tasas de interés, factores políticos: el retraso de un año en la ratificación del Tratado de Maastricht y estructurales: por la rigidez del mercado laboral en seguridad social, el excesivo gasto público y la escasa inversión, en 1993, el desempleo registro el más alto nivel desde hace ya 20 años, y para el corto plazo la "iniciativa para el crecimiento económico apoyó en el Fondo Europeo de Inversiones, un desembolso que generara inversiones, además del apoyo a las pequeñas industrias, además de estar dirigido a reactivar la economía y aumentar la competitividad de las empresas europeas.

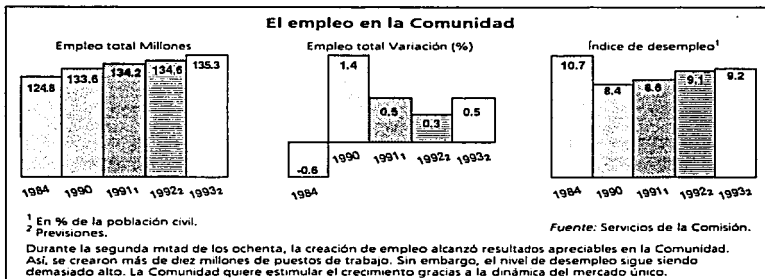
En la reforma al SME, de 1994 se acordó ampliar el margen de fluctuaciones de las monedas del 2.5 al 15% por un periodo indefinido, las primeras turbulencias se presentaron a principios de 1992 por el alza en las tasas de interés alemanas, con el objeto de controlar la inflación alemana producto del déficit público, resultante de la unificación. La Comisión consideró que la reducción de las tasas de interés debió lograrse mediante la disminución del déficit presupuestal.

Actualmente existe mayor inversión europea en las diferentes regiones del mundo, especialmente en los países conformantes del TLC, que le permite establecer un clima de confianza a Europa, que puede ser ayuda importante para superar la crisis de confianza que conlleva el mismo dinamismo de integración, así mismo la Comunidad Europea necesita involucrar más a la población de lo que significan las ventajas que trae la integración a fin de que los pueblos se identifiquen con el Tratado de Maastricht, como lo hicieron con

el Mercado Unico, ya que los gobiernos se han concentrado en el nivel europeo, es decir, controlar más y reducir la toma de decisiones a nivel de instituciones europeas, creando un exceso de celo, así se ha creado un fenómeno generalizado de rechazo de los pueblos hacia las clases políticas y los métodos utilizados para resolver problemas, esto exige un sistema de gobierno más transparente, más democrático y más participativo.

Para Europa, significa que el principio de subsidiariedad, que implica que las decisiones deben tomarse al nivel más adecuado: local, regional, nacional o europeo, si no se puede resolver en los niveles inferiores, debe aplicarse no solamente a la Comunidad Europea, sino también a los Estados Miembros. La integración económica y política de Europa, debe hacerse sobre la base de la unión de los pueblos, y no solamente de la unión de los gobiernos.[18].

Maastricht ha dado más poderes al Parlamento Europeo, ahora hace más falta una mayor intervención de los Parlamentos Nacionales y se necesita reavivar la democracia en los Estados miembros de la Unión.



Fuente: Servicios de la Comisión

18. CUEVA Perus, Mercos, Op. cit. p. 26.

Para la UE, el llegar a la total integración económica y política representa el paso decisivo en la búsqueda de una Europa unificada, la Unión Europea significa el nivel más avanzado de integración económica alcanzado hasta hoy, tendiente a la formación de bloques económicos y donde México no quedó indiferente a estos procesos de integración económica con la posición asumida a partir del sexenio de Salinas de Gortari, tendiente a la diversificación de la economía mexicana, buscando insertarse en el plano económico internacional y para entender el proceso de apertura mexicana que realizó nuestro país en los últimos años, damos pie al análisis de las medidas adoptadas en dicho contexto, así como los objetivos que se persiguieron en materia de política económica y algunos factores incidentes, además de los resultados que a la postre se reflejarían en el ámbito nacional; en el capítulo siguiente "La Economía mexicana 1988-1994".

**FALTA PAGINA**

No. 28

## **CAPÍTULO 2. LA ECONOMÍA MEXICANA (1988-1994)**

## **2 MÉXICO ANTE LA UNIÓN EUROPEA**

En virtud de que México se propuso como estrategia, la modernización del país a mediados de los 80's, se requirió de redefinir las de acción en el plano nacional e internacional. La política económica emprendida en el sexenio de Salinas de Gortari se orientó con marcada relevancia al contexto internacional, donde México optaría por implantar un modelo de desarrollo de diversificación de las relaciones económicas con el exterior; esto implicó, negociar acuerdos comerciales internacionales, la adhesión de México a organismos e instituciones internacionales y de carácter regional, además de permitir la entrada de capitales extranjeros a territorio nacional, pugnando así por una economía más abierta y buscando ser un país más competitivo hacia el exterior.

Para México el contar con los Estados Unidos, como país vecino de gran capacidad hegemónica y que además es un país monopolizador a nivel mundial, implica estar supeditado a sus lineamientos y reglas establecidas, tanto en el plano económico como comercial, adquiriendo con ello cada vez más un carácter de mayor dependencia.

Sin embargo, para contrarrestar los efectos de dependencia con los Estados Unidos y buscar mercados alternativos en el proceso de diversificación mexicana y tras la entrada de México al GATT en 1986; el país negoció una serie de acuerdos a lo largo del sexenio con los diferentes bloques regionales y países en los 5 continentes, dentro de los que cabe destacar algunos de ellos, como: el T.L.C. de América del Norte, entre México, Estados Unidos y Canadá, el Acuerdo de Libre Comercio con la República de Chile en 1992, el Acuerdo con Costa Rica, con Colombia, Venezuela y Bolivia de 1994; con Alemania la creación de la Comisión 2000 y con Francia, la Comisión Binacional, con la Cuenca del Pacífico; México fue socio fundador del BERD (Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo), también cabe resaltar que a fines de 1993, México estrechó lazos con China y Japón y se ingresó a la Conferencia Económica de los Países del

Asia-Pacífico (APEC) y dentro del Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico, se obtuvo la calidad de miembro, así como del Consejo de Cooperación Económica del Pacífico y del Mecanismo de Cooperación Asia-Pacífico; y se logró el ingreso a una organización que agrupa las economías más industrializadas del planeta; la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico).

En este contexto México requirió de socios que estuvieran respaldados, bajo un esquema de apertura comercial, donde sus economías fueran abiertas al intercambio recíproco de los beneficios que en ellas se generaran. Para México, la Unión Europea (UE) representa la forma más avanzada de integración económica; hasta el momento dicha región promueve una cooperación a gran escala, estimula el reagrupamiento de subregiones y pugna por la diversificación económica, influyendo en las estructuras y medidas subregionales en todo el planeta. Actualmente, la UE cuenta con 370 millones de habitantes, superando en 40% la población de E.U., triplicando la de Japón y cuadruplicando la de México, para el cual el tener acceso al Mercado Único Europeo (MUE), significaría contar con un mercado de 370 millones de consumidores potenciales, que podrían incrementarse a fin de siglo; la UE es hoy la mayor potencia comercial del mundo, moviliza más del 25% de los intercambios del planeta, sin contar con su comercio interior y mantiene vínculos importantes con todo el mundo.[\*]

La UE es un actor importante de la Política internacional, donde cada vez juega un papel más activo, con México la importancia de la relación con la UE se ha visto reflejada por las relaciones que México mantiene con los países integrantes de la UE y por la suscripción del Acuerdo Marco de Tercera Generación y mecanismos inscritos en el mismo, firmado en 1991 con duración de 5 años, donde actualmente se pretende suscribir un nuevo Acuerdo que reemplace al de 1991, de mayores alcances.

\* CAUDRON, Anne. La Unión Europea y México. Edit. Delegación de la Comisión Europea en México. Impresión: Artes Gráficas Panorama, S.A. de C.V. México, D.F. p. 2.



La Unión Europea representa estabilidad y continuidad en el mundo en los procesos de cambio e interdependencia con miras a alcanzar la paz y prosperidad; la amplia gama de actividades que cubren las instituciones de la UE están relacionadas con los dominios económico, político y jurídico, de la investigación, la industria, la agricultura, la pesca, la educación, las finanzas, el transporte, los temas sociales y el ambiente; dando así una idea de la diversidad de ramas en las que incurre la Unión Europea y en donde México, debe centrar su atención y fijar prioridades.

## **2.1 ANTECEDENTES DE LA ECONOMÍA MEXICANA DE CARA AL NUEVO ENTORNO GLOBALIZADOR, PREVIO AL SEXENIO DE SALINAS DE GORTARI**

La última década se ha caracterizado por una serie de transformaciones, tanto en la economía mexicana como en todo el mundo, al interior, a inicios de los años ochenta, México adoptó una serie de medidas tendientes a estabilizar la economía del país y enfrentar la carga de la deuda externa, significando con ello el cambio de un modelo de desarrollo orientado al mercado interno, a otro orientado al exterior.

En el entorno internacional, la creciente competencia, ha desembocado en la formación de bloques comerciales, destacando entre los más importantes, el de Europa Occidental y el de la Cuenca del Pacífico y la apertura de los nuevos mercados con la caída del régimen socialista de Europa Oriental.

A partir de la Segunda Guerra Mundial, México, siguió una estrategia de desarrollo basada en la sustitución de importaciones, consistente en la imposición de elevados aranceles y prohibición a las importaciones de bienes, para propiciar un sistema productivo orientado al mercado interno, donde el sistema comercial era proteccionista, favoreciendo la producción de bienes de consumo y posteriormente de capital. Para fomentar la sustitución de importaciones, la inversión pública se orientó al sector industrial, sacrificando recursos canalizados a la agricultura, manteniéndose precios bajos en lo referente a bienes producidos por el Estado y utilizado por la industria, como los energéticos, donde la industria se sostuvo mediante aranceles, precios oficiales de referencia y permisos previos a la importación, esto pasó en el desarrollo estabilizador entre 1958-1971.

Entre 1958 y 1972 se dio un alto crecimiento de la economía nacional, con una inflación baja, incrementando el empleo y ya para los 60's la demanda de mano de obra creció menos que la oferta, aumentando el subempleo y el desempleo abierto, durante esta década, el valor agregado en la industria manufacturera y minera aumento 8.9% y el empleo 4.7%, debido a la disminución de capital, como consecuencia de las políticas de apoyo a la industria, que aunque logró un crecimiento económico con estabilidad no absorbió la oferta de mano de obra ni mejoró la distribución del ingreso.

Con la imposición de permisos previos, los productos nacionales tenían un mercado cautivo que permitían vender a precios mayores que los internacionales, donde los productos solían ser de calidad inferior a los productos internacionales, con ello no era necesario invertir en tecnologías nuevas o capacitar a la planta laboral, para generar innovaciones. El modelo de desarrollo adoptado por México, aún durante la bonanza petrolera, genero tendencias antiexportadoras, mostrando limitaciones para mantener un crecimiento económico estable y una generación de empleos sostenibles.

Las causas por las que México tuvo que adoptar un nuevo modelo de desarrollo orientado hacia el exterior, y con el que tuvo que emprender una serie de negociaciones comerciales internacionales, a las cuales antecedieron razones de carácter interno y externo que a continuación se ennumeran:

### **2.1.1 RAZONES INTERNAS:**

1) Creciente incapacidad del modelo de desarrollo por sustitución de importaciones, seguido durante tres décadas, para generar un desarrollo estable y empleos suficientes

2) El efecto positivo que puede tener el libre comercio en términos de exportaciones y empleo, como lo ha mostrado la industria maquiladora

3) Los efectos positivos sobre la economía de la primera etapa de la apertura comercial que comenzó en 1983

4) Congruencia y complementareidad entre los cambios estructurales, incluso en las medidas de desregulación de la administración salinista

## **2.1.2 CIRCUNSTANCIAS EXTERNAS:**

1) La globalización de la economía mundial a través de la formación de bloques económicos y la oportunidad de utilizar las negociaciones comerciales, para abrirse a los mercados de exportación más importantes

2) Una intensa competencia por capitales, que obliga a los países a contar con instrumentos que fomenten las inversiones nacionales y extranjeras.[1].

La primera etapa de apertura al exterior se dió entre 1983 y 1993 a razón de el agotamiento del modelo de desarrollo por sustitución de importaciones, enfrentar compromisos financieros internacionales y recuperar el crecimiento económico y generar más empleos, pero entre 1982 y 1988 México tuvo que hacer una elevada transferencia de recursos al exterior, debido al aumento en el servicio de la deuda externa causado por el alza en las tasas de interés internacionales, desapareciendo el financiamiento externo y por la caída en el precio del petróleo, se necesitaba generar divisas para hacer frente a los compromisos internacionales, con lo que la política proteccionista fue incongruente con las necesidades del país, haciéndose impostergable los ajustes al déficit fiscal, comercial y a los precios públicos y privados, bajo esas circunstancias se dió la primera etapa de apertura comercial que se desarrollo de manera gradual y que comenzó con la reducción de aranceles, donde se mantuvieron los permisos previos de importación a todos los productos; ya para 1984 se

1.- BLANCO, Mendoza, Herminio. *Las Negociaciones Comerciales de México con el Mundo. Una visión de la modernización de México.* 1a. Edición. México 1993. Edic. FCE México. pp. 19-20.

comenzó a eliminar los permisos previos y a reducir la importación de bienes de capital y así, en 1985, debido al menor dinamismo de las exportaciones manufactureras, el gobierno decidió promover dicha actividad, manteniéndose el programa de liberalización durante ese año independientemente del efecto que sobre el ingreso de divisas tuviera la caída de los precios del petróleo.

Hacia mediados de los ochenta, debido al avance en el programa de liberalización económica, se dieron las condiciones para adherirse al GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) y gozar de las preferencias arancelarias que los países miembros del organismo otorgaban en los términos que eran continuar con la eliminación de los permisos de importación, reducción arancelaria, reducir el arancel máximo a 50%. El costo de ingresar al organismo para México fue mínimo y representaba beneficios en términos de acceso a mercados y de certidumbre en política comercial, pero para 1986 la economía mexicana registró un crecimiento negativo, como consecuencia de circunstancias internacionales adversas, donde también se generó una inflación, para ello el gobierno aplicó un programa de ajuste y estabilización en diciembre de 1987, llamado Pacto de Solidaridad Económica, que incluía medidas para enfrentar la inercia inflacionaria, y como parte del Pacto el proceso de liberalización aumentó más, estableciéndose un arancel máximo de 20% y reduciéndose a 5 los niveles arancelarios (0,5,10,15 y 20).

Entre 1989 y 1993, la primera etapa de apertura se consolidó, en 1992 solo 10.7% del valor de las importaciones estaban sujetas a permisos de importaciones, ya en noviembre de 1993, sólo 192 fracciones seguían sujetas a permisos de importación.

### **2.1.3 LAS MAQUILADORAS**

De 1986 a 1992, dentro de la primera etapa de la apertura económica mexicana, el sector más abierto fue la industria maquiladora, mostró altas tasas

de crecimiento en el empleo -10% anual-, aumentando, en el mismo periodo, las exportaciones. La experiencia de las maquiladoras muestra que bajo un esquema de libre comercio se puede generar mayor dinamismo en el crecimiento de la industria, las exportaciones y el empleo, capacitando a su vez la mano de obra con nuevos procesos de producción.(2).

Las empresas maquiladoras establecidas en México, conforme al régimen de la industria maquiladora de exportación pudieron importar, libre de aranceles, partes, componentes, herramientas y maquinaria destinados a fabricar bienes de exportación.

Estados Unidos creó un régimen por el cual los bienes ensamblados fuera de su territorio que contengan insumos estadounidenses pueden reingresar al país pagando únicamente impuestos sobre el valor agregado no estadounidense, permitiendo con ello que las plantas maquiladoras funcionen en un régimen de libre comercio fomentando esquemas de producción compartida entre las plantas de ambos países, complementandose las ventajas comparativas de cada país, incrementando la competitividad frente a los demás países y haciendo frente al avance tecnológico, mostrando con ello el potencial exportador del sector manufacturero en el contexto de apertura económica.

## **2.2 PLAN NACIONAL DE DESARROLLO**

La estructura general de la estrategia del Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 se propuso avanzar hacia el logro de 4 objetivos fundamentales:

A. Soberanía, Seguridad Nacional y Promoción de los Intereses de México en el Exterior

2.- Ibid. p. 52

**B. Ampliación de Nuestra Vida Democrática**

- Preservando el Estado de Derecho
- Perfeccionamiento de los Procesos Políticos
- Modernización del Ejercicio de la Autoridad
- Participación y Concertación Social

**C. Recuperación Económica con Estabilidad de Precios**

- Estabilización Continua de la Economía
- Ampliación de la Inversión
- Modernización Económica

**D. Mejoramiento Productivo del Nivel de Vida**

- Creación de Empleos Productivos y Bien Remunerados
- Atención de las Demandas Sociales Prioritarias
- Protección del Medio Ambiente
- Erradicación de la Pobreza Extrema.(3).

Bajo estas premisas el Plan Nacional pretendió modernizar a México dentro de un contexto internacional de globalización. Donde para comprender mejor el papel que desempeñó la economía mexicana dentro de un entorno internacional, fue necesario abordar de manera particular el objetivo referente a la -Recuperación Económica con Estabilidad de Precios- aun cuando los demás objetivos fueran complementarios entre si.

En materia económica internacional, el Plan pugnó por que otros países apliquen regulaciones de comercio similares a las que México aplica en su comercio, así como ampliar el potencial de complementación económica con América Latina y promover acuerdos bilaterales y multilaterales con los polos de crecimiento mundial como la CEE y la Cuenca del Pacífico.

La recuperación del crecimiento económico, se planteó que se debe dar de manera gradual, ya que una recuperación súbita, enfrentaría cuellos de botella en el aparato productivo, así como el aumento gradual de los recursos públicos destinados a la modernización de la infraestructura, las telecomunicaciones y los transportes donde también incursionaran los particulares en esta tarea. La política de industria y comercio exterior se orientó a promover la modernización del aparato productivo y se fomentó la inversión extranjera.

Hacia el segundo tercio de los años 80's, el gobierno inició un proceso de cambio encaminado a modernizar la planta productiva, a hacer una economía más eficiente y desarrollar un sector exportador capaz de generar recursos para el desarrollo, sanear las finanzas públicas, incluyendo la reestructuración del sector paraestatal, no obstante se tuvo que enfrentar a problemas económicos y sociales como fueron: problemas estructurales, agotamiento de recursos y un crecimiento excesivo de la fuerza de trabajo, donde existe una insuficiencia de empleos productivos y bien remunerados, la pérdida del poder adquisitivo de los salarios, la disminución de recursos reales, debido a la transferencia de recursos al exterior y el deterioro de los términos de intercambio



del país -encareciendo las importaciones y abaratando las exportaciones-, a lo que se suma la insuficiencia del ahorro interno y la concentración del ingreso, así como la creciente urbanización dio pie a profundos desequilibrios en el uso de recursos y las deficiencias mostradas en diversos sectores productivos, como la agricultura, o la industria, donde se carece todavía de niveles de competitividad y productividad.

En la actualidad la modernización económica y modernización social van de la mano con la modernización política, ya que se requiere de la modernización de todos los sectores para aprovechar las oportunidades del exterior.

La modernización económica con estabilidad de precios se hará por medio del impulso a la inversión privada, la expansión de las exportaciones no petroleras, la inversión pública en infraestructura y el fortalecimiento del mercado interno y la reducción de la deuda externa y su servicio, principal obstáculo de la recuperación económica sostenida.

Dentro de la Política Exterior, el Plan propuso acciones encaminadas a la promoción en el exterior del desarrollo del país, tales como: negociar la deuda externa, pugnar por una aplicación similar de los regímenes de comercio aplicados en México, incrementar la cooperación con América Latina, promover acuerdos bilaterales y multilaterales de cooperación técnica y científica, propiciar un acercamiento mayor entre los diversos bloques económicos y nuestro país como con la Cuenca del Pacífico y la Comunidad Europea, aumentar la presencia del mismo en los foros multilaterales, y fortalecer la instancias de integración subregional, como el Grupo de los Ocho, el Grupo de Río y el G-3. Con ello se pretendió lograr la diversificación de las relaciones políticas y económicas de México, pugnando porque desaparezcán las barreras comerciales impuestas a las exportaciones de los países en desarrollo, en el marco del GATT.

El Acuerdo Nacional para la Recuperación Económica con Estabilidad de Precios, buscó alcanzar gradualmente una tasa elevada de crecimiento de la producción, abatimiento de la inflación, dinamismo de la actividad económica en condiciones de estabilidad y la creación de empleos. En los últimos años la inflación fue un problema que se redujo notablemente con la participación social de amplios sectores, el cual concentra el ingreso, desestimula la inversión, propicia la especulación y desestabiliza los precios reales de los bienes, donde solo estabilizando los precios se logrará la recuperación económica, el crecimiento sostenido; de una manera gradual sin rebasar la disponibilidad de recursos ya que estrangularía el aparato productivo y resurgiría la inflación. Se debe disponer de más y mejor infraestructura económica y social, ligando la estrategia económica con la estrategia social, fijandose dos variables dentro de la actividad macroeconómica: la tasa de crecimiento de la economía y la evolución de los precios, donde las metas en materia de actividad económica y de precios de estrategia global son:

- alcanzar hacia finales de periodo de vigencia del Plan un crecimiento sostenido de la actividad económica cercano al 6% anual para erradicar el desempleo y el subempleo y,

- reducir la inflación a niveles compatibles con la estabilidad cambiaria en un marco de equilibrio de la balanza de pagos para que las fluctuaciones en el mercado de divisas no propicien un resurgimiento inflacionario, con el fin de alcanzar un nivel similar al de la inflación internacional, del 5%(4).

Sobre la base de los acuerdos del Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico, se buscó consolidar la estabilidad de precios, reducir la transferencia de recursos al exterior, apoyar la estabilidad interna y negociar la deuda externa. Para lograr estos objetivos se delinearón acciones como: **estricto**

4.- Ibid. p. 56.

control de las finanzas públicas, ingresos públicos compatibles con las metas fiscales, promoción de la eficiencia productiva, competitividad en el exterior, mejor distribución del ingreso, gasto público moderado congruente con la modernización, promoción del ahorro, una eficiente intermediación financiera y consolidación de la apertura comercial.

Debido a la inestabilidad macroeconómica y a la reducción de la inversión productiva, como consecuencia de la transferencia de recursos al exterior y el deterioro de los términos de intercambio, en el pasado reciente, surgieron las tres líneas para la política económica general:

1.-Estabilización continua de la economía.-Donde el síntoma más claro de la ausencia de estabilidad es la inestabilidad en los precios y las líneas políticas a seguir fueron:

- \*Una política de ingresos públicos que permita el financiamiento equilibrado en las actividades del sector público

- \*Una política de gasto público que determine las erogaciones

- \*Una política monetaria, financiera y crediticia que propiciase un crecimiento de los agregados monetarios compatible con la estabilidad de los precios que promueva el ahorro interno y promueva la intermediación financiera eficiente y,

- \*Una política cambiaria que apoye la estabilidad de los precios.

2.-Ampliación de la Disponibilidad de Recursos para la Inversión.- Para la 2a. mitad de los años 50's la insuficiencia de inversión determinó el estancamiento del PIB y para obtener al final del periodo de la vigencia del Plan una tasa cercana al 6% anual, el coeficiente de inversión debieron aumentar unos 6 puntos porcentuales, ello es atribuible a la desfavorable evolución del sector externo,

donde los recursos para financiar el aumento de la inversión se deben obtener de las siguientes fuentes: Mayor ahorro interno, público o privado, mejoría en los términos de intercambio del país y la reducción de transferencias netas de recursos al exterior.

El fortalecimiento del ahorro interno se hizo mediante el otorgamiento de rendimientos adecuados y competitivos con las del exterior.

La evolución en los términos de intercambio se determinará por el aumento en las exportaciones no petroleras, las cuales se podrían ver amenazadas por la insuficiencia de recursos para la inversión necesarios para mantener la competitividad en el exterior.

La reducción de transferencias de recursos al exterior debe hacerse en magnitud suficiente para alcanzar los niveles de inversión requeridos, para lo cual se fijaron metas como: Disminuir el valor de la deuda histórica y reducir el valor real con respecto al PIB de la misma, fortalecer el ahorro público, dentro del contexto de finanzas públicas sanas, alentar el ahorro privado interno, para generar inversión productiva, reducir la transferencia de recursos al exterior, y la búsqueda de acuerdos con los acreedores financieros (Club de París, Banco Mundial y el BID).

El fortalecimiento del ahorro público se hará mediante las siguientes acciones: Fortalecer los ingresos, con mayor productividad en las empresas públicas y mayor recaudación fiscal, reducir el gasto corriente y asignar recursos para la inversión.

La modernización financiera se dió a razón del incremento de la competitividad financiera interna y externa, donde se generó una creciente vinculación de los mercados financieros mundiales, donde los ahorradores acudieron a otros intermediarios financieros para demandar crédito. Desde 1989 se efectuaron

modificaciones importantes en la regulación financiera otorgando mayor estabilidad en las tasas de interés, fijándose los siguientes propósitos a raíz de estas modificaciones: Aumentar la eficiencia operativa y autonomía en la gestión de la banca, para que la banca múltiple enfrente el entorno competitivo, incrementar el beneficio social de los recursos de la banca de fomento.

La Modernización Económica se atendió mediante los siguientes objetivos:

-Modernizar el campo

-Modernizar la pesca

-Modernizar la infraestructura económica del país para el desenvolvimiento de las actividades productivas, mediante una mayor inversión pública, privada y social

-Modernizar las telecomunicaciones

-Participación más eficiente de México en la economía mundial aprovechando las ventajas relativas del aparato productivo nacional

-Modernizar el turismo

-Promover el flujo de inversión extranjera

Actualizar las normas de regulación de la actividad productiva para desburocratizar trámites, para asignar mejor los recursos y alentar la competitividad y productividad, y

Fortalecer la empresa pública.

Todo lo anterior atendido dentro de un marco regulador claro y moderno con una nueva normatividad.

La política de Comercio Exterior busca alentar la inversión privada, pública, nacional y extranjera, dentro de un marco tributario competitivo a nivel internacional, propiciar la modernización tecnológica de la industria nacional, concertar medidas de promoción a las exportaciones, desregulación en todos los sectores de impacto en las exportaciones (ferrocarriles, aviación, telecomunicaciones, etc.), simplificar y agilizar los trámites en la aduanas, asegurar suficiente crédito al sector exportador, aprovechar las ventajas que ofrece el GATT y los SGP, negociando bajo el principio de reciprocidad relativa y hacer uso de negociaciones bilaterales para tener acceso permanente a los mercados de exportación.

## 2.3 MÉXICO Y EL MUNDO

Las relaciones de México con el mundo se pueden medir en términos de flujos de comercio e inversión. Los principales mercados de exportación para México están en América del Norte (83%), Europa Occidental (7.6%), América Latina (6%) y Asia (3.2%), donde se incluyen las maquiladoras.

En términos de países, los principales mercados son: Estados Unidos (80.8%), España (2.7%), Japón (1.8), Francia (1.2%), Alemania (1.1%), Brasil (0.9%) y Venezuela (0.4). Y en lo referente a nuestros proveedores se encuentran en América del Norte (72.9%), Europa Occidental (11.5%), Asia (9.3%) y América Latina (3.9%).

Por países, las importaciones provienen de Estados Unidos (71.2), Japón (4.9%), Alemania (4.0%), Francia (2.1%), Brasil (1.8), Canadá (1.7%), Italia (1.6%), España (1.4%) y Taiwan (0.9%).

La inversión extranjera proviene de América del Norte (62.9%), Europa Occidental (26.6%), América Latina (7.0%), Asia (2.3%), los porcentajes excluyen la inversión en el mercado de valores. Los países con la participación más alta son: Estado Unidos (61%), Francia (5.7%), Suiza (5.4%), Inglaterra (4.9%), Alemania (4.1), Japón (2.2%), Holanda (2.8%) y Canadá (1.9%), explicándose así la intensa relación con los Estados Unidos por su cercanía geográfica y por la magnitud de su economía.(5).

En el sexenio de Salinas de Gortari se establecieron relaciones diplomáticas con 29 países, se sostuvieron 392 encuentros con jefes de Estado y de Gobierno, se efectuaron 66 visitas a otras naciones, se recibieron 53 manda-

tarios de de diferentes latitudes, se firmaron 306 Tratados y convenios y 227 acuerdos interinstitucionales.

Con América Latina se entabló un diálogo político promotor de la paz, se acordaron vínculos económicos concretos y se firmaron acuerdos de libre comercio. En lo Político se rescata, las iniciativas de la Cumbre Latinoamericana y las de expansión del Grupo de Río; la creación de la Asociación de los Estados del Caribe, también se contribuyó a la firma de los acuerdos de Chapultepec en 1992, por parte de los salvadoreños.

En lo económico se sostuvo con el Grupo de los Tres los acuerdos de San Jose, referente al apoyo energético en Centroamérica y se promovió con estas naciones acuerdos de libre comercio. De actual vigencia se encuentran los acuerdos de libre comercio con la República de Chile en 1992, con Costa Rica, con Colombia, Venezuela y Bolivia firmados en 1994, con Estado Unidos, destaca sobre todo, el Tratado de Libre Comercio, entre México, Canadá y E.U..

En cuanto a las relaciones bilaterales, se firmó con España un Tratado General de Cooperación y Amistad, con Alemania, se creó la Comisión 2000, con Francia la Comisión Binacional y el Reino Unido se convirtió en el segundo inversionista en México.

México es socio fundador del Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo, con la Cuenca del Pacífico se cuenta con 7 representaciones diplomáticas y se presta atención especial a la relación con Japón y China y por la importancia que concede a esa región, es miembro del Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico, del de Cooperación Económica del Pacífico y del Mecanismo de Cooperación económica Asia-Pacífico.(6).

6. SAUNAS de Gortari, Carlos "Sexto Informe de Gobierno". EL NACIONAL, Miércoles 2 de noviembre de 1994. p. 6.



Y para consolidar los beneficios de la apertura económica mexicana se llevaron a cabo importantes negociaciones comerciales con países en diferentes regiones a partir de la segunda mitad de los años ochenta, entre los más importantes destacan:

-Solicitud anual de trato preferencial a productos mexicanos a través del SGP - Sistema Generalizado de Preferencias, establecido por Estados Unidos

1982-1986. Acuerdos de Alcance Parcial en el marco de la ALADI con Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua y El Salvador

1984. México y Canadá firman un Memorándum de entendimiento en materia de comercio

1985. México y Estados Unidos firmaron un Entendimiento Bilateral en Materia de Subsídios y Derechos Compensatorios, renovado por tres años a partir de 1988.

- México solicita su ingreso al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)

1986. México ingresa al GATT y participa activamente en las negociaciones multilaterales de la Ronda Uruguay

1987. México y Estados Unidos firman un Entendimiento Bilateral sobre Consultas en Materia de Comercio e Inversión

1988. México y Estados Unidos firman un nuevo Convenio Bilateral Textil, existente desde 1975, que permite la exportación de productos textiles y del vestido a Estados Unidos.

- México ingresa al Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico, organismo compuesto por empresarios de la región y cuyo objetivo es identificar oportunidades de comercio e inversión

1989. México y Estados Unidos suscriben un Entendimiento para facilitar el Comercio y la Inversión.

- México ingresa al esquema de Cooperación Económica del Pacífico Asiático, foro para el análisis de las relaciones económicas de la región al que asisten representantes gubernamentales

1990. México, Colombia y Venezuela crean el Grupo de los Tres para promover la cooperación e integración entre los tres países y con el resto de América Latina y el Caribe

1991. México y Chile firman un Acuerdo de Complementación Económica

- México y la Comunidad Europea firman el Acuerdo Marco de Cooperación, que sustituye al Acuerdo de 1975.

- México, Colombia y Venezuela firman un Memorándum de Entendimiento en el que formalizan el compromiso de lograr un acuerdo de libre comercio.

- México y Bolivia se comprometen a iniciar negociaciones para lograr un acuerdo de libre comercio.

1992. México y los países centroamericanos firman el Acuerdo Marco Multilateral para establecer una zona de libre comercio.

- México, Canadá y Estados Unidos suscriben el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

1993. México ingresa al mecanismo de Cooperación Económica del Pacífico Asiático, organismo compuesto por representantes de los gobiernos de la región para fomentar la cooperación económica

- México, Estados Unidos y Canadá suscriben los acuerdos complementarios al Tratado de Libre Comercio en materia laboral y de medio ambiente

- México, Estados Unidos y Canadá firman un Memorándum de Entendimiento en materia de Salvaguardas, como complemento al capítulo respectivo en el Tratado de Libre Comercio.

- México y Estados Unidos firman el Acuerdo sobre el Establecimiento del Banco de Desarrollo de América del Norte.(7).

- 1994. México ingresa a la OCDE.

\*Para México, América del Norte representa su principal destino en cuanto a negociaciones comerciales y demás formas de cooperación relacionadas con la economía, aspectos financieros y políticas ligadas al desarrollo nacional; claro ejemplo de la influencia norteamericana, lo vemos con la suscripción de algunos acuerdos sectoriales con Estados Unidos, o con el mismo T.L.C., que de alguna forma monopoliza el mercado mexicano, y que por ende restringe el acceso de otros mercados potenciales a territorio nacional. América Latina ha conseguido importantes negociaciones comerciales con México, al igual que la Cuenca del Pacífico, sin embargo resulta notorio el desequilibrio que existe de la balanza comercial entre México y los Estados Unidos y la del resto del mundo; de esto podemos desprender que para la UE resulta difícil hacer de México un mercado importante, con los Estados Unidos como actor principal de nuestro comercio.

7.- BLANCO, Hamirio. Op. cit., p. 12-14.

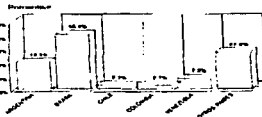
## LAS IMPORTACIONES MEXICANAS

Por regiones (1993)



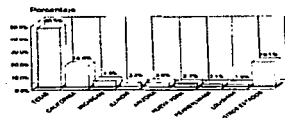
Fuente: Delegación de la UE en México con datos de SECOFI.

Porcentajes de América Latina  
(1991)



Fuente: Delegación de la UE en México con datos de SECOFI.

Porcentajes de los Estados Unidos  
(1991)



Fuente: Delegación de la UE en México con datos de "US Department of Commerce".

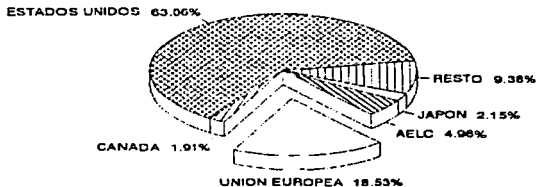
Porcentajes de la Cuenca del Pacífico  
(1991)



Fuente: Delegación de la UE en México con datos de SECOFI.

Fuente: Delegación de la UE en México con datos de "US Department of Commerce" y SECOFI.

## INVERSION EXTRANJERA EN MEXICO POR PAIS DE ORIGEN (1989 a sep. de 1993)



FUENTE: DELEGACION DE LA UE EN MEXICO CON DATOS DE SECOFI  
\* No incluye la inversión en Bolsa

COMERCIO TOTAL DE MEXICO CON EL MUNDO  
1991-1993 millones de dólares EU

		1991	1992	INCR. %	1993	INCR. %	% TOT	
<b>COMERCIO TOT.</b>		EXP. 24,364,206.8	27,707,858.8	0.93%	26,878,530.3	0.81%		
IMP.		38,135,849.3	48,002,237.7	26.92%	48,856,828.8	1.81%		
<b>UNION EUROPEA</b>								
ALEXANDRIA		EXP. 887,688.4	483,009.8	-13.55%	453,142.4	-13.39%	1.82%	
IMP.		2,328,064.8	2,478,059.0	0.38%	2,831,105.3	14.31%	5.79%	
BELUX		EXP. 301,780.9	276,569.8	-8.09%	218,371.7	-20.76%	0.90%	
IMP.		277,073.0	306,369.8	8.24%	268,125.7	-12.14%	0.34%	
DINAMARCA		EXP. 16,760.7	22,821.8	36.97%	17,897.2	-21.77%	0.23%	
IMP.		78,693.1	136,274.8	68.48%	122,998.9	-9.32%	2.28%	
ESPAÑA		EXP. 1,184,599.1	1,216,819.3	2.72%	913,098.3	-24.95%	3.46%	
IMP.		872,210.4	874,718.6	0.27%	1,181,297.8	31.70%	2.38%	
FRANCIA		EXP. 606,035.8	646,822.5	9.77%	434,414.5	-20.55%	1.85%	
IMP.		979,779.9	1,204,834.7	23.18%	1,078,898.8	-10.64%	2.30%	
GRECIA		EXP. 3,650.3	8,327.0	182.11%	6,558.8	-40.43%	0.02%	
IMP.		10,089.2	12,881.0	26.30%	12,741.8	-0.93%	0.03%	
PAISAJES BAJOS		EXP. 185,928.0	147,624.7	-20.49%	180,717.7	20.02%	0.64%	
IMP.		218,140.4	239,463.7	10.79%	240,544.8	0.45%	0.48%	
IRLANDIA		EXP. 7,761.2	14,648.0	88.84%	150,180.6	935.81%	0.40%	
ITALIA		EXP. 70,290.4	179,019.7	154.79%	146,890.4	-18.06%	0.30%	
IMP.		169,278.9	171,919.5	1.517%	81,328.0	-49.32%	0.27%	
PORTUGAL		EXP. 621,474.3	893,616.7	80.26%	817,358.3	-10.89%	1.87%	
IMP.		87,862.4	121,718.5	40.85%	17,992.8	-45.36%	0.04%	
REINO UNIDO		EXP. 15,874.8	12,808.4	-19.06%	10,339.0	-19.29%	0.02%	
IMP.		28,384.3	246,850.7	879%	195,831.2	-20.23%	0.88%	
TOTAL		EXP. 499,001.8	819,428.3	24.13%	699,357.6	24.44%	1.21%	
IMP.		3,348,323.0	3,237,714.8	-3.26%	3,621,141.7	11.74%	6.67%	
TOTAL		EXP. 5,720,188.7	7,151,811.3	24.03%	7,285,087.2	1.87%	14.51%	
IMP.		5,720,188.7	4,958,508.4	-31.18%	4,827,272.8	-0.16%	1.92%	
<b>SUIZA</b>								
EXP.		114,906.4	126,898.7	10.76%	140,248.2	10.76%	0.47%	
IMP.		378,654.7	498,508.4	31.18%	482,722.8	0.16%	1.92%	
<b>AMERICA LATINA</b>								
ARGENTINA		EXP. 160,647.8	176,424.6	9.21%	277,398.6	63.05%	0.85%	
IMP.		384,272.0	240,778.5	-33.80%	250,058.7	3.88%	0.51%	
BRASIL		EXP. 184,069.3	427,291.3	132.16%	289,188.6	32.33%	0.87%	
IMP.		753,007.1	1,106,134.8	47.25%	1,182,890.7	7.52%	2.46%	
CHILE		EXP. 123,557.8	160,889.7	21.89%	182,763.1	27.91%	0.65%	
IMP.		49,782.2	85,240.7	71.48%	129,910.0	36.29%	0.27%	
COLOMBIA		EXP. 162,143.5	217,402.7	42.89%	235,418.9	8.29%	0.79%	
IMP.		48,891.4	72,238.2	46.8%	83,340.4	15.33%	0.17%	
VENEZUELA		EXP. 120,892.4	195,881.9	62.12%	220,343.1	15.66%	0.79%	
IMP.		140,248.2	201,891.0	43.89%	220,891.8	0.25%	0.46%	
OTROS		EXP. 1,084,218.9	1,135,822.9	3.81%	1,322,828.8	17.34%	4.40%	
IMP.		504,374.7	552,808.2	9.3%	569,357.6	2.88%	1.13%	
TOTAL		EXP. 1,857,305.6	2,303,662.9	24.03%	2,663,225.3	16.67%	6.17%	
IMP.		1,892,482.5	2,726,542.9	27.16%	2,417,600.4	-6.09%	4.94%	
<b>NORTH AMERICA</b>								
ESTADOS UNIDOS		EXP. 14,872,426.2	18,616,830.3	24.86%	21,082,787.2	12.31%	10.87%	
IMP.		24,829,807.1	30,201,459.8	22.03%	28,993,663.7	-4.01%	61.33%	
CANADA		EXP. 861,222.0	785,008.0	-9.88%	1,548,413.8	96.29%	5.18%	
IMP.		781,817.9	1,044,288.4	23.33%	1,183,044.7	11.72%	2.38%	
TOTAL		EXP. 15,733,648.2	19,401,838.3	23.99%	22,631,201.0	16.84%	16.05%	
IMP.		25,611,625.0	31,245,747.2	21.71%	31,174,708.4	-0.21%	64.21%	
<b>CUENCA DEL PACIFICO</b>								
JAPON		EXP. 1,730,871.3	881,643.7	-20.15%	678,880.0	-29.20%	2.79%	
IMP.		2,068,479.3	3,040,819.0	47.47%	3,385,493.3	10.71%	8.69%	
COREA DEL SUR		EXP. 20,488.0	3,432.9	-33.87%	2,444.0	-31.04%	0.00%	
IMP.		348,877.3	606,726.5	73.93%	639,814.2	5.11%	1.31%	
HONG KONG		EXP. 84,885.5	61,613.2	-27.47%	51,444.2	-20.81%	0.18%	
IMP.		309,716.9	403,157.0	30.58%	318,697.3	-21.45%	0.85%	
INDONESIA		EXP. 7,789.7	43,882.2	462.30%	116,787.7	166.29%	0.46%	
IMP.		86,342.8	105,781.8	9.946%	188,871.4	85.23%	0.42%	
MALASIA		EXP. 3,206.7	8,778.3	80.59%	6,497.5	-26.43%	0.02%	
IMP.		52,243.0	186,609.4	218.91%	205,644.8	23.43%	0.40%	
SINGAPUR		EXP. 26,474.2	103,277.2	193.15%	170,540.8	26.40%	0.64%	
IMP.		86,851.4	104,175.3	21.03%	158,283.3	51.82%	0.32%	
TAYWAN		EXP. 71,033.7	48,121.7	-42.10%	20,808.4	-48.17%	0.04%	
IMP.		428,488.8	541,602.1	28.44%	637,691.2	21.33%	1.35%	
TOTAL		EXP. 1,469,768.8	1,774,232.7	19.52%	1,920,292.8	11.84%	1.48%	
IMP.		3,624,806.2	5,275,124.7	48.41%	6,033,616.3	15.43%	11.50%	
<b>OTROS SOCIOS IMPORTANTES</b>								
BENIN/UDS		EXP.	38,723.6	124,293.2	220.58%	144,826.2	16.51%	0.48%
IMP.		2,219.0	84,809.8	38.24%	70,919.9	-77.49%	0.18%	
CAMBAY		EXP.	109,110.0	114,977.8	5.38%	116,021.5	0.91%	0.39%
IMP.		183,420.5	183,478.8	0.02%	124,648.8	-16.68%	0.00%	
ISRAEL		EXP.	183,420.5	183,478.8	0.02%	103,700.4	-43.60%	0.00%
IMP.		24,282.4	42,808.4	76.67%	48,208.3	6.11%	0.00%	
OTROS		EXP.	834,380.4	837,212.8	0.34%	476,840.8	-11.21%	0.16%
IMP.		1,363,239.9	1,829,796.7	36.91%	1,649,781.5	-9.82%	3.86%	

Fuente: EU Delegation in Mexico with data from EUROSTAT.

**BALANZA COMERCIAL DE MEXICO CON EL MUNDO**  
**1993 VS. ENERO-MAYO 1994**  
**(1000 US Dollars)**

UNION EUROPEA	1993	% TOT.	1994	% TOT.	1993	% TOT.	1994	% TOT.
ALEMANIA	2 662 170	6.05	936 394	5.09	247 898	1.49	88 766	1.19
BELLUX	254 024	0.58	112 510	0.61	187 626	1.13	93 436	1.25
DINAMARCA	126 816	0.29	59 194	0.32	7 991	0.05	1 404	0.02
ESPAÑA	1 094 035	2.49	484 272	2.63	863 782	5.21	276 724	3.70
FRANCIA	929 122	2.11	482 922	2.62	196 633	1.18	58 345	0.78
GRECIA	19 240	0.04	10 617	0.06	1 685	0.01	721	0.01
HOLANDA	199 852	0.45	71 975	0.39	137 978	0.83	39 490	0.53
IRLANDA	143 715	0.33	39 166	0.21	117 998	0.71	56 781	0.76
ITALIA	763 994	1.74	335 121	1.82	28 866	0.17	8 898	0.12
PORTUGAL	9 052	0.02	5 220	0.03	70 003	0.42	12 691	0.17
REINO UNIDO	526 236	1.20	245 494	1.33	108 083	0.65	68 480	0.92
<b>TOTAL</b>	<b>6 728</b>	<b>15.29</b>	<b>2 782 885</b>	<b>15.12</b>	<b>1 968 463</b>	<b>11.86</b>	<b>705 737</b>	<b>9.44</b>
<b>AELC</b>								
AUSTRIA	97 622	0.22	47 817	0.26	37 026	0.22	1 448	0.02
FINLANDIA	44 506	0.10	24 523	0.13	528	0.00	1 739	0.02
ISLANDIA	124	0.00	1	0.00	541	0.01	98	0.00
NORUEGA	28 831	0.07	1 517	0.01	3 648	0.02	5 069	0.07
SUECIA	244 623	0.56	102 051	0.55	7 963	0.05	4 147	0.06
SUIZA	485 241	1.10	198 540	1.08	77 621	0.47	31 893	0.43
<b>TOTAL</b>	<b>900 946</b>	<b>2.05</b>	<b>374 449</b>	<b>2.03</b>	<b>127 727</b>	<b>0.77</b>	<b>44 393</b>	<b>0.59</b>
<b>NORTEAMERICA</b>								
CANADA	1 044 467	2.37	479 323	2.60	621 311	3.74	302 758	4.05
ESTADOS UNIDOS	26 582 476	60.40	11 193 601	60.81	10 817 927	65.19	5 265 682	70.46
<b>TOTAL</b>	<b>27 626 943</b>	<b>62.77</b>	<b>11 672 924</b>	<b>63.41</b>	<b>11 439 239</b>	<b>68.94</b>	<b>5 568 740</b>	<b>74.51</b>
<b>AMERICA LATINA</b>								
<b>TOTAL</b>	<b>2 231 132</b>	<b>5.07</b>	<b>976 882</b>	<b>5.31</b>	<b>1 652 608</b>	<b>9.96</b>	<b>560 361</b>	<b>7.50</b>
<b>ASIA</b>								
<b>TOTAL</b>	<b>5 373 742</b>	<b>12.21</b>	<b>2 031 979</b>	<b>11.04</b>	<b>761 639</b>	<b>4.59</b>	<b>381 115</b>	<b>5.10</b>
<b>OTROS</b>	<b>1 149 368</b>	<b>2.61</b>	<b>568 174</b>	<b>3.09</b>	<b>644 287</b>	<b>3.88</b>	<b>213 479</b>	<b>2.86</b>
<b>TOTAL</b>	<b>44 010 386</b>	<b>100.00</b>	<b>18 407 298</b>	<b>100.00</b>	<b>16 593 963</b>	<b>100.00</b>	<b>7 473 825</b>	

Fuente: Delegación de la Comisión Europea en México.

## **2.4 ANÁLISIS DE LA NUEVA LEY DE INVERSIÓN EXTRANJERA EN MÉXICO**

La nueva Ley de Inversión extranjera, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de diciembre de 1993, adquiere gran importancia en el contexto de la entrada en vigor del TLC de América del Norte, pero sobre todo por la necesidad de aumentar la competitividad en materia de atracción de capitales internacionales a México.

A partir de la segunda mitad de los 80's la inversión extranjera directa (IED) aumentó considerablemente de 4.4% del PIB en 1980 al 12.2% en 1990, la IED llegó a poco más de 38,000 millones de dolares en 1992, sin incluir la inversión extranjera en la Bolsa Mexicana de Valores. De los países de Latinoamérica y el Caribe, México observó el crecimiento más dinámico, de 1987 a 1990 la IED proveniente de Europa, Estados Unidos y Japón se incrementó ocho veces a comparación del período 1984-1987; dentro de América Latina, México posee la segunda mayor inversión acumulada, detrás de Brasil, donde el principal proveedor de dicha inversión ha sido Estados Unidos (62.4%) seguido de Reino Unido (6.3%), Alemania (5.3%), Japón (4%), Suiza (4.3%), Francia (3.8%) y Canadá (1.6%), la Unión Europea concentra el 20% del saldo acumulado de la IED en México., la asociación Europea de Libre Comercio (AELC) (1.7%) y la Cuenca del Pacífico (0.6%)

A nivel sectorial la IED se concentra en el sector industrial (49.9%), servicios (40%), comercio (8.3%) y sector agropecuario y extractivo (1.6%). De acuerdo al FMI, de la IED total a nivel mundial, México se ubica como el octavo país receptor y el primero en el grupo de países en desarrollo.

La Nueva Ley de Inversión Extranjera otorga una mayor certidumbre jurídica a los inversionistas y establece procedimientos simples y expeditos para el ingreso de capitales del exterior.

Las principales **características** de la nueva ley son:

\*Claridad: se definen explícitamente personas y actividades sujetas al nuevo marco legal, precisa las vías para la canalización del capital extranjero a territorio nacional, establece obligaciones y otorga facultades a las autoridades en la materia.

\*Congruencia: con los acuerdos comerciales internacionales que México ha suscrito.

\*Promueve la eficiencia: elimina requisitos que distorsionan al comercio internacional y al simplificar trámites administrativos.

Las principales **innovaciones** de la ley son:

\*Objetivo de la ley: la ley anterior regulaba la inversión extranjera, la actual, determina las reglas para canalizarla al país.

\*Precisión: de sujetos, objetos y actos regulados por la ley.

\*Actividades reservadas de manera exclusiva al Estado: congruentemente a lo dispuesto por el art. 28 Constitucional, se amplía la enumeración de actividades reservadas al Estado.

\*Actividades reservadas de manera exclusiva a mexicanos: se amplían dichas actividades y se excluyen otras previstas por la anterior ley.

\*Porcentajes de Participación: se modifica la regla general prevista por la anterior ley de 49% capital extranjero-51% capital nacional por la de 100% de participación de la inversión extranjera en el capital de una empresa, a su vez,



permitiendo la inversión extranjera al 100% en casi el 80% del PIB, mientras el reglamento de 1989 sólo permitía dicha participación del 67%.

\*Eliminación de requisitos de desempeño: ya no será obligatorio exportar un determinado porcentaje de la producción, atar el valor de las importaciones al desempeño de las exportaciones o alcanzar cierto grado de contenido nacional.

\*Adquisición de bienes inmuebles: se permite a las sociedades mexicanas con participación de IE adquirir bienes inmuebles ubicados en la zona restringida, siempre y cuando no se destine a fines residenciales y también se permite a inversionistas extranjeros adquirir bienes inmuebles con fines residenciales ubicados dentro de la zona restringida mediante fideicomiso previa autorización de la SRE.

\*Inversión Neutra: se eleva arango de disposiciones sobre el concepto, alcance, regulación y cobertura del régimen de inversión neutra, para que no solo las sociedades mexicanas coticen en el mecanismo del mercado bursátil.

\*Simplificación Administrativa: si la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE) no resuelve sobre la solicitud presentada, en un plazo de 45 días, esta se considera autorizada, con lo que se aprecia una menor intervención de la CNIE como mecanismo de ingreso de la IE al país, de las 113 empresas que se establecieron como nuevas sociedades en el mes de enero de 1994, solo 9 requirieron autorización previa de la CNIE para su constitución.

## **COMPARATIVO**

### **LEY DE INVERSIÓN EXTRANJERA**

1973.

-Carácter Regulatorio

-Máximo 49% de inversión

-Discriminatoria

### **LEY DE INVERSIÓN EXTRANJERA**

1993

-Carácter Promocional

- 100% Inversión Extranjera. Excepto:

-No discriminatoria.(B).

a) Actividades reservadas del Estado:

Petróleo e Hidrocarburos, petroquímica básica, electricidad, generación de energía nuclear, minerales radioactivos, comunicación vía satélite, telégrafos, radiotelegrafía, correos, ferrocarriles, emisión de billetes-acuñaación de moneda, control, supervisión y vigilancia de aeropuertos y helipuertos

B.- Dirección General de Relaciones Económicas Multilaterales y con Europa, Asia y África. Nota Informativa. México. "La Nueva Ley de Inversión Extranjera", Edición SRE, 1995, p. 3.

**b) Actividades reservadas a mexicanos:**

Transporte terrestre nacional, gasolina y gas licuado de petróleo, televisión y radio, uniones de crédito, banca de desarrollo.

En los artículos transitorios de la nueva ley, se señala que los extranjeros podrán participar con un porcentaje incluso del 100% en la perforación de pozos petroleros y de gas, la construcción de ductos, construcción e instalación de obras, según el artículo noveno, así como el séptimo referente a la industria automotriz, en estos ordenamientos se apunta que actividades reservadas a mexicanos, como el transporte terrestre internacional de pasajeros, turismo y de carga a partir de 1995, se abrirá al capital extranjero, en 49%, en enero del 2001 hasta 51% y a partir del 2004 hasta 100%. En el caso de transporte aéreo nacional, aerotaxis y transporte aéreo especializado, el capital foráneo no llegará más allá de 25%, por hacer mención de algunos sectores en los cuales la participación foránea podrá sobrepasar los porcentajes establecidos con el correr del tiempo. En la exposición de motivos, se dice que la anterior ley contenía disposiciones que al impedir la participación de la IE en zonas restringidas se inhibía el desarrollo industria y comercial y se limitaba el potencial turístico.(9).

Con esto se demuestra, lo importante que es canalizar la inversión en los sectores que generan beneficios para la economía, como lo es la industria, donde principalmente se debería de invertir en tecnologías apropiadas que requieran a las pequeñas y medianas empresas para generar competitividad y con ello incrementar el comercio.

La inversión extranjera captada hasta enero de 1994 alcanzó 44,111.9 md, monto superior en 83.8% a la meta de 24,000 md prevista para todo el sexenio.

9. Departamento de Inversión Extranjera. Evolución de la Inversión Extranjera en México. Edit. SECOFI. Enero de 1994. p. 2.

El capital externo se orientó primordialmente a la industria manufacturera que captó 38.2% del total, el comercio recibió 25.8%, los servicios 25.3%, la construcción 10.3% y el sector extractivo 0.4%.<sup>[10]</sup>

10. Muñoz, Patricia. "El capital foráneo podrá participar en la perforación de pozos petroleros y en cooperativas". LA JORNADA, Sección: Economía, Viernes 26 de Noviembre de 1993, p. 47.

## **2.5 RESULTADOS DE LA POLÍTICA ECONÓMICA SALINISTA**

El modelo de desarrollo implantado por Salinas de Gortari, se basó en la estabilización macroeconómica con apertura comercial, cuyo ajuste principal giro en torno a la estabilización de precios, combate a la inflación, saneamiento de las finanzas públicas y la recuperación del crecimiento económico. De 1987 a 1993, la política económica fué exitosa, de un crecimiento casi nulo en la administración de Miguel de la Madrid a un crecimiento del 3.5 del PIB y en cuanto a la apertura comercial se evolucionó a una de las economías más abiertas del mundo, con la conclusión del TLC, y esto debido al estilo de gobernar de Salinas de Gortari, que se basó en la concertación económica, la reforma del Estado y la participación de la sociedad en los programas de desarrollo social.

Los pactos de concertación económica, de tipo heterodoxo para combatir la inflación y lograr el crecimiento de tasas moderadas, se fundan en la combinación de políticas fiscales, monetarias y de precios y han contado con los siguientes elementos: Congelación de precios y salarios por periodos cortos, estabilización de las tasas de interés, desmonetización del sistema monetario, desliz cambiario y concertación política con cúpulas empresariales y sindicales. El déficit de las finanzas públicas fue un problema que se intento resolver por medio de programas como el PIRE (Programa Inmediato de Reordenación Económica) o el PAC (Programa de Aliento y Crecimiento) los cuales no tuvieron un éxito positivo. Pero en la administración Salinista, se atacó este problema aplicando los siguientes mecanismos: una política fiscal restrictiva, aunada a la reestructuración del sector paraestatal; estas medidas condujeron a un saneamiento de las finanzas públicas, partiendo del punto de que este problema surgía del fenómeno inflacionario, ya para el último tramo de la gestión salinista, dicha administración orientó el superavit fiscal a alentar la productividad, la inversión y generar empleos y por ende reactivar la economía.

Durante el periodo de Carlos Salinas se formuló una reforma del Estado, bajo el establecimiento de tres acuerdos nacionales:

- para la ampliación de la vida democrática;
- para la recuperación económica con estabilidad de precios; y
- para el mejoramiento productivo y del nivel de vida.

Elaborandose sobre estos ejes, el Plan Nacional de Desarrollo, documento que cambió la relación entre el Estado y la sociedad, basandose en una redefinición de la participación del Estado en la economía, ya que el tamaño del Sector Público y el estado de sus cuentas financieras tienen una gran incidencia en la estabilización de los precios y en las medidas de cambio estructural, para ello se llevaron medidas como: Reducción del numero de organismos públicos, eliminación de distorsiones tributarias y armonización del sistema interno, en el sector financiero, otorgar autonomía en las operaciones activas y pasivas de los bancos, así como eliminar el control de las tasas de interés y la apertura comercial para conducir a la eficiencia del aparato productivo.

Para 1992, se concluyó con la privatización bancaria, la reforma al art. 27 Constitucional y se reformo el art. Tercero Constitucional., para finales de sexenio se realizaron 186 modificaciones legislativas, se reformaron 60 leyes en los ámbitos político, económico y social, de 1982 a 1992 se desincorporaron 934 empresas paraestatales, buscando en resumen menos intervención del Estado y más regulación económica, tratando de conseguir un desarrollo sostenido, donde se deben tomar aspectos económicos y sociales, pero también se deben aplicar no solo políticas de cambio a nivel nacional, sino también a nivel internacional para conseguir un Modelo de Desarrollo Sustentable, en el que es preciso que se de su globalización generalizada para obtener una nueva ética internacional; en el caso nacional, es necesario crear un nuevo equilibrio entre

la eficiencia de los mercados competitivos, los marcos jurídicos y regulatorios que el Estado debe promover, además de la compatibilidad del sector público, privado y social.

Las políticas de gasto social vía el programa de Solidaridad, pretendieron cambiar la pobreza extrema mediante los programas: Solidaridad para el Bienestar Social, Solidaridad para la Producción y Solidaridad para el Desarrollo Regional buscando elevar la eficiencia de la política fiscal, mayor gasto público, en inversión y desarrollo de infraestructura.

Se considera que durante 1994, la economía mexicana recuperó el camino perdido de la década de los ochentas, de crecimiento con estabilidad de precios y diversificación comercial, la inflación se redujo sustancialmente, el aparato productivo se modernizó sustancialmente, el empleo aumentó gradualmente, nuestra economía se volvió más competitiva, la inversión se fortaleció, y la pobreza se atacó con el PRONASOL, (Programa Nacional de Solidaridad) se mantiene el superavit de las finanzas públicas, la deuda externa se redujo y se recuperó el crecimiento económico, aunque para asegurar la continuidad de los resultados se debe de seguir con la estrategia establecida en la administración salinista [11].

No obstante, no hay que olvidar que la reestructuración de los últimos diez años, trajo consigo efectos desfavorables para algunos sectores de la población mayoritaria, como los trabajadores, los campesinos, y las pequeñas y medianas empresas. Donde el gasto social se redujo más de 50% entre 1981 y 1992, con una reducción generalizada del salario en México, lo cual constituye el principal soporte para que las empresas extranjeras establecidas en México generen mayores ganancias y aumenten su competitividad internacional.

11. VALVERDE Arciniega, Jaime. Carta del Economista, Revista del Colegio Nacional de Economistas. Año 3, núm. 5, Edit. Colegio Nacional de Economistas. Septiembre-noviembre 1993. Revista bimestral. pp. 28-30.

Con el Programa de Modernización Industrial y del Comercio Exterior, cuyo fin fue colaborar en el logro de los propósitos del Plan Nacional de Desarrollo, donde el crecimiento económico se dio únicamente al exterior, con una estructura industrial débil, y lo que significó una mayor dependencia del exterior, donde el cambio positivo que experimentó la industria fue el notable aumento de las exportaciones no petroleras.(12).

Para las micro, pequeñas y medianas empresas, que emplean el 80% de los trabajadores de la industria manufacturera, la mayor parte de esas empresas están vinculadas a la producción de bienes terminados, insumos y materias primas para el mercado interno, donde las ramas más afectadas por la reestructuración fueron: la industria textil, la del juguete, de alimentos, calzado, acerera, de maquinaria y herramientas y plásticos; esto debido básicamente a:

- La reducción del mercado por la caída de los salarios;
- Incompetencia de precios ante la apertura comercial;
- Dificultad al acceso crediticio;
- Atraso tecnológico y;
- Falta de inversión de las utilidades generadas en dichas empresas.(13).

Habiendo conocido los orígenes y evolución de los procesos de integración de la Comunidad Europea, como antecedente de la actual Unión Europea y

12.- CARRASCO, Roselva. "El Programa de Modernización Industrial". Sección: Perfil de LA JORNADA. Lunes 9 de abril de 1990. p. 1.

13.- PÉREZ Sorie, Antonia. "Perdedoras de la Reestructuración". EL FINANCIERO. Sección: Enfoques. Lunes 21 de junio de 1993. p. 38A.



habiendo descrito en el presente capítulo, también como antecedente del tema principal, del trabajo de tesis, se analizó el entorno de la economía mexicana del periodo sexenal de Salinas de Gortari, enmarcando los factores que conformaron la política económica emprendida en dicho periodo, que contempló entre otros factores, la diversificación de la economía nacional y que coadyuvó a un mayor acercamiento en materia de cooperación en términos generales entre México y la Unión Europea, daremos paso al siguiente capítulo "Las relaciones de Europa con el mundo" que nos acercará a una dimensión europea, desde una óptica internacional, haciendo referencia de los que la Unión Europea representa para el mundo en términos políticos, económicos y comerciales.

**FALTA PAGINA**

No. 62

### **CAPÍTULO 3. LAS RELACIONES DE EUROPA CON EL MUNDO**

En sus relaciones con otros países, el objetivo de la Unión es fomentar el comercio mundial y contribuir al desarrollo económico de los países más pobres, ha apoyado rondas de reducciones arancelarias, donde su nivel medio de arancel exterior es uno de los más bajos del mundo (5.6%) es parte de todos los acuerdos internacionales sobre productos básicos.

Los Estados miembros de la Unión Europea desarrollaron una política exterior común, bajo la denominación de "Cooperación Política Europea", haciéndose presente durante los recientes acontecimientos en el Centro y Este de Europa. La cooperación política inició en 1970, donde los Ministros de Relaciones Exteriores de cada país de la Unión se reúnen con representantes de la Comisión para establecer soluciones comunes a cuestiones referentes a políticas económicas internacionales y de defensa, dicha cooperación incluye las relaciones Este-Oeste, Medio Oriente, América Latina y Asia. La Cooperación Política Europea fue formalizada por el Acta Única Europea y por el Tratado de la Unión como marco para que los países europeos coordinaran sus políticas exteriores.

Desde 1991, en la Cumbre de Maastricht, las decisiones son tomadas por mayoría calificada, después de los regímenes comunistas, la UEO (Unión Europea Occidental) fue el vehículo de coordinación europea militar cerca de la OTAN.

Frente a los profundos cambios experimentados por Europa en los últimos tiempos, con la caída del Muro de Berlín en 1989, la desintegración de Yugoslavia y la Unión Soviética; la Unión Europea como respuesta ha desarrollado y fortalecido el sistema multilateral de comercio, buscando condiciones de competitividad en los intercambios internacionales, mostrando un grado de apertura comercial mayor que los Estados Unidos y Japón, con un PIB comparable al de los Estados Unidos y casi duplicando al de Japón, siendo la Unión líder del comercio mundial, tanto de mercancías como de servicios comerciales y representa la mayor parte de los flujos internacionales y de la inversión extranjera directa, representando en este último sector el 37% de las inversio-

nes extranjeras directas a nivel mundial, recibiendo los miembros de la Unión el 19% de la inversión extranjera directa mundial.

La Unión Europea participa con un 20.7% en el comercio total mundial de mercancías, contra un 16.8% de los Estados Unidos y 9.7% de Japón; los servicios comerciales europeos constituyen 21.7% del comercio total mundial, por 16.1% de los Estados Unidos y 10.2% de Japón. Dentro del GATT, la comunidad juega un rol importante, donde los Estados miembros están representados por ella, y entre los temas incluidos en el GATT están la agricultura, los servicios, los textiles, la propiedad intelectual y la solución de controversias.

Vemos así que la UE cuenta con una importante presencia en el rol internacional, liderando el sector comercial a nivel mundial, así como de inversión extranjera, convirtiéndose cada vez más en actor principal, en la toma de decisiones de Organizaciones Internacionales, como sería la Organización Mundial de Comercio (OMC) y la OCDE, dentro de los sectores más importantes dentro de la Unión Europea, como la Agricultura y los Textiles, tomando el control en el ámbito regional de Europa.

### **3.1 LA UNIÓN EUROPEA Y EUROPA.**

#### **3.1.1 LAS RELACIONES UE-EFTA Y LA NUEVA AMPLIACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA**

Los procesos de integración regional en Europa se iniciaron a finales de los 50's, entre ellos se encuentran la CEE, el CAME y la EFTA, este último con siete miembros (Austria-Dinamarca, Noruega, Portugal, Suecia, Suiza y el Reino Unido), Islandia y Finlandia se unieron después a esta asociación. En los 70's, con el objetivo de que Dinamarca y el Reino Unido, que se estaban adhiriendo a la Comunidad, ya ex-miembros de la EFTA, les impusieran aranceles a los restantes miembros (Austria, Finlandia, Islandia, Liechtenstein, Noruega, Suecia y Suiza) suscribieron acuerdos de libre comercio con la CEE. Las relaciones con la EFTA se sellaron en 1973 gracias a un acuerdo bilateral firmado con la Comunidad, por el cual fueron abolidas tarifas aduaneras y restricciones comerciales a productos industriales y agrícolas.

Actualmente la EFTA y la UE constituyen una zona de libre comercio; el Espacio Económico Europeo -EEE-, con la entrada en vigor del EEE el 1 de enero de 1994, extendiéndose muchos de los beneficios del Mercado Único hacia los países de la EFTA, tales como: libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas dentro del EEE, fortalecimiento de la cooperación en ámbitos como transferencia de tecnología, energía, medio ambiente, etc..

El EEE debería haber entrado en vigor el 1 de enero de 1993, pero se pospuso a un año después por el resultado negativo en el referéndum realizado en diciembre de 1992, el Espacio Económico Europeo, no incluye la integración, ni política ni económica. [1].

1. PUECO, Felicitas, EURNOTAS Edit: DCCEM. Marzo de 1994. Revista Mensual. pp. 2-3.

El Mercado Europeo es más grande que la zona de influencia del TLC y que la de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN). La EFTA es el principal socio comercial de la UE, 58% de sus importaciones y 26% de sus exportaciones, juntas la UE y la EFTA, representan el mayor mercado integrado del planeta, 28% del total comercial mundial.

A partir del 1 de enero de 1995, se gestó la cuarta ampliación de la Unión Europea; la primera fue en 1952, con seis países: Alemania, Francia, Italia y Benelux (formado por Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo); en 1973 se adhirieron Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido, en 1981 Grecia y en 1986 Portugal y España; dentro de un proceso de integración económica y política, llegando así a quince miembros en su haber, y para el final de siglo podrían superar la veintena de miembros, además, con ello se incrementa la capacidad financiera de la Unión Europea y con la adhesión de Austria, Finlandia y Suecia.

Al interior se produjo una ampliación en octubre de 1990 como consecuencia de la Guerra Fría, se dió la unificación de Alemania, incrementando su capacidad territorial. Desde el 1 de enero de 1995, Austria, Finlandia y Suecia, vinculados anteriormente a la Unión, a través del Espacio Económico Europeo (EEE) y cuyas naciones tienen un nivel de desarrollo superior al promedio comunitario, el cual contribuira a la expansión equilibrada de las actividades económicas y de la unión política y monetaria. Noruega que debía haber formado parte de la UE, junto con los países antes mencionados -socios suyos en la EFTA y en el EEE- rechazó por segunda ocasión en 22 años sí ingreso a la Unión, debido a referéndums realizados en ese país en 1972 y 1994, con un 53.6% y 52.5% respectivamente en contra de la adhesión a la Unión Europea; dicha nación no queda desvinculada totalmente de los beneficios que ofrece la Unión, ya que mantendrá relaciones dentro del EEE, la Unión de Estados Nórdicos y la EFTA y a nivel de seguridad quedará vinculada a la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN), otro caso similar es el de Suiza, país que forma parte de la EFTA y que en 1992 en

un referéndum realizado en esa nación, rechazó su participación en el EEE y que ha solicitado su adhesión a la UE, con la que tiene variados acuerdos.

Con la entrada de estos tres países la UE incrementa su PIB de 5 mil 960 millones de ECU's a 6 mil 527 millones de ECU's, aumentando un 7% y será aproximadamente 10% superior al de E.U. y 64% mayor a Japón; de esta manera la nueva UE se convierte en el bloque económico más poderoso del mundo, superando al T.L.C. de América del Norte, generando 5% más del comercio mundial y fortaleciendo los intercambios al interior de la Europa.

La Unión de los 15 se beneficiará de las libertades de circulación de mercancías, capitales, servicios y en el futuro de personas, donde los miembros nuevos adoptarán la legislación comunitaria desde su adhesión, rigiéndose la política comercial de estos por medio del GATT y a nivel comercial la adhesión obliga a estos a anular los acuerdos que tienen actualmente con terceros países y que no son compatibles, adoptando estos acuerdos la UE como es el caso de Suecia y Finlandia con los Estados bálticos (libre comercio con Estonia, Letonia y Lituania; con esto Austria, Finlandia y Suecia dejan de ser miembros de la EFTA y el EEE.(2)

Ya no se aplicará en sus relaciones bilaterales con la UE.



### **3.1.2. LAS RELACIONES UE- EUROPA CENTRAL Y DEL ESTE**

Los sucesos de 1989 en Europa Central y del Este cambiaron radicalmente las relaciones con la Unión Europea, la Comunidad firmó acuerdos de cooperación con Polonia, Hungría, y Checoslovaquia (hoy Repúblicas Checa y Eslovaca), que comprenden: diálogo político, coordinación en materia de Política Exterior, la creación de un mercado donde las personas, el capital, los bienes y servicios circulen libremente y la cooperación económica. Para promover los programas multilaterales de reformas políticas y económicas, la Comunidad actúa a través del G-24, que incluye a la UE, la EFTA, los EU, Canadá, Japón, Nueva Zelanda, Australia y Turquía.

Los países de la zona optaron por la democracia y el libre mercado, todos trataron de estrechar vínculos con la comunidad expresando su deseo de incorporación plena a la Comunidad y como muestra de esta actitud abierta fue por parte de los miembros del CAME (Consejo de Asistencia Mutua Económica) que incluía a la Unión Soviética, los antiguos países de comercio de Estado de la Europa del Este, Mongolia, Vietnam, Cuba, Hungría, Polonia y las Repúblicas Checa y Eslovaca; donde Hungría y Checoslovaquia presentaron la solicitud de mantener mayores vínculos comerciales superando los acuerdos sectoriales anteriormente manejados.

Desde 1988 dos tercios de las exportaciones de Europa Central y Oriental se quedaron en la zona y para los últimos tres años la Unión Europea se ha convertido en el principal socio comercial de estos países; desde la década de los ochenta las relaciones de la UE con los países de Europa Central y Oriental fueron unilaterales y asistenciales en gran medida, donde solo Rumania se beneficiaba del SGP (Sistema Generalizado de Preferencias) y los demás países enfrentaban obstáculos comerciales y a partir de 1989 la UE comenzó un proceso de reformas políticas y económicas con miras a generar nuevos

acuerdos comerciales y de cooperación con los países del área, donde se incluyera el SGP a todos los países, la desaparición gradual de obstáculos comerciales y un tipo de asistencia adicional, a través del "Programa Phare" que contemplara la cooperación técnica y financiera, cuyo propósito es apoyar el proceso de reestructuración económica, alentar los cambios necesarios para la construcción de una economía de mercado y promover la empresa privada. Estos tipos de asistencia incluyen: Asistencia macro-financiera - para aminorar la carga de la deuda y apoyar la balanza de pagos-, asistencia técnica para la reestructuración, garantías a la exportación para apoyar la inversión privada; la asistencia financiera adicional se puede obtener a través del Banco Europeo de Inversiones (BEI) y del Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD).

La UE ha firmado acuerdos de cooperación comercial con todos los Estados de la región, el último de ellos con Eslovenia, en abril de 1993. En 1991 la UE reforzó su cooperación con los países de Visegrado, mediante la firma de los "Acuerdos Europa" (Acuerdos de Asociación), dichos acuerdos apuntan hacia el establecimiento de una zona de libre comercio y de libertad de circulación, así como una cooperación económica y financiera, zona que estará establecida en un periodo de transición máximo de 10 años y dicho periodo será dividido en dos etapas sucesivas de 5 años cada una. En mayo de 1992 se iniciaron negociaciones con Bulgaria y Rumania para obtener acuerdos similares, al igual que con las Repúblicas Checa y Eslovaca, que están en proceso de negociación.

Los Acuerdos Europa representan la consolidación de todas las concesiones comerciales, implicando el levantamiento de cuotas y eliminación de aranceles en un lapso de 5 años, estableciéndose reglas antidumping y provisiones específicas a ciertos sectores, como textiles, acero, hierro, productos de la CECA y la agricultura. Durante la Reunión del Consejo Europeo en Copenhage en 1993 se reconoció el facilitamiento de acceso a mercados como modo para impulsar el crecimiento económico y el progreso de transición.

Países como Albania que en 1992 estableció un acuerdo comercial y de cooperación con la UE, renovable anualmente lo provee con el status de "Nación más favorecida" y es beneficiado por el programa PHARE, y puede convertirse en base de un futuro acuerdo Europa si se cumplen las condiciones económicas y políticas necesarias y es elegible para asistencia del BERD y participa en el Programa European Community Investment Partners (ECIP). Eslovenia, cuyo acuerdo comercial y de cooperación, suscrito en 1980, fue suspendido en 1991 por la decisión de imponer sanciones a Serbia y Montenegro; el comercio de la UE con Eslovenia, Croacia, Bosnia-Herzegovina y Macedonia continua bajo circunstancias difíciles aun cuando se iniciaron conversaciones sobre dicha relación; la UE esta involucrada en el proceso de pacificación de la ex-Yugoslavia y en marzo de 1993, estableció relaciones diplomáticas con Bosnia-Herzegovina. La UE reconoció a Eslovenia en enero de 1992 y en abril de 1993 firmó un acuerdo comercial y de cooperación, un protocolo de cooperación financiera y un acuerdo en el campo de transportes, sentando las bases para un futuro Acuerdo Europa. Los Estados Balticos (Estonia, Letonia y Lituania) mantienen acuerdos con la Unión desde 1992 y les confieren el status de Nación más favorecida y presagian un futuro Acuerdo Europa, además son beneficiarios desde 1992 del Programa Asistencial Phare.

Los Nuevos Estados Independientes han incrementado sus exportaciones hacia la UE, pero debido al tamaño que la ex-URSS representa la UE ha sido incapaz de extender a ese territorio el tipo de acuerdo comercial y de cooperación firmado con las naciones de Europa Central y del Este, sin embargo ha firmado un acuerdo de cooperación con la CEI (Comunidad de Estados Independientes) que le otorga el status de "Nación más favorecida", así como la eliminación de restricciones a sus importaciones antes de 1995, a cambio la CEI ofreció mayor acceso a sus mercado, ya desde el desmantelamiento de la Ex-URSS, la UE y la Federación Rusa han mantenido nuevas negociaciones en trámite que incluyan reglas aplicables al comercio y movimientos de capitales, la CE ha ampliado a estos países su SGP, continua aportando ayuda a través del

programa TACIS, que suministra asistencia técnica en sectores clave para consolidar la transición a una economía de mercado y una sociedad democrática, dentro de los sectores que abarca se encuentra la industria, la energía los transportes, las telecomunicaciones y la seguridad nuclear, también los Estados miembros proporcionan ayuda a través del G-7, y ya para 1993 se llevaron a cabo negociaciones para la celebración de un acuerdo de asociación con Ucrania y se espera que Belarús y Kazajstán inicien también negociaciones en este sentido, al igual en 1993 se estableció un acuerdo que prevee el marco para las exportaciones textiles y la asistencia financiera que es otorgada mediante el Programa Phare.(3).

### **3.1.3 LAS RELACIONES UE-MEDITERRANEO**

Los países del Mediterráneo se dividen geográficamente en: a) Europeos del Mediterráneo: Turquía, Malta, Chipre; b) Maghreb: Argelia, Marruecos, Túnez, Libia; c) Mashreq: Egipto, Siria, Líbano, Jordania y d) Israel.

En esta región se ha observado un grado muy bajo de integración económica, dándose más bien una integración de tipo étnico y cultural, sin embargo la Unión del Maghreb Árabe (UAM), establecida en 1989, puede proporcionar una nueva apertura para la integración regional, ya en 1994 la UE inició negociaciones para lograr acuerdos más amplios con Marruecos y Túnez. El comercio regional ha decrecido en los últimos diez años, siendo los más afectados, Libia y Argelia, ya que Turquía se ha convertido en la potencia comercial de la región sobrepasando a Israel y la ex-Yugoslavia.

La UE tiene acuerdos bilaterales económicos, comerciales y de varios tipos, como de asociación, unión aduanera que proporcionan ayuda financiera y técnica, también la UE ha ofrecido arreglos comerciales preferenciales con excepción de Libia, que tienden a ser menos preferenciales que los ofrecidos a países del ACP, pero que permiten el acceso libre de aranceles a productos industriales, convirtiéndose en importante socio comercial para estos países de la región. Los países mediterráneos se encuentran clasificados en aquellos cuya economía experimenta crecimiento y comercio en aumento hacia la UE, como Rabat, Túnez, Ankara y aquellos cuya economía es menos boyante y están menos sujetos a la influencia de la UE, los países de la Europa Mediterránea voltean más hacia la UE habiendo presentado cada uno su solicitud de adhesión a la misma. Turquía que mantiene un acuerdo en materia Textil de gran importancia y que tiene un Acuerdo de Asociación, en los próximos años se pretende consolidar una profunda cooperación financiera y sectorial mediante una Unión Aduanera y sectorial en 1995.

En Chipre, sin un arreglo a nivel político dentro de la isla, esto representará un obstáculo en la adhesión de Chipre a la UE, en lo económico la Comisión decidió contemplar un Acuerdo de Asociación. En Malta su sistema económico representa, en contraposición a Chipre, el mayor obstáculo para ingresar a la UE ya que la última considera que se debe completar una reestructuración económica, así como el tema de neutralidad es otro factor a examinar en el contexto del Tratado de Maastricht.

Los países del Maghreb y los del Mashrek se vinculan a la Unión por acuerdos de cooperación que abarcan el comercio, la cooperación industrial y la ayuda técnica y financiera, el acuerdo con Israel autoriza el libre comercio de productos industriales. Los acuerdos de asociación entre los países de la Unión y el Maghreb ascendieron a la categoría de "acuerdos de cooperación" con el objetivo de crear una zona de libre comercio. La adhesión de España y Portugal en 1986 a la Comunidad trascendieron para la política mediterránea, siendo esta la principal fuerza económica de la región, procurando estabilidad y bienestar económico de la misma, asimismo, con respecto a los Palestinos, la Unión ha puesto un programa de ayuda financiera y medidas para facilitar las exportaciones directas de productos industriales y agrícolas.(4).

4. CCE. Europa en un Mundo Cambiante. Edit. Publicaciones Europeas, División "Publicaciones", Luxemburgo 1994, p. 35.

## **3.2 LA UNIÓN EUROPEA Y LOS PAÍSES INDUSTRIALIZADOS**

### **3.2.1 LAS RELACIONES UE-ESTADOS UNIDOS**

La UE y los EU constituyen un patrimonio por la lucha en defensa de la democracia y han sostenido activamente la integración europea, lo que ha consolidado la llamada " Alianza Atlántica", y desde entonces la CE ha realizado numerosas consultas tocantes a la economía, agricultura, pesca y en temas como reglamentación del uso de energía nuclear y temas científicos y tecnológicos se han suscrito acuerdos y formalizado tratados de cooperación renovables. Los principios de la cooperación UE-EU están contenidos en la Declaración Trasatlántica, que incluye todos los campos de interés común, políticos y económicos, declaración apoyada en una concepción similar a la de la economía liberal y de la política. La UE y los EU han financiado los costos del desarrollo de los países en vías de desarrollo (PVD) y organizan la defensa militar y el desarrollo político y económico mundial, ambos actúan a través de la ONU y a través de diversos foros internacionales, donde la cooperación con los EU ha jugado un rol mayor y donde se incluyen negociaciones multilaterales a través de instituciones internacionales y organizaciones como: el G-24 (para ayudar a los países del Este), el GATT, UNICEF, OCDE, etc..

La solidez de la relación en la Alianza Atlántica ha permitido superar conflictos comerciales trasatlánticos, el más reciente relacionado con las subvenciones a los agricultores, las limitaciones norteamericanas a la importación de acero comunitario, el acceso a la contratación pública (en el sector telecomunicaciones) y las subvenciones recíprocas a la industria aeronáutica; donde ambas partes han tratado de encontrar soluciones pragmáticas, siendo que son las dos principales potencias comerciales, que son interlocutores y competidores al mismo tiempo. Como consecuencia de los cambios producidos en Europa

Central y del Este y por la unificación alemana, Estados Unidos y la Unión dieron un nuevo impulso a sus relaciones bilaterales en noviembre de 1990 con la adopción de una declaración que establece consultas bilaterales a cinco niveles:

1. Reuniones bianuales -cumbres- entre un equipo de la Comunidad Europea, el presidente de la Comisión y el presidente de Estados Unidos.

2. Consultas bianuales entre los ministros de Asuntos Exteriores de la CE, junto con la comisión y el secretario de Estado de E.U.

3. Consultas "ad hoc" entre el ministro de Asuntos Exteriores del país que ocupe la presidencia comunitaria o la "troica", y el secretario de Estado de Estados Unidos.

4. Consultas bianuales intergubernamentales entre la Comisión y el Gobierno Norteamericano.

5. Reuniones informativas organizadas en el país que ocupe la presidencia de la Unión con representantes norteamericanos.

En 1990, la Comunidad firmó con Canadá una declaración semejante, que consolida la relación establecida en 1976 mediante un acuerdo marco de cooperación comercial y económica.(5).

El futuro y calidad de las relaciones trasatlánticas se podrá determinar por la habilidad de la Unión por consolidar la integración europea y actuar conjuntamente con la Política Exterior y de Seguridad Común (PE y SC), en parte las relaciones son buenas. En la Cumbre de Berlín en las EU-UE establecieron tres áreas para una relación más operacional en las relaciones EU-UE:

5. Ibid. pp. 25-26.



1. Examinar los mecanismos para fortalecer la democracia y la cooperación económica con y entre Europa Central y del Este, a través de acciones conjuntas.

2. Examinar medios para crear una cooperación internacional más efectiva entre los EU y la UE.

3. Intensificar la cooperación en la lucha contra el crimen internacional y el tráfico de drogas.

La interdependencia trasatlántica es evidente en el campo económico debido a los inversionistas y socios comerciales, donde los problemas y las tensiones son inevitables, ya que las inversiones norteamericanas fluyen libres de problemas a través del Atlántico, pero el reto multilateral es sin duda asegurar el buen funcionamiento de la World Trade Organization (WTO), que reemplazara al GATT, donde los EU y la UE tienen mayor interés en constituir mecanismos que solucionen problemas a futuro ya que las economías de ambas partes son semejantes en magnitud e importancia y por ende se debe asegurar la disciplina en el comercio multilateral. El secretario de Estado Warren Christopher dijo a los ministros de Europa del Este que "la cooperación en el campo de la seguridad es solo un elemento en la agenda bilateral, la integración económica es esencial". Los EU están interesados por ende en mantener la estabilidad y contribuir a la reconstrucción regional en Europa del Este. La transformación de la NATO es una llave en la tarea de adaptación de las relaciones en la seguridad trasatlántica en la nueva realidad, obteniendo como resultado un rol más equitativo entre europeos y americanos en términos de asociación, además de que la NATO podrá intervenir en operaciones por la Western European Union (WEU) ya que significaría progreso en términos del futuro de los acuerdos europeos-americanos de la NATO. En el campo económico ambas partes deben asegurar un orden liberal y equitativo en el comercio internacional, esto significa un completo y efectivo soporte a la distribución comercial internacional. (6).

6. VANDEN BROEK, Mr. Hans. Transatlantic Relations. Edit. Comisión Europea. Bruselas 1994. pp.2-4.

### **3.2.2 LAS RELACIONES UE-JAPÓN**

Los vínculos comunitarios con Japón no se han desarrollado aún como se han desarrollado las relaciones atlánticas, ya que las naciones de la Comunidad no están vinculadas por ningún tratado oficial de defensa. En 1991, el gobierno japonés tomó la iniciativa de negociar con la Comunidad una declaración sobre sus relaciones mutuas similar a las adoptadas entre la Comunidad y E.U. y Canadá, cuyo objetivo fue superar las fricciones comerciales existentes entre la CE y Japón y establecer un marco institucional de cooperación, como la CE y Japón.

Las relaciones comerciales entre la CE y Japón están regidas por lo que los europeos consideran una integración incompleta del Japón dentro del comercio multilateral, ya que Japón ha obtenido enormes beneficios económicos a consecuencia del acceso a los mercados mundiales, pero al interior su mercado no ha ofrecido las mismas oportunidades a sus interlocutores comerciales, aquí se plantean los problemas a tres niveles, primero, las distintas barreras técnicas y administrativas a las importaciones, segundo, de las estructuras y actitudes predominantes en el sistema económico japonés, tanto en la producción como en la distribución y el tercero se refiere al freno en el acceso a su mercado por sus costumbres y actitudes predominantes en Japón, esto ha generado un superavit con sus proveedores exteriores, como la Comunidad, los Estados Unidos y sus vecinos de Asia y extremo Oriente, provocando una seria amenaza en el sistema multilateral de comercio.

La política multilateral de la Comunidad hacia Japón, consta de tres elementos principales:

- 1.-La Comunidad intenta que Japón se abra en mayor medida, especialmente en los productos manufacturados y alimentos transformados y también el sector de los servicios bancarios y financieros, con el fin de aumentar la

posibilidad de exportar y estimular la demanda interna, reformar las estructuras necesarias y suprimir obstáculos que dificulten el acceso al mercado.

2.-La Comisión se ha encargado de supervisar las exportaciones Japonesas a la Comunidad, en áreas conflictivas, para responder en caso que se produzcan perturbaciones en el mercado, donde al mismo tiempo concluyó un acuerdo con Tokio para la progresiva liberalización en los mercados europeos (Francia, Italia, España, Reino Unido y Portugal), que aún imponen restricciones a las importaciones automovilísticas japonesas.

Por otro lado la UE ha apoyado las inversiones japonesas directas en Europa, de forma que las empresas niponas fabriquen sus productos dentro de la Comunidad en lugar de exportar únicamente productos acabados japoneses, con el objetivo de provocar una mayor integración multilateral de la industria japonesa e incrementar la relación bilateral, estimulando la cooperación.

En julio de 1991, la UE y Japón firmaron en la Haya un acuerdo que introduce por primera vez una dimensión política y define los objetivos de cooperación en materia política y de seguridad.(7).

7. Pueco, Felicitas. La Unión Europea y México, Edit. Delegación de la Comisión Europea. Impresos: Tipographic's. México D.F. p. 21.

## COMPARACION ENTRE LA UNIÓN EUROPEA (EUR 15), LOS ESTADOS UNIDOS Y JAPÓN

(cifras 1993)	EUR 15	ESTADOS UNIDOS	JAPÓN
SUPERFICIE miles de km <sup>2</sup>	3 337	9 373	378
POBLACIÓN millones de habitantes	398,7	258,3	124,7
DENSIDAD DE POBLACIÓN habitantes por km <sup>2</sup>	89	27	329
PRODUCTO INTERIOR BRUTO miles de millones* SPA	5 805	6 052,3	2 430,8
PRODUCTO INTERIOR BRUTO* PER CAPITA (SPA*)	15 733	23 130	19 500

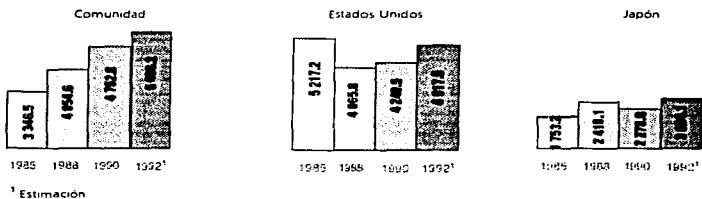
\* estimación

\* SPA = Standard de poder adquisitivo que representa para cada país un conjunto idéntico de bienes y servicios.

1 SPA = 41,97 BFR - 2,28 DM - 9,66 DKR - 124,90 PTA - 6,93 FF - 0,68 JKL - 203,12 CRA - 1618,0 LIT - 0,72 IRL - 41,76 LFR - 2,29 HFL - 138,20 ESC - 15,49 OS - 9,48 SKR - 6,89 FRM - 33 USD - 193,79 YEN

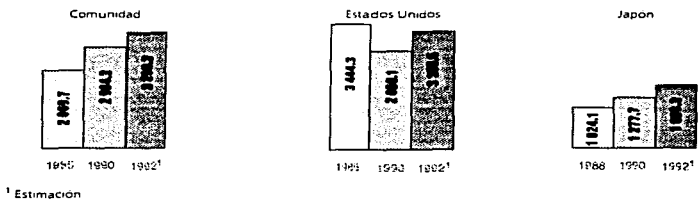
Fuente: Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas.

## Evolución del producto interno bruto (PIB) (miles de millones de ecus, a precios corrientes)



Fuente: Servicios de la Comisión

## Evolución del consumo privado (miles de millones de ecus, a precios corrientes)



Fuente: Servicios de la Comisión

### **3.3 LAS RELACIONES UNIÓN EUROPEA-ASIA**

La Unión Europea ha suscrito acuerdos de cooperación no preferencial con los países del subcontinente indio en los años 70's con: Sri Lanka, Bangladesh, India y Pakistán, así como con China y Mongolia, y se han dado los primeros intentos por negociar un acuerdo de cooperación con Vietnam, acuerdos similares a los firmados con Latinoamérica, donde también son beneficiados por concesiones especiales en virtud de acuerdos sectoriales para varios productos de exportación (azúcar, yute, coco).

En 1980, la Unión celebró un acuerdo regional con los miembros de la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ASEAN: Brunei, Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia) donde se estableció un marco de cooperación comercial, económico y de desarrollo, fomentando también las inversiones en la región, donde fueron firmados subsecuentemente con la India (1980), China (1984) y Paquistán (1985). En junio de 1988 se suscribió un acuerdo de cooperación entre la UE y el Consejo de Cooperación del Golfo, en los sectores de la energía, la ciencia y la tecnología.

La India y Pakistán establecieron relaciones diplomáticas con la UE, cuando el Reino Unido se adhirió a la UE, con el fin de mantener el acceso de sus exportaciones al mercado británico. Con la India se amplió el acuerdo existente con la Unión, en diciembre de 1993, buscando promover y ampliar la cooperación bilateral en los siguientes ámbitos: asistencia técnica, cooperación económica, ampliar y diversificar los intercambios comerciales y de inversión para un mayor crecimiento económico en la India, además de que la Unión prevé consolidar entre ambas regiones joint-ventures.

Para casi todos los países asiáticos, el comercio es el punto central de su relación con la Unión Europea, gracias a que la Unión representa un importante destino para las exportaciones de la mayoría de estos países; Bangladesh exporta a la Unión un total de 40%, Paquistán 30%, y la India 25%.(8).

Con esto vemos que Asia necesita tener una mayor participación dentro de la UE, puesto que los acuerdos negociados, con los países asiáticos no llegan a generar los beneficios que son otorgados a países con acuerdos de carácter preferencial o con concesiones especiales, en tanto que se debería también, diversificar los campos de acción sobre los que gira la relación con la UE, dependiendo menos del comercio como eje de la relación, al igual que darle un mayor énfasis a la creación de empresas con capitales europeos en la región, para generar oportunidades de inversión.

Sin duda Lome IV es en comparación a Lome III, de mayores dimensiones, prueba de ello es que también asegura una cooperación industrial y financiera, pero al igual que en Asia o Latinoamérica, en África debería existir, además de la ayuda financiera; acuerdos comerciales y de cooperación similares a los que la UE mantiene con países específicos, en diversas regiones del mundo, buscando aprovechar con ello los productos y beneficios de cada región y buscar que las empresas europeas inviertan en África a través de Joint-Ventures con el fin de explorar y penetrar el mercado africano.

8. PUECO, Felicitas. Marzo de 1994, Op. cit. p. 7.

### **3.4 LAS RELACIONES UNIÓN EUROPEA-ÁFRICA**

La Unión Europea está ligada a 69 países de África, el Caribe y el Pacífico (países ACP) por un acuerdo comercial de ayuda y cooperación Norte-Sur. El Convenio de Lomé, que es el mayor programa de ayuda del mundo, el grupo ACP engloba la totalidad de África subsahariana, con excepción de Sudáfrica, la participación caribeña se ha reforzado con la incorporación de Haití y la República Dominicana, los firmantes de la Convención de Lomé abarca la mayoría de los países pobres del mundo, gracias a esta Convención, pueden entrar a la Unión en franquicia aduanera, casi todos los productos de dichas naciones, también garantiza la estabilidad de la balanza comercial, agrícola (STABEX) y de la de algunos productos mineros (SYSMIN), protegiendo a estos países contra las fluctuaciones de los precios del mercado mundial.

La I Convención de Lomé entró en vigor en 1975, que sucedió un acuerdo más limitado; el IV y último Convenio de Lomé tiene una duración de 10 años (1990-2000), el doble del que tenían los tres anteriores, garantizando una mayor estabilidad en la relación bilateral, la concesión de ayuda en forma de subvenciones, prestamos en condiciones ventajosas y subsidios, supone un aumento del 20% respecto de la Convención de Lomé III. Con lo dispuesto en Lomé IV, la Unión concede sin exigir reciprocidad, acceso preferencial a los mercados comunitarios a las exportaciones de los países ACP, importándose el 99% de productos libres de aranceles o gravámenes, disfrutando además de trato de nación más favorecida y Lomé IV introduce también ámbitos como la cooperación y la neutralidad política, además de que provee apoyo financiero extensivo y asistencia técnica a través de proyectos de ayuda.(9).

9. *Ibid.* p. 5.



### **3.5 LAS RELACIONES UE-AMÉRICA LATINA**

En los años 70's, la Comunidad celebró por primera vez, acuerdos llamados de primera generación con Brasil y Uruguay, los cuales se limitaban a una mínima cooperación comercial y de 1982 a 1991 se han establecido acuerdos en toda América Latina, dichos acuerdos no se limitan al comercio, sino que incluyen una cooperación económica, industrial, científica y técnica, se trata de acuerdos de "Tercera Generación". Europa destina a América Latina 20% de sus exportaciones y recibe de esta un 20% de sus importaciones, con una importante deuda externa. La base para las relaciones bilaterales se estableció en el marco de los acuerdos de cooperación suscritos con México, Argentina, Brasil y Uruguay, aunque en ellos no se prevén reducciones arancelarias, pero contienen algunas medidas para la promoción y diversificación del comercio. Para reforzar el potencial productivo de las pequeñas empresas latinas, se han fomentado las inversiones, tal es el caso del "E.C. International Investment Partners", con aporte inicial de capital de riesgo a las operaciones de cooperación con empresas europeas, ó, en el caso de Brasil y México, el "Business Council Network".

Otras medidas han sido aplicadas para proyectos sociales, como la ayuda alimentaria, humanitaria, guerras civiles, etc., a través de la cofinanciación de la Comunidad con organizaciones no gubernamentales (ONG) siendo Chile uno de los principales beneficiarios de esta ayuda; Bolivia es el principal beneficiario de la ayuda comunitaria y el 72% de la ayuda comunitaria es destinada al desarrollo agrario.

Para el periodo 1991-1995 se duplicaron los medios financieros disponibles por parte de la Unión para reforzar la cooperación con A.L. para contribuir a mejorar la situación económica general y reforzar la competitividad y mejorar el sector industrial.(10)

10. CCE. La Comunidad Europea y América Latina. Edit. Publicaciones Europeas. Dirección "Publicaciones" y "Europa en el Mundo". Luxemburgo 1991. p. 6.

Las Relaciones de la Unión con Asia y América Latina están menos estructuradas que con los países del ACP o con los países del mediterráneo ya que las relaciones bilaterales adoptan la forma de acuerdos de cooperación entre la Unión y el país que se trate, estos acuerdos tienen un alcance limitado y no contemplan el acceso preferencial a los mercados comunitarios por parte de los continentes asiático y latinoamericano, además de que no contienen disposiciones de ayuda financiera por parte de la Unión, sin embargo, los Estados asiáticos y latinoamericanos son beneficiarios del Sistema de Preferencias Generalizadas (SGP) para las exportaciones procedentes de los países en vías de desarrollo y de ayudas especiales financieras del presupuesto comunitario, con el fin de diversificar las economías de estos países, a través de la industrialización y la apertura de canales de exportación para sus productos industrializados; este sistema comunitario se remonta a 1971 y acoge en su haber en la actualidad a 130 países independientes más de 30 territorios dependientes, dicho sistema se rige por objetivos internacionales consensurados y establece la entrada libre de impuestos de todos los productos manufacturados y semimanufacturados, incluyendo, textiles, se conceden preferencias a 360 productos agrícolas, en forma de reducción arancelaria y se aplican límites máximos de importación.

La Unión ha perfeccionado la estructura del SGP, impidiendo que los proveedores más competitivos del Tercer Mundo eliminen a sus rivales comerciales aplicando lo que ellos llaman "principio de la diferenciación", también se ha liberalizado progresivamente el acceso al SGP de los países menos desarrollados del mundo y hoy en día son unos 40 países a los que no se les aplican límites máximos preferenciales, actualmente, la ayuda financiera y técnica en forma de subvenciones asciende a 300 millones de ecus, para promover el desarrollo económico, la Unión financia programas que fomenten las empresas conjuntas entre los operadores económicos europeos y el Tercer Mundo, en sectores de energía, ciencia y tecnología y la promoción comercial, disponiendo de capitales

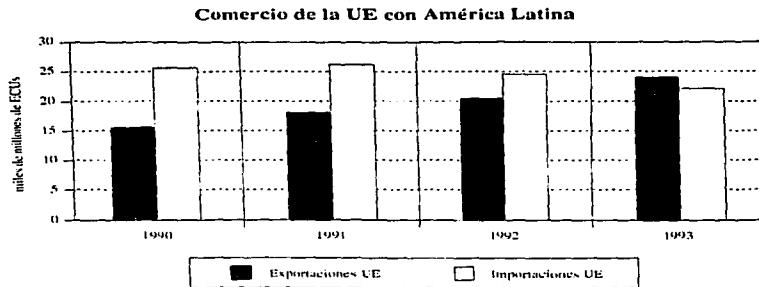
de riesgo para la cooperación entre las empresas de los países en desarrollo y la UE.

Los acuerdos firmados entre la UE y América Latina han evolucionado de la cooperación comercial a la cooperación en sectores como: la industria, la energía, la ciencia, tecnología y fomento de las inversiones. En 1985 se llegó a un acuerdo con los firmantes del Tratado General de Integración Económica Centroamericana (Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua, El Salvador y Panamá)., con la adhesión de España y Portugal a la Comunidad se le dió más impulso a las relaciones de la Unión con América Latina, adoptando el Consejo de Ministros de la Comunidad Europea en 1987 una declaración dirigida a reforzar las relaciones con América Latina, que hasta entonces la Comunidad Europea se había limitado a otorgar beneficios del GSP y una tímida cooperación política con los países de Centroamérica y el Pacto Andino, en dicha declaración los objetivos fueron: fortalecer las relaciones a nivel político, económico, apoyar la integración y desarrollo regionales, promover la cooperación en industria y comercio y colaborar en la transferencia de tecnología obteniendo como resultado, contactos más regulares políticos y económicos con los países de Centroamérica y la institucionalización de dos diálogos con las naciones de América Latina: el Grupo de Río y el de San Jose y el establecimiento de nuevas delegaciones, en Costa Rica, para América Central; en México que también atiende Cuba, en Uruguay y Perú.[11].

Para estrechar los vínculos económicos y de cooperación en el sector industrial, se creó la Asociación de Cooperación entre las empresas de la CEE y América Latina (ACE), que realizará un programa trienal de cooperación y colaboración en materia industrial y en el fomento de las inversiones productivas, donde para el logro de dichos objetivos se realizarán conferencias, encuentros industriales para fomentar el desarrollo de la industria Latinoamericana. El

11. CCE. Op. cit., p. 40. Europa en un Mundo Cambiante. Edit. Publicaciones Europeas. Dir. "Publicaciones". Luxemburgo 1994. p. 40.

Instituto Italo-Latinoamericano ha manifestado también su interés por fortalecer el área empresarial en A.L. y aunado a la Unión Europea, el Instituto emprenderá proyectos orientados a la formación técnica, mediante cursos y seminarios.



Fuente: EUROSTAT, Bruselas-Luxemburgo. Presentación: IRELA.

### **3.5.1 LA UE y el GRUPO DE RÍO**

El grupo de Río es el principal interlocutor político de América Latina ante la Unión Europea; este agrupa 13 países del continente y desde 1991 realiza anualmente reuniones ministeriales para evaluar dicha cooperación y definir nuevas áreas de acción.

Desde su institucionalización en diciembre de 1990, mediante la Declaración de Roma, se delinearón los temas sobre los cuales se trabajó los siguientes años: inversiones, cooperación científica y tecnológica, capacitación y apoyo a la integración regional y en la reunión de Luxemburgo se contempló la posibilidad de participar en el Banco Europeo de Inversiones, por parte de América Latina, para permitirle a estos obtener recursos adicionales y utilizar mejor los mecanismos financieros comunitarios y además en el diálogo UE-Grupo de Río contribuyó al logro de objetivos específicos:

-Como mecanismo de consulta y cooperación política en cuestiones internacionales.

-En materia de Comercio, las dificultades se resolverán por diálogo, en sectores notables como la agricultura, América Latina expresó su inquietud por el proteccionismo europeo. No menos de 9 países de 20 tienen en Europa su principal mercado de exportación.

-En el ámbito de integración, la cooperación de la Unión Europea incluye proyectos de envergadura relacionados directamente con el Grupo de Río; la Comisión Europea ha apoyado programas regionales de integración entre los países del Grupo de Río (Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y México).

-Durante el periodo 1993-1995, el BEI financió inversiones en América Latina y Asia, por un monto de 750 millones de ECUS, de los cuales, cerca de la mitad se destinaron a A.L.

### **3.5.2 LA UE y el Proceso de SAN JOSÉ**

En el proceso de San José, se dan encuentros desde 1984 al mismo nivel que los del grupo de Río, San José abarca los países de Centroamérica, donde la participación de la UE es fundamental para la pacificación y consolidación del proceso integracionista del área. Las reuniones de concertación política y económica con los países de San José y del Grupo de Río se realizan 1 año en Europa y otro en América Latina.

Desde una perspectiva europea, este proceso proporcionó a la UE la ocasión de contribuir a la solución de los conflictos en el Istmo, proporcionar la democracia y la integración en la región y sustentar la reconstrucción económica, en el marco actual, esta relación económica está dada por un acuerdo de tercera generación, que incluye un programa plurianual. En valores per-cápita, Centroamérica es el mayor receptor de cooperación europea a nivel mundial, esta representa un 40% del total de la cooperación de la Comisión con América Latina.

Respecto al comercio, la UE extiende a América Central preferencias similares a las otorgadas a los países andinos, tales como el acceso libre de derechos en todos los productos agrícolas y pesqueros, con excepción del banano, las preferencias incluyen al café, que supone para El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua entre un 70% y un 90% del total de exportaciones cubiertas por el programa, ampliando en gran medida el acceso al Mercado Unico Europeo.

En 1985 se firmó un acuerdo quinquenal de cooperación con los países de Centroamérica. América Central es el principal beneficiario per-cápita de ayuda pública para el desarrollo de la región, dichas acciones incluyen: Acción humanitaria, cooperación económica e industrial, promoción comercial, cooperación científica y tecnológica y programas de formación y cooperación energética. Actualmente la Comisión Europea lleva a cabo programas de cooperación

birregionales en ambitos diversos, que van desde la promoción de inversiones hasta cuestiones educativas.

El grupo ACP, se fundó en 1975, con la firma del acuerdo de George Town, y se compone de 70 países de África, del Caribe y del Pacífico, el Tratado de la CEE de 1957 se expusieron objetivos y medidas de asociación de países y territorios de Ultramar (PTU), donde, desde entonces, cada 5 años el Consejo adopta desiciones que especifican las características de la asociación, de acuerdo con los 5 convenios; Yaunde I y II (predecesores de Lomé); Lomé I, II y III, negociados con los Estados independientes, al igual que LoméIV, por un periodo de 10 años. Existen paralelismos entre los reglamentos relativos con los PTU y los de los Estados ACP, coincidentes en su orientación con Lomé IV, en sectores de cooperación, como STABEX y el SYSMIN (de agricultura), y la cooperación regional, aunque los acuerdos comerciales de productos originarios de los PTU son más abiertos que los de los países de ACP.

Dentro del comercio, los Estados ACP, y de los PTU obtienen divisas mediante la exportación de productos básicos (petróleo, bauxita y alumina, azúcar, pescado, cacao, café, tabaco, arroz, etc.) importan principalmente productos manufacturados, maquinaria, combustible, alimentos y productos químicos. La UE es importante para el Caribe como fuente de importaciones y mercado para sus exportaciones; como Dominicana, Guyana, Santa Lucia y San Vicente, son países, donde la UE es sus principal mercado de exportación. Gracias a los convenios y desiciones de asociación, como la suscrita en 1991, la mayoría de las exportaciones ACP del Caribe y todas las exportaciones PTU, entran a la Unión exentas de derechos de aduana, sin exigir reciprocidad, lo que genera ingresos por derechos de aduana.

### **3.5.3 LA UE y el CARIBE**

En el Convenio de Lomé se establece un régimen de preferencias comerciales favorable en lo particular a los Estados caribeños, otorgando prácticamente a todas sus exportaciones libre acceso al mercado europeo, garantizar las importaciones de azúcar y ofrecer fondos de promoción de exportaciones, estas preferencias comerciales se han convertido en fuente importante de divisas y una red de seguridad para los pequeños Estados insulares dependientes del monocultivo. Para algunos Estados insulares, han sido determinantes los fondos ofrecidos dentro del sistema STABEX, que compensan la caída de los precios mundiales de productos agrícolas, dichos recursos se han incrementado en Lomé IV, alcanzando un 62% más de lo previsto para Lomé III; los recursos suministrados en el marco de Lomé a los Estados del Caribe, de África y del Pacífico han registrado aumento considerable desde el primer Convenio de 1975.

Con la firma de Lomé IV en 1989 por parte de Haití y la República Dominicana, los beneficios del Convenio se extendieron a la mayor parte de los países del Caribe y para cuando se de una revisión del Convenio a la mitad del periodo del mismo, se afianzará la política de desarrollo de la UE sobre la necesidades reales de los países en desarrollo, más que sobre los vínculos coloniales. La financiación europea en términos concesionarios, es la primera fuente de este tipo de financiación en la subregión y esta incidido notablemente en el desarrollo de infraestructura en el Caribe, también el Fondo Europeo de Desarrollo ha apoyado programas de cooperación. En Lomé IV se enfatiza en el fomento del sector privado de los países beneficiarios, para los Estados caribeños es de gran importancia, ya que su sector empresarial pugna por un desarrollo sostenible y además de la asistencia técnica y los fondos de ajuste estructural, aportados a este fin, la UE ha incrementado el monto de capitales de riesgo hasta 825 millones de ECU, y la participación por parte de estos Estados en el Banco Europeo de Inversiones.



Para apoyar la integración regional, el Programa Regional del Fondo Europeo de Desarrollo presta apoyo a instituciones regionales de la Comunidad del Caribe (CARICOM); Lomé IV ha impulsado en la CARICOM la negociación como grupo con la UE, sumado al apoyo brindado en acciones colectivas en Centroamérica y el Caribe, contribuyendo con el reciente proceso de la Asociación de Estados del Caribe, cuyo potencial comercial se destaca como importante para Europa.

Además de ayudar al comercio del Caribe mediante acuerdos generales y especiales, la UE fomenta las exportaciones mediante financiamiento, vía ferias comerciales, formación en materia de asuntos comerciales, creación de nuevos productos por medio de asistencia técnica para la investigación de mercados y apoyo a las pequeñas y medianas empresas, por medio de líneas de crédito.(12)

12. Comisión Europea, El Caribe y la UE, Edit.: Unión Europea, mayo de 1995. Luxemburgo, p. 8-9. 72 pp.

### **3.5.4 LA UE y el CONO SUR**

La UE es el principal socio del MERCOSUR en materia de comercio e inversión, pero dado que Europa también es el principal socio económico de Chile, la UE ha considerado las propuestas recientes de un acercamiento entre Chile y el MERCOSUR, aceptando una subsecuente integración de Chile al esquema de integración. La UE provee una cuarta parte de las importaciones de la subregión y es destino de más de una cuarta parte de sus exportaciones, respecto de Chile, la UE constituye con mucho el principal mercado para este país adquiriendo una cuarta parte de sus exportaciones, registrando tan solo en 1993, un superávit con la UE superior a los 400 millones de dólares.

La UE es la principal fuente de inversiones directas en el MERCOSUR, con un 36% del capital total, alrededor de un 40% de los bancos que operan en la región son europeos, así como compañías europeas que han aumentado sustancialmente en los últimos años, alcanzando en Argentina un 50% de las principales empresas transnacionales. Todos los países del Cono Sur han firmado con la UE "acuerdos de tercera generación" y se benefician de programas comunitarios de promoción de los vínculos empresariales regionales; Argentina, Brasil, Chile y Uruguay tienen acceso a la base de datos BC-NET, que brinda a las compañías información sobre oportunidades de creación de empresas conjuntas con firmas europeas, además, Chile fue sede del primer centro de cooperación empresarial creado por la UE en América Latina, incluso, antes de que el programa comunitario de fomento de inversiones para la región AL-INVEST, fuera operativo.

Las perspectivas de un acuerdo de libre comercio entre la UE y el MERCOSUR han sido consideradas por ambas partes, actualmente la UE estudia el documento de la Comisión Europea de octubre de 1994 sobre las vías para potenciar la política comunitaria hacia el MERCOSUR, donde se propone la firma por ambas partes de un acuerdo marco interregional sobre comercio y cooperación, como

primera etapa y que podría concluir en un acuerdo de libre comercio, lo que otorgaría al MERCOSUR un acceso privilegiado a su principal mercado externo y por otra parte, un acuerdo de asociación puede ofrecer a esta subregión mayor acceso a la tecnología europea, incrementando su competitividad y acelerando la inserción de sus miembros en la economía mundial, fomentando la integración.

Actualmente el MERCOSUR es el proceso de integración más importante, con el cual la UE programó para 1996 un acuerdo birregional de libre comercio, el primero en su tipo con América Latina; la UE provee a la región 1/4 parte de las importaciones y es destino de más de la cuarta parte de sus exportaciones, en 1993 el MERCOSUR registró un superávit con la UE por 2,600 millones de dólares; al igual que es la principal fuente de inversiones directas, con 36% del capital total. Con Chile la UE respresenta su principal mercado adquiriendo una cuarta parte de sus exportaciones, adquiriendo también un superávit comercial con la UE de más de 4,000 millones de dólares, Chile es sede del primer centro de cooperación empresarial que la UE creó en América Latina.

### **3.5.5 LA UE y el PACTO ANDINO**

Los primeros contactos entre las naciones e instituciones de integración de la región andina y la Comisión Europea se remontan a 1970, solo un año después de la creación del Pacto.

La UE firmó un Acuerdo Marco no preferencial sobre cooperación comercial y económica con los países del Pacto Andino, a mediados de los 80's (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela), donde se acordó diversificar e intensificar los intercambios comerciales y promover la cooperación empresarial.

La nueva era en las relaciones europeo-andinas, se puso en marcha con la firma de un acuerdo de tercera generación en abril de 1993, primero concluido por la UE con una subregión latinoamericana. Desde 1991 se ha concedido acceso especial al mercado europeo a las exportaciones de todos los mercados andinos, con excepción de Venezuela, con el fin de promover alternativas al cultivo de la coca, todos los bienes industriales y la mayor parte de productos agrícolas de estos países ingresan en la UE libres de derechos.

Tras la revisión en 1987 de las regulaciones sobre inversión extranjera en el Pacto Andino, los países de la UE se convirtieron en la primera fuente de inversiones en la subregión; entre 1985 y 1991 los flujos procedentes de los países europeos se aproximaron a los 700 millones de dolares, en 1992, los Estados miembros de la UE contribuyeron con una tercera parte de los flujos de inversión a la región andina. Los Estados miembros de la UE son, la primera fuente de cooperación para los países andinos, significando para los años 80's una cooperación bilateral mayor a otras subregiones latinoamericanas.(13)

Para los países de Pacto Andino, la UE representa una alternativa para el desarrollo económico de la región, los países Andinos deberían buscar el financiamiento de la UE para combatir problemas tradicionales, como combate a las drogas y fortalecer su presencia regional y para que Venezuela pueda acceder al mercado europeo.

Finalmente, habiendo analizado y desglosado una serie hechos y datos referentes a los dos destinos principales que aborda nuestro tema de tesis, la Unión Europea y México, en lo referente a los procesos previos de los que se hicieron valer para reforzar las bases de las relaciones bilaterales entre ambos entes y contando con un soporte en tres capítulos en los que nos engloban, los antecedentes y las causas consecuentes por las que México y la Unión Europea

13. KINDEL, Klaus. Europa y América Latina. Una Cooperación para Acción. Edit. Comisión Europea-IRELA (Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas) p. 15

tuvieron que atravesar para conseguir la forma de relación que mantienen hoy en día, daremos paso al siguiente capítulo, que forma la parte medular del análisis "Las Relaciones Económicas entre México y Europa", que nos dará una idea general de lo que México representa para la Unión Europea y viceversa, en materia de cooperación económica, comercio, e inversión, principalmente, tomando como punto de referencia el Acuerdo Marco de Cooperación, firmado entre la Unión Europea y México, donde se hará también la descripción de los principales mecanismos de cooperación económica europeos de los que México forma parte, el análisis de los principales áreas y sectores en los que México basa su cooperación con la Unión Europea, enfocándonos principalmente en el periodo de entre 1991 y 1994 conociendo la situación que prevaleció en dicho periodo en términos de comercio cooperación e inversión y algunos efectos ó resultados conseguidos al final del periodo sexenal de Salinas de Gortari, en dicho sentido.

Para 1996, la vigencia del Acuerdo Marco llegará a su término, así que es necesario especular sobre el futuro que guardarán las relaciones entre la Unión Europea y México, por lo que finalmente se hace un pequeño análisis sobre las perspectivas que México tiene en el bloque europeo.

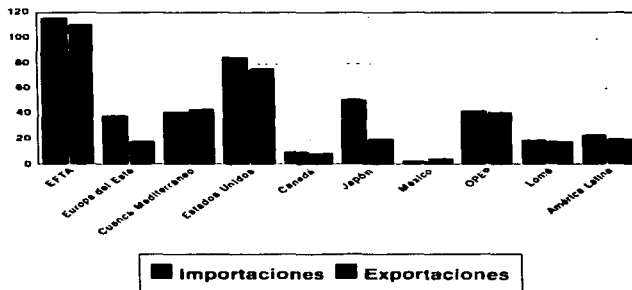
**FALTA PAGINA**

No. 96

# COMERCIO EXTERIOR DE LA UNION EUROPEA

1992

Miles de Millones de ECUS



Fuente: Elaborado por la Delegación de la UE con datos de EUROSTAT

## EVOLUTION OF THE EU TRADE

(JAN-APR 1991/93)

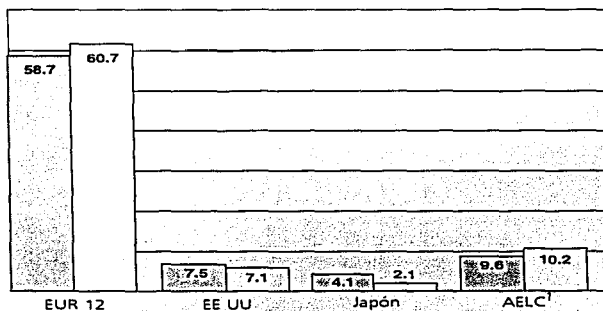
IMPORTS FROM:	JAN-APR 91		JAN-APR 92			JAN-APR 93		
	1000 Ecus	% TOT	1000 Ecus	% TOT	% INCR	1000 Ecus	% TOT	% INCR
EFTA COUNTRIES	37,670,064	23.12%	38,316,704	22.83%	1.72%	35,963,600	22.44%	-6.14%
UNITED STATES	30,660,624	18.93%	32,853,504	19.57%	7.08%	30,797,616	19.21%	-6.26%
CANADA	3,147,436	1.93%	3,229,619	1.91%	1.98%	2,607,067	1.63%	-18.77%
EASTERN EUROPE	11,173,846	6.85%	11,006,894	6.56%	-1.49%	11,838,240	7.39%	7.55%
JAPAN	15,277,175	10.20%	17,829,680	10.63%	6.23%	15,799,189	9.86%	-11.44%
LATIN AMERICA (EXC. MEXICO)	7,262,803	4.45%	7,038,355	4.19%	-3.09%	5,955,688	3.72%	-15.38%
MEXICO	1,036,443	0.64%	988,481	0.59%	-4.67%	758,259	0.47%	-23.29%
OTHERS	55,202,923	31.86%	56,583,071	33.71%	2.50%	56,565,800	35.25%	-0.03%
<b>TOTAL</b>	<b>162,951,760</b>	<b>100.00%</b>	<b>167,836,304</b>	<b>100.00%</b>	<b>3.00%</b>	<b>160,285,456</b>	<b>100.00%</b>	<b>-4.50%</b>

EXPORTS TO:	JAN-APR 91		JAN-APR 92			JAN-APR 93		
	1000 Ecus	% TOT*	1000 Ecus	% TOT*	% INCR	1000 Ecus	% TOT*	% INCR
EFTA COUNTRIES	36,846,268	27.65%	36,794,800	25.83%	-0.15%	34,566,576	23.70%	-6.06%
UNITED STATES	21,440,416	16.10%	23,578,000	16.55%	9.97%	24,382,176	16.72%	3.41%
CANADA	2,788,896	2.09%	2,840,615	1.99%	1.85%	2,439,053	1.67%	-14.14%
EASTERN EUROPE	9,866,638	7.48%	10,940,552	7.68%	9.77%	12,254,773	8.40%	12.01%
JAPAN	7,300,566	5.48%	7,020,235	4.93%	-3.84%	6,548,368	4.49%	-6.72%
LATIN AMERICA (EXC. MEXICO)	3,393,611	2.55%	4,277,878	3.00%	26.06%	5,135,180	3.52%	20.04%
MEXICO	1,289,961	0.97%	1,176,860	0.84%	-9.24%	1,181,333	0.82%	0.86%
OTHERS	50,176,600	37.67%	55,238,564	38.77%	10.29%	58,719,301	40.26%	6.30%
<b>TOTAL</b>	<b>133,204,974</b>	<b>100.00%</b>	<b>142,499,564</b>	<b>100.00%</b>	<b>6.92%</b>	<b>144,845,760</b>	<b>100.00%</b>	<b>2.38%</b>

Fuente: Delegación de la UE en México con datos de EUROSTAT.

## Los principales socios comerciales de la CE (%), 1990



Importaciones 

Exportaciones 

<sup>1</sup> AELC: Asociación Europea de Libre Comercio, que agrupa a Austria, Finlandia, Islandia, Liechtenstein, noruega, Suecia y Suiza.

Fuente: Servicios de la Comisión



## Comercio exterior de la UE

	IMPORTACIONES		EXPORTACIONES	
	1983 (327,4 Mird ECU)	1993 (486 Mird ECU)	1983 (303 Mird ECU)	1993 (482,6 Mird ECU)
OTROS	1.54%	2.32%	2.04%	2.89%
AISA	18.13%	21.561%	22.47%	22.72%
AMERICA	6.88%	5.06%	4.86%	6.39%
AFRICA	14.51%	8.42%	13.79%	8.24%
CANADA	1.95%	1.62%	1.75%	1.75%
JAPON	6.28%	9.81%	2.41%	4.68%
USA	16.34%	17.75%	16.59%	17.42%
AELC	19.36%	22.55%	21.39%	22.03%
EUROPA	15.00%	10.91%	14.70%	13.88%

Fuente: Estadísticas Generales: EUROSTAT.

## Parte de la UE en el comercio de los principales terceros países

País	% de las importaciones totales de cada país			% de las exportaciones totales de cada país		
	1980	1992	1993	1980	1992	1993
<b>América:</b>						
Estados Unidos de América	15,0	17,5	16,6	26,7	23,0	20,8
Canadá	8,4	9,5	8,4	13,2	7,0	5,5
México	14,9	12,5	11,5	15,3	7,8	5,7
Guatemala	13,9	11,8	11,8	25,0	10,7	9,2
El Salvador	9,4	10,2	13,7	20,3	10,8	12,1
Costa Rica	13,4	14,7	14,8	23,7	22,6	19,0
Panamá	7,2	6,6	6,3	12,9	39,1	26,3
Cuba	14,5	40,7	39,8	10,2	26,4	34,9
Bahamas	7,4	23,7	42,2	31,5	21,0	27,6
República Dominicana	10,4	12,3	15,0	10,2	20,9	24,1
Jamíca	11,4	9,6	9,1	25,3	19,9	22,1
Trinidad y Tobago	14,3	15,9	19,4	12,3	5,6	4,5
Antillas Neerlandesas	4,0	18,6	25,4	13,6	7,6	9,0
Colombia	20,4	18,1	17,1	36,8	25,8	22,3
Venezuela	23,6	21,2	21,0	17,4	9,2	7,8
Ecuador	17,9	21,2	18,8	9,0	15,4	16,5
Perú	17,9	13,9	13,0	20,0	29,9	29,1
Braíl	16,5	22,1	22,7	30,5	27,7	25,9
Chile	19,9	17,5	17,4	37,1	28,7	25,6
Bolivia	19,3	19,2	16,8	24,4	39,6	33,8
Paraguay	17,0	14,4	11,5	30,8	34,2	36,1
Uruguay	19,1	15,8	17,6	31,4	25,9	20,4
Argentina	29,7	24,4	24,5	30,4	30,7	25,3
<b>Oriente medio:</b>						
Chile	52,7	51,1	54,1	30,9	40,2	39,5
Siria	36,6	35,8	38,2	64,0	62,5	58,5
Irak	44,3	27,8	52,1	42,0	32,9	82,4
Irán	42,0	49,2	43,7	32,1	43,1	44,3
Israel	28,1	48,7	49,2	41,0	33,5	29,8
Jordania	40,8	29,4	34,9	1,4	4,7	6,8
Arabia Saudí	36,8	33,8	33,6	36,0	21,8	21,8
Kuwait	32,9	37,3	43,7	26,1	18,4	21,1
Bahrein	12,6	21,2	18,2	0,5	3,1	2,6
Qatar	42,2	38,7	43,8	40,9	2,4	1,9
Emiratos Árabes Unidos	36,0	30,7	30,1	32,2	7,0	4,3
Oman	33,5	23,5	29,9	22,4	2,3	1,2

Fuente: Eurostat, Comercio Exterior.

## **CAPÍTULO 4. LAS RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE MÉXICO Y EUROPA**

## **4.1 LAS RELACIONES BILATERALES MÉXICO- UNIÓN EUROPEA**

A partir del momento en que México inició su proceso de estabilización macroeconómica y reforma estructural, en la década de los 80's, con el proceso de apertura económica, la renegociación de la deuda externa, el acercamiento a los países de la OCDE, la participación de México en el BERD y el TLC convierten a México en un interlocutor más atractivo para los países europeos, estableciéndose con la Unión Europea una cooperación más concreta, dando como resultado la suscripción en 1991 del segundo Acuerdo Marco de Cooperación, este último de tercera generación entre ambas partes, que actualiza en su marco legal el suscrito en 1975 y tras la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y con el ingreso de México a la OCDE se estudia la posibilidad de profundizar en el Acuerdo Marco, el más amplio suscrito por la Unión Europea con países de Asia y América Latina.

A partir de 1991 se inició entre ambas partes un proceso de revisión, actualización y negociación de nuevos acuerdos de cooperación, a través de los cuales se sentaron las bases para adecuar las relaciones entre México y los países e instituciones de integración europeos, ejemplo de ello lo constituye la firma de los acuerdos para evitar la doble tributación con países como Italia, julio de 1991; Francia, noviembre de 1991, Dinamarca, julio de 1992; España; julio de 1992; Bélgica, noviembre de 1992; Alemania, febrero de 1993 y Países Bajos, septiembre de 1993. Dichos Acuerdos reducen costos y gastos, promueven la inversión y el intercambio comercial y definen el monto de impuestos a pagarse y la jurisdicción en donde deben ser pagados, este aspecto es de suma importancia, debido a que aseguran la adecuada protección de sus respectivos inversionistas.

Con la suscripción del Acuerdo Marco de Cooperación de 1991 se permitió iniciar el proceso de negociación de nuevos acuerdos complementarios con cada uno de los países comunitarios, el objeto de tales acuerdos es resolver los problemas de acceso que se presentan en nuestra relación con los países miembros, dado que en virtud de la zona gris existente entre las competencias comunitarias y las nacionales, los problemas de acceso son responsabilidad comunitaria -política comercial, responsabilidad nacional, política de competen-

cia y responsabilidad local, prácticas privadas y restrictivas-. De estos Acuerdos complementarios, se han suscrito con Italia, en julio de 1991, con Francia, en febrero de 1992 y con Alemania se encuentra en negociación el Acuerdo.[1].

En el ámbito político se ha intensificado el diálogo en el más alto nivel entre autoridades mexicanas y comunitarias en temas internacionales de interés mutuo como es: el GATT, TLC, OCDE, Unión Europea, Sistema Monetario Europeo e Internacional, Europa del Este, relaciones CE-EU y CE-Japón, América Latina, Pacificación y recuperación económica de Centroamérica, proceso de paz en Medio Oriente, Yugoslavia y la evolución económica en la ex-Unión Soviética.

La importancia de la relación entre la UE y México se vio reflejada por los encuentros sostenidos por los presidentes Jacques Delors y Carlos Salinas de Gortari en los últimos tres años desde 1991, incluyendo la primera visita del Presidente de la Comisión Europea a México el 16-17 de marzo de 1993 y la visita del presidente de México a la sede de la Comisión, en Bruselas Bélgica, el 23 de septiembre del mismo año, donde copresidió, con el Vicepresidente Manuel Marín la Reunión Empresarial CE-México, en el marco de Europalia '93 México así como otras actividades de promoción económica y comercial cofinanciadas por ambas partes.

El gobierno mexicano ha otorgado alta prioridad a la relación con la Unión Europea en virtud de su potencial como socio comercial, como fuente de financiamiento, como inversionista y como proveedor de tecnología de punta; para la UE, México significa un gran mercado interno con proyecciones al mercado norteamericano, a los de la Cuenca del Pacífico y de América Latina.

Con México la UE mantiene lo que denomina "cooperación económica": la promoción de actividades donde resalta la participación del sector privado.

1. DGAEB. Las Relaciones de México-CE. Edit.: SRE. México, 1994 p. 1.

## **4.2 ACUERDO MARCO DE COOPERACIÓN MÉXICO-UE**

La Relación México-Unión Europea esta regida por el Acuerdo Marco México-Comunidad Europea suscrito en abril de 1991, fue firmado por cinco años y renovable año por año; dicho Acuerdo no es de carácter preferencial, se agregó una clausula evolutiva que permitirá aumentar los niveles de cooperación y los sectores que abarca son: la doble tributación, finanzas, comercio, desarrollo industrial, agricultura, pesca, propiedad intelectual, normalización y certificación de la calidad, minería, tecnología de la información y telecomunicaciones, informática, transportes, salud pública, narcotráfico y farmacodependencia, energía, medio ambiente y protección de los recursos naturales, turismo, planificación del desarrollo, administración pública, información, comunicación y cultura, capacitación y cooperación regional.

Los mecanismos concretos de cooperación incluyen: intercambio de información y de expertos, capacitación, mecanismos para intensificar los contactos entre empresarios, profesionales investigadores y técnicos de ambas partes, asistencia técnica, transferencia de tecnología, promoción de coinversiones y empresas conjuntas y asistencia financiera para la realización de proyectos conjuntos.

El Acuerdo contempla la creación de mecanismos de consulta para solucionar cualquier diferencia que pudiera surgir en materia comercial y examinar las solicitudes de dumping presentadas por México y la Unión Europea, incluye, además, el intercambio "lo más detallado posible" y la creación de mecanismos de intercambio de información y de consulta sobre aranceles, condiciones sanitarias y técnicas, la legislación y las prácticas comerciales, así como derechos antidumping y compensatorios que se apliquen recíprocamente a ambas partes, sin embargo las posibilidades del Acuerdo no han sido cabalmente aprovechadas ya que la cooperación se ha concentrado en pocos ámbitos como son: promoción comercial y de coinversiones, energía y la realización de programas en apoyo a ciertos sectores productivos. No se ha desarrollado ningún tipo de cooperación en materia financiera, transportes, minería, información, administración pública, cultura y desarrollo social, así mismo la cooperación se ha

desarrollado parcialmente en telecomunicaciones, medio ambiente, salud, pesca, agricultura y educación.

En el Acuerdo Marco la promoción de actividades dan primacía a la participación del sector privado, cubre la cooperación comercial y económica, las transferencias de tecnologías y el desarrollo en aspectos como la agroindustria y las telecomunicaciones y cuenta con una cláusula evolutiva que permite aumentar los niveles de cooperación y abrir nuevas oportunidades de financiamiento e inversión para México, además de contar con la concesión mutua de nación más favorecida.

El Acuerdo Marco toma aspectos clave de la situación actual de México como son:

1.-El nivel de desarrollo industrial del país, incluyendo la cooperación en los sectores de punta, como tecnologías informáticas y telecomunicaciones, biotecnología, nuevos materiales, etc..

2.-Acciones de cooperación en sectores de interés común como los de instituciones financieras e inversiones, agricultura, transportes, lucha contra las drogas, etc..

3.-Las empresas privadas, asociaciones profesionales y agrupaciones involucradas en el desarrollo económico y comercial de México.

4.-Cooperación en los campos de servicios sociales y salud pública.

5.- Promover la cooperación en las áreas de la administración pública.

6.-Impulso a los intercambios comerciales recíprocos y la intensificación del diálogo sobre aspectos no arancelarios, como propiedad intelectual, normas y medidas de promoción comercial.(2).

2.PUECO, Felicitas. Relaciones Unión Europea-México. Edición: Delegación de la Comisión Europea. Noviembre de 1994. México D.F. Revista Mensual. p.13

El Grupo "Marco Legal" del Consejo Empresarial México-Comunidad Económica Europea del CEMA (Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales) ha seguido una política encaminada a la promoción de las relaciones comerciales y de inversión, logro de inversiones conjuntas, transferencia de tecnología y capacitación técnica dentro de las actividades plasmadas en el Acuerdo Marco, así mismo el Grupo "Marco Legal", proporciona asesoramiento, apoyo y ayuda para el intercambio comercial y de inversión entre ambas partes.

Debido a que México experimenta procesos de expansión, modernización, reprivatización como telecomunicaciones, autotransportes, servicios portuarios y servicios bancarios; para los empresarios de la Unión Europea, México resulta un lugar atractivo para invertir y el Acuerdo Marco busca fomentar las relaciones bilaterales, proyectos conjuntos, oportunidades de negocios e inversión. Los sectores empresariales de la Unión y de México intentan adaptar sus estructuras y servicios hacia un enfoque de mercado nacional e internacional cubriendo simultáneamente nichos de mercado entre México, la Unión Europea y Terceros países. El Acuerdo Marco incluye dentro de la cooperación económica bilateral, la prestación de servicios, no excluye ningún sector y sobresale la cooperación empresarial orientada a la industria, propiedad intelectual, normas y criterios de calidad entre otros, así como busca fomentar entre empresas pequeñas y medianas el establecimiento de coinversiones y subcontratación de procesos, otorgamiento de licencias y franquicias, capacitación técnica y profesional, favorece la vinculación de pequeñas y medianas empresas con el resto de la economía, asimilando nuevas tecnologías que les permitan incorporarse competitivamente a la economía mundial.

El Acuerdo Marco promueve los procesos de integración en cadenas productivas, generando efectos multiplicadores en la actividad exportadora permitiendo incrementos del contenido nacional en insumos utilizados por la planta industrial. Cabe resaltar que en el aspecto sobre propiedad intelectual y de inversiones, en México existe la protección a los inversionistas derivada de un marco legal similar a otras economías desarrolladas, ejemplo de esto es la aprobada Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial, publicada en el Diario Oficial de la Federación en junio de 1991, donde se remarca la importancia que tiene la protección jurídica de la propiedad industrial en



nuestros días, donde México se dice preparado para lograr la expansión con los Estados Comunitarios. La Ley contiene disposiciones tales como:

1. Otorgamiento de patentes en áreas tecnológicas no cubiertas.

2. Difusión de información sobre nuevas tecnologías patentables para la industria; y

3. Protección de marcas usadas y registradas.

La modernización de la ley mexicana en materia de propiedad industrial se complementa con otras medidas adoptadas por el gobierno mexicano, desde mediados de los ochenta, en los ámbitos de la política industrial y comercial, tales como: la liberalización del comercio exterior y de la inversión extranjera, regulada esta última por la Nueva Ley de Inversión Extranjera (ver CAP.2), así como la desregulación en actividades industriales, comerciales y de servicios.

Bajo el Acuerdo Marco, la Unión Europea se obliga a informar a los usuarios potenciales mexicanos de las oportunidades de negocios y comercio en general que ofrece la reglamentación comunitaria, de igual forma el Acuerdo fomenta la formación de capitales de riesgo y fomenta el financiamiento a exportaciones e importaciones, busca reducir así mismo, las diferencias en los campos de metrología, normalización y certificación a través de la promoción de normas y sistemas de certificación compatibles como medida par ampliar el intercambio comercial. A través del Acuerdo, se dió un compromiso entre México y la Unión para eliminar en un futuro derechos e impuestos a la importación temporal de mercancías objeto de convenios internacionales, revistiendo gran importancia para el desarrollo empresarial y sectores productivos como la industria maquiladora de exportación y la subcontratación de procesos.(3).

## **4.2.1 LA COMISIÓN BILATERAL MÉXICO-COMUNIDAD EUROPEA**

Al Amparo del Acuerdo Marco, también se creó una Comisión Mixta, como Foro de Consulta, que podrá crear subcomisiones especializadas con el objeto de:

- \* Acordar y coordinar actividades, proyectos y acciones en relación con los objetivos del Acuerdo
- \* Examinar la evolución de los flujos comerciales y la problemática derivada de los mismos, establecer recomendaciones para la expansión de los intercambios y la intensificación de la cooperación, y
- \* Buscar los medios para prevenir dificultades que pudiesen seguir, así como impulsar y dar seguimiento a los trabajos del Consejo Empresarial México-Unión Europea.

La primera reunión de la Comisión Bilateral creada por el Acuerdo Marco de Cooperación, se celebró en la ciudad de México del 30 de noviembre al 1 de diciembre de 1992; esta Comisión hizo un balance de la Cooperación México-CE en distintos ámbitos desde julio de 1989, fecha en que se llevó a cabo la última Comisión Mixta en el Marco del Acuerdo celebrado en 1975, así mismo, México manifestó su interés por modificar sus vínculos tradicionales de cooperación con la UE para construir gradualmente una asociación entre ambas partes, así como el aprovechamiento cabal del Acuerdo Marco y su posible ampliación por procedimientos simplificados en el mismo, se destacó el creciente interés de empresarios comunitarios por México lo que se ha visto reflejado en flujos comerciales y de inversión, también se abordaron temas como el uso del mecanismo de consulta y solución de controversias comerciales (carne, jamón, leche, semillas de papa, colza, frutas y hortalizas y vinos de mesa) y se presentaron alrededor de 70 proyectos-propuestas de cooperación que cubrían diversas materias como: medio ambiente, telecomunicaciones e informática, cooperación aduanera, energía, agricultura, pesca, turismo y salud; cabe resaltar que a raíz de las propuestas presentadas en esa reunión, se establecieron los primeros contactos con el Banco Europeo de Inversiones (BEI), el cual se encuentra conjuntamente con las autoridades mexicanas definiendo los detalles para que el Banco participe en su primera operación de financiamiento en México.

## **4.2.2 PROMOCIÓN COMERCIAL**

En esta rama México presentó el Programa Integral de Promoción de Negocios para 1993 del Banco Nacional de Comercio Exterior en Europa, donde se integró el aspecto de Europalia 93; se enfatizó en que la estructura de promoción tiende a ser selectiva, tanto en lo relativo al comercio e inversión, haciéndose mención de ramas como: la agroindustria, textil, confección, calzado, autopartes, etc. donde las ramas descritas tendrán apoyo en eventos internacionales, destacándose entre esos eventos el Programa Agroindustrial 93 y Europalia 93 con reuniones empresariales y misiones comerciales en este último.

Para 1993 los eventos con financiamiento de la UE destacaron: -El Foro Agroindustrial México- UE 25-26 de marzo de 1993 con la participación de 110 empresas europeas y 300 empresas mexicanas.

-El Foro de Pesca 1993, realizado en agosto.

-Europalia México (septiembre-diciembre; donde la Unión financió la parte de promoción comercial e industrial.

-La puesta en marcha de un programa plurianual de reencuentros entre hombres de negocios referentes a 5 sectores clave.

-La tramitación de un programa de cooperación en materia de normalización que tiene por objeto poner en marcha un sistema inspirado en el modelo europeo ya que el vínculo entre las relaciones comerciales y la normalización es evidente.

-El fortalecimiento del Instituto de Estudios de la Integración europea, como centro académico de toda América Latina que ofrece una formación de muy alto nivel en los conceptos económicos, jurídicos y políticos de la integración comunitaria.

Sin embargo existen limitaciones en cuanto a la concretación de negociaciones comerciales en las ramas expuestas en dichos eventos internacionales, debido a la selectividad con que cuentan los productores europeos, vemos como

los productores nacionales deben de contar con standards de calidad compatibles a las normas europeas, y por falta de tecnologías apropiadas y la falta de crédito para renovar la planta de producción nacional, obstaculiza la entrada al mercado europeo, y como ejemplo se cita al sector pesquero, donde la UE es la cuarta potencia en dicho sector y México cuenta con una flota que necesita renovarse, mayor apoyo financiero y lograr su comercialización externa.

### **4.2.3 PROMOCIÓN DE LA INVERSIÓN**

En este campo México formó una cartera de Alianzas Estratégicas, con el objeto de poner en contacto a los sectores privados mexicanos y europeos, solicitándose el apoyo financiero de la Unión Europea para el encuentro empresarial sobre el sector plásticos, que se llevó a cabo en febrero de 1993, donde asistieron alrededor de 60 empresas europeas, también se pidió el apoyo para la formación de asesores empresariales especializados en alianzas estratégicas, para lo que la Unión sugirió el uso de los mecanismos como el BC-NET.

La II Comisión Bilateral, se celebró el 28 y 29 de abril de 1994 en Bruselas, Bélgica, abordando una agenda que incluyó la evaluación de la cooperación, las perspectivas de los intercambios comerciales y de inversión, así como las posibilidades de una cooperación ampliada que eleve el nivel de la relación, de igual forma se acordó el establecimiento de una Subcomisión Mixta de Asuntos Comerciales para examinar los obstáculos que afectan la relación bilateral, principalmente los relativos al acceso de mercados.[4].

La Reunión del 9 de junio de 1994 entre la Comisión Europea y México, permitió por un lado revisar las cuestiones multilaterales como fueron las consultas previas de la constitución de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y cuestiones pendientes en el marco de las negociaciones arancelarias del GATT, así como algunos documentos en el sector de ganado para su mejoramiento en el acceso al mercado mexicano y europeo.

Al hacer un balance de los logros de la Comisión Mixta, el Director General de la Comisión Europea para la Relaciones Norte-Sur Juan Prat señaló que se superaron los problemas de normas de origen para los licores mexicanos en la Unión Europea y consideró necesario un mayor acceso europeo al sector de servicios financieros en México y fortalecer los proyectos conjuntos en ciencia y tecnología, sector industrial e inversiones.

### **4.3 MECANISMOS Y ACCIONES DE COOPERACIÓN ECONÓMICA DENTRO DEL ACUERDO MARCO DE 3ª. GENERACIÓN**

Para llevar a cabo los objetivos del Acuerdo Marco, establecidos dentro de la cooperación económica y de conformidad con sus respectivas legislaciones aplicables, los sectores empresariales de México y de la Unión Europea, desarrollaron mecanismos y actividades para dicho fin, entre ellos destacan: Seminarios, conferencias, misiones comerciales e industriales, ferias generales y sectoriales, así como la promoción de la asistencia técnica, realización de estudios, creación de empresas de coinversión y la cooperación entre instituciones financieras. Lo anterior esta reflejado en programas, organismos y dispositivos de coordinación empresarial, como son: El ECIIP, Promoción Comercial, El Consejo Empresarial México-Comunidad Económica Europea ó Business Council, EUROCAM, AL-INVEST, Normalización y Certificación, el BC-Net, la RED-COOPECO, Foros, EUROSTAT, ECE, BRE, TIPS y el Programa AL-INTERPRISE.

#### **4.3.1 ECIIP (EUROPEAN COMMUNITY INTERNATIONAL INVESTMENT PARTNER Ó PROGRAMA PARA LA FINANCIACIÓN DE INVERSIONES CONJUNTAS)**

El ECIIP es un instrumento creado por la Comisión Europea con el fin de promover financiamientos para la creación de coinversiones en países en desarrollo de Asia, Latinoamérica y el Mediterraneo, funciona de manera descentralizada mediante una amplia red de instituciones financieras; en América Latina son 16 los países que participan de esta facilidad financiera y en México opera ya desde 1988.

El ECIIP es un programa para canalizar recursos financieros para la creación de empresas mixtas con capital de riesgo, principalmente pequeñas y medianas,

ya sea mediante aportación de capitales o bien por el canal de un acuerdo de licencia a una empresa existente de creación reciente. Las instituciones financieras, cámaras de comercio, asociaciones profesionales, organismos públicos o empresas particulares pueden acceder al apoyo financiero del European Community International Investment Partner. Los trámites se conducen por medio de una institución financiera autorizada para la Unión Europea, como Nafin, Banarhex, Serfin y Banco del Atlántico, dichos bancos representan el contacto entre los inversionistas potenciales y la Comisión Europea en Bruselas, respecto a la evaluación, aprobación, ejecución y seguimiento de proyectos, para posteriormente dirigirse a los sectores de servicio industrial en las siguientes operaciones denominadas facilidades:

F1. Financiamiento para la identificación de proyectos y socios potenciales.

F2. Financiamiento para las operaciones previas a la creación de las empresas: estudios de factibilidad, elaboración de prototipos y establecimiento de plantas piloto.

F3. Financiamiento de las necesidades de capital.

F4. Financiamiento para la formación y asesoramiento de técnicos y directivos.

El ECIIIP estimula las inversiones europeas directas, fomenta la transferencia de tecnología y facilita el acceso de empresas mexicanas en los mercados internacionales, el ECIIIP es uno de los principales instrumentos de cooperación que incentiva el establecimiento de empresas conjuntas de capital mexicano-europeo, bajo ese sistema, se aprobaron hasta 1994 alrededor de 80 proyectos de todos los sectores de la vida económica con un total de 11.5 millones de ECU. México es el país que más se beneficia (entre 53 naciones elegibles a nivel mundial) del ECIIIP, absorbiendo 10% de los proyectos y financiamientos destinados a este fin por la UE.

Aunque todos los sectores de la vida económica de México están reflejados en el ECIIIP, se observa una marcada proporción de proyectos en el sector agroindustrial (25%), textil-confección (15%), turismo (9%) y electrónica-teleco-

municaciones (6%). Los proyectos financiados por la facilidad 1 involucran variados sectores, donde los intereses de inversión provienen de España, Francia, e Italia. Los principales sectores involucrados en la facilidad 2 son: medio ambiente, energía, transporte, biotecnología, pesca, telecomunicaciones, producción de alimentos, ingeniería mecánica, turismo, farmacéutico, pinturas, construcción y servicios; 9 de las acciones aprobadas por la facilidad 3 son del sector agroindustrial.

#### PROYECTOS ECIIP EN MÉXICO

FACILIDAD	NO. DE PROYECTOS	MONTO EN ECUS
FACILIDAD1	28	1,329,689
FACILIDAD2	42	4,771,823
FACILIDAD3	11	6,525,000
FACILIDAD4	0	0

Los criterios generales para la aprobación de solicitudes se basa en lo siguiente:

\*Calidad de los intermediarios y participantes en el proyecto: las empresas deben comprobar que cuentan con la capacidad financiera así como los recursos humanos y logísticos para llevar a cabo su proyecto;

\*la calidad de la operación planteada, deben ser proyectos sanos tanto financiera como económicamente;

\*la contribución al desarrollo, promover el desarrollo del país donde se realiza la inversión, que es la finalidad última del programa ECIIP.

Dentro del ECIIP, las 4 formas de operación o ayuda disponibles, llamadas facilidades se caracterizan de la siguiente manera:



### FACILIDAD 1.

**TIPOS DE OPERACIÓN:** Identificación de proyectos y socios potenciales.

**BENEFICIARIOS:** Solo las instituciones financieras, cámaras de comercio, asociaciones profesionales y organismos públicos, con exclusión de las empresas individuales que deseen realizar un proyecto de inversión concreto.

**FORMAS DE AYUDA:** Subvención.

**CANTIDADES DISPONIBLES:** Hasta un 50% del coste.

**LIMITES FINANCIEROS:** Hasta 100,000 Ecus.

### FACILIDAD 2.

**TIPOS DE OPERACIÓN:** Operaciones previas a la realización de la empresa.

**BENEFICIARIOS:** Empresas locales o europeas, individual o conjuntamente, que proyecten invertir en una empresa conjunta.

**FORMAS DE AYUDA:** Anticipo sin interés.

**CANTIDADES DISPONIBLES:** Hasta un 50% del coste.

**LÍMITES FINANCIEROS:** Hasta 250,000 Ecus. El límite superior para esta ayuda, junto con las facilidades 3 y 4 es de 500,000 Ecus por proyecto de inversión.

### FACILIDAD 3.

**TIPOS DE OPERACIÓN:** Financiación de las necesidades en capital.

**BANEFICIARIOS.** Empresas conjuntas creadas por socios de la UE y cualquiera de los países elegibles. El patrocinador europeo debe participar al menos en un 10% del capital de la empresa conjunta.

**FORMAS DE AYUDA:** Suscripción de parte del capital social, o préstamo en forma de participación.

**CANTIDADES DISPONIBLES:** 20% del capital de la empresa conjunta.

**LÍMITES FINANCIEROS:** Hasta 500,000 Ecus. El límite superior para esta ayuda, junto con las facilidades 2 y 4 es de 500,000 Ecus por proyecto de inversión.

#### FACILIDAD 4.

**TIPOS DE OPERACIÓN.** Formación y asesoramiento de cuadros.

**BENEFICIARIOS.** Empresas conjuntas creadas por socios de la UE y cualquiera de los países elegibles

**FORMAS DE AYUDA.** Préstamo en forma de participación

**CANTIDADES DISPONIBLES.** Hasta un 50% del coste.

**LÍMITES FINANCIEROS.** Hasta 250,000 Ecus. El límite superior para esta ayuda, junto con las facilidades 2 y 3 es de 500,000 Ecus por proyecto de inversión.

Las iniciativas ECIP por país de origen son: Alemania 1, Dinamarca 6, España 22, Francia 12, Italia 10, Gran Bretaña 4, Holanda 1, México 28, varios 19.(5).

### **4.3.2 PROMOCIÓN COMERCIAL O FOROS SECTORIALES**

En México la Promoción Comercial permite la formación interna de capital y esto permite un importante despegue de las exportaciones y un incremento de la balanza comercial, y es bajo esta optica que se han efectuado estudios en diversos sectores, como el caso del proyecto en el sector mueblera, cuyo objetivo fue reforzar la infraestructura de la pequeña y mediana industria mueblera, en materia de producción, tecnología, diseño y comercialización; el proyecto fue coordinado por la Feria de Milán como consultor Comunitario externo y por Canacinttra como interlocutor nacional, incluyendo la organización de encuentros empresariales en Europa, así como la realización de otras ferias como Mexico-mer en Madrid.

Otros estudios en esta línea han sido:

1. Estudio de Mercado de Demanda y Oferta de Concentrados mexicanos de naranja y pámelo.

2. Estudio en el sector de la marroquinería en colaboración con Canacinttra, con el objetivo de capacitar a empresas mexicanas del ramo en las áreas de diseño y comercialización, realizándose encuentros empresariales previos en Europa. Pero sin duda, en el área de Promoción Comercial, la actividad de mayor relevancia en México fue, el Proyecto de Apoyo al Sector Agroindustrial 93 en México y en los países de la UE, llevado a cabo en marzo de 1993 en la Cd. de México, dicho evento contó con la participación de 200 agroempresarios mexicanos y 113 europeos, recibiendo apoyo de la Fira de Barcelona, como consultor de la Unión y como resultado de dicho Foro 93, co-financiado por la UE y México se gestaron 1700 encuentros entre las agroempresas invitadas al evento, por lo que ambos entes acordaron la continuidad de dichos eventos, a través del Programa 1994 de Cooperación Agroindustrial México-UE.

En este marco se realizó la 2a. versión del Foro Agroindustrial México-UE 1994, del 18 al 20 de mayo en la Cd. de México, con el objeto de fortalecer los vínculos entre las pequeñas y medianas empresas europeas y mexicanas, en las áreas de transferencia de tecnología, asistencia técnica y experiencias en

nuevos procesos productivos y de distribución, con miras a incrementar la productividad, en dicho Foro, participaron 86 empresas europeas, 209 mexicanas y por primera vez 13 empresas latinoamericanas en los sectores agropecuario, agroindustrial y pesquero. La Promoción del Foro incluyó, la realización de encuentros empresariales, en ocasión de 2 ferias europeas del sector realizándose 476 contactos empresariales.

La Comisión Europea aprobó un programa de Mediano Plazo para el Fomento del Comercio y la Inversión a través de Foros Empresariales en sectores de interés para ambas partes: el mueblero, de autopartes, construcción, farmacéutico, de diseño, del plástico y el agroindustrial.

También, dentro de la Promoción Comercial se llevó a cabo el evento Pesca 93, donde la Comisión auspició la participación de 18 empresarios europeos, con la coparticipación de 30 empresas mexicanas y la realización de 200 encuentros empresariales, de los cuales solo 6 casos sobresalieron, destacándose la intención de realizar una coinversión para la operación de 2 barcos y una red de distribución en México y Europa, y dada la complementariedad de los sectores pesqueros en sendas economías, se realizó el evento Pesca 94, en el Puerto de Veracruz, con la realización de encuentros empresariales, asistiendo 22 empresas europeas y 44 mexicanas, identificándose un interés de 47% para comercializar en Europa y 8% en México, las transferencias de tecnología se calificaron en 32% mientras que la coinversión presentó 9%, según empresarios. Por otro lado en septiembre de 1993, el Presidente Salinas co-inauguró en Bruselas la Feria Bi-anual belga Europalia 93 que mostró variantes con respecto a las anteriores; incorporando además del contenido cultural, la dimensión de cooperación empresarial, incluyeron actividades en otros países de Europa (Alemania, Holanda, Francia y Luxemburgo), además de Bélgica, se detectaron sectores empresariales de interés mutuo como: el Textil, el Turístico y el Agroindustrial, realizándose encuentros empresariales para estos sectores en 1993.

México y la UE podrían iniciar próximamente un total de 176 proyectos de inversión y comercio en el sector agroindustrial mexicano; se han registrado 15 empresas europeas que próximamente instalarán plantas en México y se han detectado 53 posibilidades de coinversión, 45 de transferencia de tecnología y

78 de comercialización, detectandose mayor interés en los sectores: hortifruti-  
cola, productos del mar y pecuarios; a nivel producto sobresalen: el mango,  
papaya, aguacate, camarón y langosta.

PROGRAMA PLURIANUAL DE ENCUENTROS EMPRESARIALES			
FORO	FECHA	PARTICIPACIÓN EMPRESARIOS	BUSINESS-MEETINGS EUROPA
Mueble	NOV.1995	50 europ./100 mex.	Valen.95/Milan.96
Plástico	Marzo.96	50 europ./100 mex.	K-Dusseldorf.95.
Construcción	Jun.96	100 europ./200 mex.	Batimat.95 Sai-Due.96
Farmacéutico	Nov.96	50 europ./100 mex.	
Agroindustrial	Feb.97	100 europ./200 mex.	Alimentaria.96 Sial.96
Autopartes	Jun.97	100 europ./200 mex.	
Plástico	Marz.98	50 europ./100 mex.	
Construcción	Jun.98	100 europ./200 mex.	
Farmacéutico	Oct.98	50 europ./100 mex.	

(6)

6. Pisco, Felicitas. Relaciones Unión Europea-México. Edición: Delegación de la Comisión Europea. Octubre de 1995. México, D.F. Revista Mensual p.15.

### **4.3.3. CONSEJO EMPRESARIAL MÉXICO- UNIÓN EUROPEA Ó BUSINESS COUNCIL**

El Business Council México- Unión Europea se encuentra incertado por la parte mexicana, en el CEMAI (Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales), esta compuesto por hombres de negocios mexicanos y europeos radicados en México, este Consejo fue creado en 1989 con el fin de estrechar los vínculos entre empresarios de ambas regiones, presentar sugerencias concretas de cooperación en áreas como normas técnicas, tecnología, capacitación, sistemas legales, técnicas comerciales, estudios sobre el ambiente de la inversión privada en México y promoción de contactos entre ambos sectores empresariales; el apoyo comunitario se ha enfocado en proyectos para su propio autofinanciamiento del organismo. El Programa de Cooperación 1992-1994, aprobado por la Comisión, para el *Business Council*, comprende, asistencia técnica y financiera de la Unión para la ejecución de sub-proyectos en las siguientes áreas:

- \* Promoción de Inversiones
- \* Normas Técnicas de Calidad
- \* Capacitación
- \* Producción y medio ambiente

Bajo la coordinación del *Business Council*, se elaboró el estudio "Impacto del TLC sobre los Flujos de Comercio e Inversión entre México y la Comunidad Europea", dicho estudio sirvió para revisar las relaciones UE-México en el marco del TLC.

Bajo la coordinación del Business Council se han venido desarrollando desde julio de 1994 un programa de seminarios de difusión en varios Estados de la República Mexicana; los seminarios denominados "La Unión Europea y sus instrumentos de Cooperación Económica, Comercial y Empresarial con México" estos tienen el objeto de transmitir al empresario del interior de la República información sobre los mecanismos de apoyo que brinda la Comisión Europea

para el desarrollo de la pequeña y mediana industria en México, dar a conocer el esquema de financiamiento *European Community Investment Partners* y los sistemas de normalización y certificación en la UE; al mismo tiempo se pretende descentralizar la información de la Cd. de México y darle una difusión Nacional, visitando hasta esa fecha, los Estados de Baja California Sur, Oaxaca, Sonora y Chihuahua y para 1995 se visitaron Morelos, Guanajuato, Baja California, Aguascalientes, San Luis Potosí, Nuevo Leon y Queretaro, teniendo planeados a futuro la organización de seminarios en Quintana Roo, Yucatán y Jalisco.(7).

#### **4.3.4 EUROCAM (ASOCIACIÓN DE CÁMARAS DE COMERCIO DE LA UNIÓN EUROPEA EN MÉXICO)**

La EUROCAM, asocia a las Cámaras de Comercio e Industria de los países de UE representadas en México, fue creada el 11 de noviembre de 1993 y tiene como objeto promover e impulsar la inversión y el comercio entre ambas regiones y pece a su reciente legislación, la Asociación ya había realizado proyectos con financiamiento de la Comisión Europea; en 1990 publicó un libro "Como exportar a la Comunidad Europea" para facilitar a los productores mexicanos el acceso al mercado Comunitario y en 1991 realizó diversos estudios sobre el mercado mexicano y las alternativas de inversión extranjera en México y el estudio "Las Oportunidades de Inversión en el Campo Mexicano". EUROCAM, promueve el acercamiento entre las economías mexicana y europea, representa un instrumento de consulta e información para el empresario mexicano con referencia a los mercados de Alemania, Bélgica, Dinamarca, España, Francia, Países Bajos, Irlanda, Italia y Gran Bretaña; a su vez actúa como interlocutora de las Cámaras de Comercio e Industria ante diversas instituciones y organismos de la Unión y trabaja en colaboración con la Delegación de la Comisión Europea para fomentar los proyectos comerciales y de inversión en México.

Cámaras de Comercio que Conforman "EUROCAM"

CÁMARA	ANTIGUEDAD	No.DE SOCIOS
ALEMANA	66 años	546
AUSTRIACA	30 años	230
BELGO-LUXEMBURGUESA	77 años	94
ESPAÑOLA	83 años	430
FRANCESA	11 años	250
BRITANICA	74 años	220
IRLANDESA	5 años	20
ITALIANA	48 años	220
SUECA	3 años	52
*TOTAL DE SOCIOS*		2062
AMERICANA		2700

Fuente: Delegación de la Comisión Europea en México. Relaciones Unión Europea México. Octubre de 1995.

(8)



#### **4.3.5. AL-INVEST**

AL-INVEST es un instrumento principal dentro de las actividades de cooperación económica entre la UE y América Latina. Para ofrecer a las empresas de la UE y de América Latina una real calidad de socios e incrementar su competitividad con la apertura recíproca de mercados, el Programa AL-INVEST, incluye tres tipos de acciones:

1. Encuentros empresariales sectoriales
2. Acercamiento individualizado de empresas de ambas regiones
3. Fomento de actividades entre los países de América Latina

En su fase inicial de 2 años (1994-95) y con un presupuesto de 20 millones de *Ecus*, *Al-Invest* predispuso la participación financiera de la Comisión hasta en un 50% de las acciones iniciadas. *Al-Invest* ha promovido los "Eurocentros de Cooperación Empresarial" como operadores del programa *Al-Invest* en América Latina, que facilitan la cooperación entre los distintos países del área. En Europa, los operadores intervienen a través de las redes existentes, como es el caso de BRE (Oficina de Acercamiento de Empresas) y BC-Net, informando y asesorando a los empresarios latinoamericanos sobre actividades conjuntas con empresas europeas, ya sean transferencias de tecnología, constitución de empresas conjuntas, actividades de formación o subcontratación de obras. Los Eurocentros pretenden incrementar los contactos entre los sectores privados de Latinoamérica y de Europa; para las empresas europeas *Al-Invest*, significa abrir nuevos mercados y para América Latina, beneficiarse de los adelantos tecnológicos europeos, contar con el respaldo de socios experimentados, acceder al Mercado Único Europeo, y ampliar la cooperación internacional; *Al-Invest*, va dirigido a 18 países Latinoamericanos, dentro de los programas regionales de integración como son: El PACTO ANDINO (Un mercado de 93 millones de habitantes.- Venezuela, Ecuador, Perú, Bolivia), MERCOSUR (Un mercado de 192 millones de habitantes.- Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay), El MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO (Un mercado de 27 millones de habitantes.- Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica) y El NAFTA (Un mercado de 366 millones de habitantes.- México, Estados Unidos y Canadá). *Al-Invest*

favorece el acercamiento y las transferencias de tecnología y financiación entre empresas europeas y latinoamericanas y un diálogo permanente entre las diversas redes de operadores económicos europeos y latinoamericanos. Dentro de este marco, *Al-Invest*, pretende además de promover el acercamiento entre empresas europeas y latinoamericanas, propone intensificar los intercambios entre los países de América Latina, en el marco de un diálogo Sur-Sur.

*AL-Invest*, otorga gran importancia al tema de subcontratación, donde el programa prevé la realización de 10 encuentros empresariales: 6 en Europa y 4 en América Latina, con el apoyo de las redes especializadas ya funcionando: RIOST en Europa y ALASUB en 13 países de América Latina.

#### MODALIDADES DE APLICACIÓN:

\* AL-INVEST es un programa descentralizado y las acciones emprendidas serán por medio de los operadores económicos, que actúan en calidad de intermediarios de las empresas.

\* La Comisión Europea, podrá financiar hasta un máximo del 50% del coste total de la acción.

\* Solo se aceptarán las acciones y proyectos que impliquen como mínimo la participación de tres Estados miembros de la UE.

Las empresas europeas interesadas en participar en el programa AL-INVEST, deben dirigirse a los operadores afiliados a las redes europeas en México, como son las instituciones de representación en la vida económica, tales como: Cámaras de industria y comercio, Organizaciones patronales y profesionales, entidades financieras y agencias regionales, organismos que actúen en el ámbito de la cooperación interempresarial y asesores especializados en cooperación industrial y promoción de inversiones

Para promover una colaboración activa entre la UE y América Latina, AL-INVEST ha definido 4 objetivos y 4 acciones en el terreno:

## OBJETIVOS:

- \* Organizar y difundir instrumentos de cooperación económica, principalmente en América Latina, mediante una red de E.C.E..
- \* Interconectar las redes europeas y latinoamericanas.
- \* Mejorar los proyectos de cooperación industrial e inversión presentados por empresas latinoamericanas a europeas.
- \* Ofrecer un acompañamiento durante todo el proceso, por intermedio de los E.C.E y de CODPECO.

## ACCIONES

- \* Acercamiento individual entre empresas europeas y latinoamericanas, en búsqueda de socios potenciales, por medio de las redes BRE y BC-NET.
- \* Fomento de las relaciones Sur-Sur, que busca el mismo objetivo, pero entre interlocutores latinoamericanos y otras regiones del mundo, basándose en el sistema de promoción de informaciones tecnológicas, TIPS.
- \* Organización de reuniones de empresarios por sector de actividad, por medio de la Red CODPECO.
- \* Desarrollo de la Subcontratación, a través de las redes RIOST en EUROPA y ALASUB en América Latina, especializadas en este tipo de acción.

Tras una evaluación de las actividades de AI-Invest, tras su implementación en 1994 a 1995, encontramos que se creó la red de Eurocentros en México, los cuales se establecieron en el Bancomext, Canacintra y Nacional Financiera.

Bancomext. Funciona como instrumento en el programa de promoción de exportaciones hacia Europa, así como promoción de la inversión.

Canacintra. Su tarea es de identificación, promoción y seguimiento de proyectos, via BC-NET, BRE y el contacto directo con los operadores de la Red Coopeco, además de la identificación de proyectos con sectores industriales de México, como el Calzado, proyectado para 1998.

Nacional Financiera. Ofrece servicios de asesoría, consulta y seguimiento de proyectos, infraestructura y contactos empresariales; este eurocentro administra y maneja instrumentos financieros propios, en 1996 se promovieron encuentros en Monterrey de los sectores alimentos, bebidas, maquinaria y equipo.

Con esto podemos ver que Al-Invest ayuda como instrumento para canalizar a empresarios europeos con los mexicanos, pero la falta de conocimiento de gran parte del sector empresarial, hizo que no se reflejaran resultados considerables, por el tiempo de operación en México, ya que hizo falta promover en mayor número encuentros empresariales por año, como se pretende en la segunda fase del programa, que abarcará de 1996-2000, con mayor financiamiento de la UE.

#### **4.3.6. LOS AGENTES ECONÓMICOS EN EL PROGRAMA AL-INVEST. (RED-COOPECO, BC-NET, ECE, BRE, TIPS, Programa AL-INTERPRISE).**

Todos los miembros de COOPECO, también lo son de las otras redes europeas, como BRE y BC-NET, instaladas en todos los países de la UE. Los agentes económicos dentro del Programa AL-INVEST, sean miembros ó no de COOPECO, deberán:

- \*Promover el programa AL-INVEST, entre las empresas.
- \*Proponer acciones correspondientes a este programa, organizar reuniones de información, sobre legislación, modalidades y prácticas de inversión en América Latina.
- \*Incitar a las empresas que participen de manera activa en las acciones de cooperación propuestas.
- \*Identificar necesidades de las empresas, acompañarlas en su búsqueda de oportunidades de cooperación en A.L. y relacionarlas con las redes latinoamericanas
- \*Promover con dichas redes oportunidades de acercamiento entre empresas, sobre la base de cronogramas establecidos a dos años.
- \*Garantizar el seguimiento de las actividades industriales.

Estos operadores intervienen a través de las diferentes redes, de las cuales son miembros COOPECO, BRE, BC-NET Y RIOST, los operadores llevan a cabo el seguimiento de las actividades de Al-Invest y formulan propuestas de acción a la Comisión de acuerdo con los criterios del programa.

Los operadores intervienen por medio de las redes que los agrupan:

En EUROPA: las redes BRE (Oficina de Acercamiento de Empresas), BC-NET (Business Cooperation Network) y RIOST (Red Internacional de Organismos de Subcontratación).

En América Latina: redes como ALASUB (Asociación latinoamericana de bolsas de subcontratación) o TIPS (Technological Information Promotion System)

El dialogo permanente se establecerá entre los miembros europeos y latinoamericanos de una misma Red o de redes complementarias, como RIOST y ALASUB y entre redes diferentes como COOPECO, BC-NET Y BRE

#### \* \* RED-COOPECO

La RED-COOPECO, es un mecanismo de promoción comercial, que fomenta la movilización de recursos, de inversión y transferencia de tecnología. El Programa de Cooperación Económica Coopeco, es una Red integrada por 150 intermediarios económicos y financieros europeos y 15 organizaciones mexicanas, afiliados y relacionados con la cooperación industrial y la promoción de las inversiones entre Europa y América Latina, su objetivo es facilitar el contacto inter-empresarial. En 1993, la Comisión lanzo el "Programa para consolidar las actividades de la Celula COOPECO en México" y promovió la creación al interior de la empresa ATTIS una infraestructura que coordinará la operación del proyecto, abriendo un sistema informático llamado ATTISNET, que daría seguimiento a propuestas, proyectos de colaboración y búsqueda de información sobre México en el campo de inversión y comercio y los indicadores económicos de cooperación bilateral.

Son miembros de COOPECO, Cámaras, Asociaciones y Federaciones Industriales, consultores especializados, bancos y organizaciones relacionadas con las pequeñas y medianas empresas. En el caso de México, la Red está formada por miembros de organismos privados, públicos y financieros con experiencia en el campo de la identificación y promoción de proyectos de coinversión, transferencia de tecnología, acuerdos de licencia, subcontratación y alianzas estratégicas como son:

Banamex, Bancomer, Bancomext, Canacintra, CEMAI (Business Council), Concamin, Delegación de la U.E. en México, EUROCAMARAS, NAFIN, SECOFI, SERFIN, SRE, ATTIS.

A través de estas instituciones, las empresas interesadas tienen la oportunidad de promover sus proyectos con 130 intermediarios económicos europeos.

La Red-Coopeco exige que sus miembros cuenten con recursos y capacidad para cubrir las siguientes actividades:

- \*Identificación y promoción de alianzas estratégicas entre empresarios de ambas regiones.
- \*Facilitar la búsqueda de contrapartes para los proyectos de los demás miembros de la Red; y
- \*Organizar acciones de promoción de negocios dentro del programa.

El sistema COOPECO-ATTISNET ofrece:

\*Acceso a una Red de operadores económicos que facilita la promoción de ofertas y demandas de colaboración industrial entre ambas partes.

\*Obtención de información estadística sobre México en materia de comercio, inversión y finanzas.

\*Direcciones, sectores de prioridad y tipos de proyectos que promueven los intermediarios económicos que forman la Red; y

\*Orientación sobre empresas conjuntas.

Para utilizar COOPECO, las empresas europeas pueden dirigirse a uno de los operadores miembros de esa red y las empresas Latinoamericanas pueden dirigirse al E.C.E. que les corresponde.

**\*\* BC-NET.(BUSINESS COOPERATION NETWORK)**

Bc-Net, es una Red informativa ó sistema de enlace de asesores europeos de empresas que transmite ofertas o demandas y promueve y detecta proyectos complementarios entre contrapartes de México y la UE, de manera confidencial, seleccionando y transmitiendo proyectos de inversión para el desarrollo de empresas, manejado operativamente desde la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación, (CANACINTRA). México fue el primer país no miembro de la UE, que tuvo acceso a la Red europea; Bc-Net, ya opera en Brasil, Argentina, Uruguay, Chile, Venezuela y México.

El Bc-Net, opera en los campos de finanzas internacionales, transferencia de tecnología y cooperación técnica, contribuye a la generación de empresas conjuntas de capital europeo-mexicano y facilita los contactos empresariales.

Este mecanismo ha recibido subvenciones de la UE desde 1989, en el área de formación y desarrollo, para 1992, el crecimiento fue notable, obteniéndose 112 respuestas para 66 (26%) de los 252 perfiles activos de cooperación empresarial existentes en la base de datos computarizada; 8 de estos "matchings" se encuentran en etapa de negociación, 58 en proceso de verificación con consultores europeos y 46 resultaron no ser complementarios a los requerimientos mexicanos. Durante 1993 se recibieron 80 solicitudes en materia de coinversiones en el sector agroalimentario, muebles y plásticos, 37 de asistencia técnica y 32 entre solicitudes y propuestas para transferencia de tecnología de la UE y 9 solicitudes de subcontratación.(9).

Bc-Net se diferencia de otros bancos de datos o sistemas de búsqueda por su capacidad de acompañamiento, su extensión geográfica, la cobertura de los sectores de actividad y de servicios, abarca todos los tipos de cooperación (comercial, técnica, financiera) y el carácter confidencial del sistema; los consejeros de la Red son organismos públicos o privados como: asesorías, cámaras de comercio e industria, bufetes de abogados, y bancos



Las propuestas de la empresas son transmitidas a la Unidad Central BC-NET en Bruselas, las cuales son comparadas con varios miles de solicitudes pendientes, haciéndole saber la respuesta al consejero ó el consejero dispone de otro método, el cual es difundir la solicitud de la empresa a los miembros de la Red para estimular una reacción mediante "Flash Profiles" (FP).{10}.

**\*\*ECE**

AL-INVEST, prevé en América Latina, puntos focales denominados "Eurocentros de Cooperación Empresarial" o E.C.E., cuyo objetivo es promover entre los agentes económicos latinoamericanos acciones de cooperación empresarial con la UE; los ECE son estructuras establecidas en el interior de organizaciones existentes, encargadas de promover el programa Al-Invest, cuya función es:

- \* Informar a las empresas de ambas regiones sobre posibilidades de cooperación dentro de Al-Invest,
- \* Proponer acciones promocionales,
- \* Identificar necesidades de las empresas y acompañar en la búsqueda de oportunidades mejorando los proyectos de cooperación industrial o inversión
- \* Relacionarlos con las redes europeas correspondientes, promoviendo dichas oportunidades sobre la base de cronogramas de actividades preestablecidas y
- \* Garantizar la gestión y seguimiento de las acciones del programa, especialmente los encuentros entre empresarios

## \*\*BRE

La Red BRE (Oficina de Acercamiento de Empresas) es un instrumento de cooperación creado para ayudar a las pequeñas y medianas empresas europeas en su búsqueda en otro país de la UE. BRE, promueve la cooperación transnacional, esta se apoya en una red descentralizada de corresponsales distribuidos en la UE y en Terceros Países, 9 en América Latina (Costa Rica, Uruguay, Brasil, Colombia, Argentina, Perú, Venezuela, Chile y México) se caracteriza por su acceso fácil y directo para las pequeñas y medianas empresas y por el carácter no confidencial de la información que se difunde, permitiéndole una gran cobertura geográfica y amplia difusión directa de las ofertas de cooperación interempresarial.

BRE se basa en el intercambio de documentos entre la empresa, sus corresponsales y la Unidad Central de Bruselas, por medio del anonimato, a través de revistas periódicos, bancos de datos, etc., estableciéndose el contacto directo entre empresas, transregionales o transnacionales.

## \* \*TIPS (Sistema de Promoción de las Informaciones Tecnológicas).

Tips, suscita un acercamiento entre empresas de países en desarrollo y promueve acuerdos interempresariales en el campo de intercambios comerciales o acciones de cooperación como transferencias de tecnología, su misión específica es difundir informaciones y favorecer intercambios para coadyuvar al crecimiento de las países en desarrollo. Todas las cámaras de comercio e industria, organismos públicos y privados y agrupaciones de importadores y exportadores tienen acceso al sistema, así como las pequeñas y medianas empresas, se encuentra en 9 países de América Latina, entre ellos México, con apoyo de la Comisión Europea, su objetivo a largo plazo es incrementar las exportaciones en el sentido Sur-Norte y sus objetivos específicos son: demostrar a los países desarrollados que existe un potencial de información tecnológica, científica y comercial de calidad en los países en desarrollo, unir el Sur- con el Sur intensificando transacciones comerciales y tecnológicas, involucrar más activamente a los investigadores, poniendo a disposición de estos, ofertas comerciales e innovaciones tecnológicas y desarrollar servicios de información innovadores, como boletines especializados, bases, de datos, etc..

## \*\* AL-INTERPRISE

Esta acción se basa en la experiencia adquirida por el programa interprise, puesto en marcha en la UE, se organizan contactos directos entre empresarios de un sector de actividad determinado, dentro del marco de ferias especializadas, que permitan destacar oportunidades de cooperación entre empresas en un sector determinado. Al-Interprise (subprograma de AL-INVEST), prevé su primera fase en el transcurso de 1994-1995, la organización de 40 encuentros sectoriales entre ambas regiones; cualquier operador económico puede proponer acciones dentro del programa Al-Interprise, los encuentros pueden ser organizados directamente o en asociación con las grandes ferias internacionales sectoriales. Una vez aprobados los encuentros quedarán incluidos en un calendario global de encuentros AL-INVEST/INTERPRISE, abierto a los interesados; los encuentros son financiados por los propios participantes, operadores o empresas (50% como mínimo de los gastos y por la Comisión Europea (máximo 50%) y el número de participantes dependerá de los sectores y las oportunidades, con un máximo de 30 participantes y un mínimo de 15 con representación significativa de varios Estados. miembros de la UE.(11).

## \*\* Normalización y Certificación.

La normalización comprende, por un lado la homologación de normas y por el otro la certificación que provee la conformidad de estas normas, estas constituyen una referencia técnica sobre las características esenciales de los productos o de sus procesos -concepción, seguridad, calidad, etc.. La normalización se encuentra en el marco de una economía internacional y esta le concierne hoy a todos los sectores industriales. La certificación consiste en la emisión de marcas y certificados de conformidad a las empresas que demuestran que un producto es conforme con las normas técnicas que son de aplicación y a los que tienen implantado un sistema de calidad conforme a las normas UNE y a las ISO; para las empresas la certificación eleva la calidad de los productos ante el mercado, aumenta su competitividad frente a empresas que no la tienen,

cuando las normas UNE aplicables en la certificación son equivalentes a normas europeas internacionales protege a las exportaciones de barreras técnicas en otros mercados. A través del Registro de Empresa de AENOR se certifica que el sistema de aseguramiento de calidad de la empresa es conforme con las normas UNE, además que AENOR es equiparable al resto de las organizaciones en los países industrializados, AENOR es una entidad independiente de carácter privado, creada para desarrollar actividades de normalización y certificación como instrumento para mejorar la calidad y competitividad de productos y servicios, es miembro del CEN (Comité Europeo de Normalización) y de la ISO (Organización Internacional de Normalización).(12).

El CEN esta en condiciones para prestar asistencia a países terceros, a través de su nueva Unidad de Países Terceros en la cual: dispone de información sobre normalización europea, localiza expertos idóneos en dichos campos para prestar asistencia técnica y asiste a la Comisión de las Comunidades Europeas en la selección de proyectos técnicos en materia de normalización y certificación; el CEN proporciona información, previo pago, sobre normas europeas de los Estados miembros, proyectos de normas europeas, catálogos sobre normas vigentes, etc..

A través del Acuerdo Marco, ambas partes tomarán medidas encaminadas a reducir las diferencias en los campos de la metrología, la normalización y la certificación a través de la promoción del uso de normas y sistemas de certificación compatibles como medida para ampliar el intercambio comercial. Dentro del ámbito del Acuerdo Marco, en base al artículo no. 10, se elaboró un proyecto para apoyar a México en las áreas de normalización y certificación, para brindar apoyo en la introducción de un sistema moderno de certificación de calidad, con el fin de hacer productos mexicanos más competitivos a nivel internacional y facilitar el comercio a los productores mexicanos, que cuentan con este proyecto, brindándoles mejores instrumentos para adaptarse a los requerimientos de excelencia y calidad del mercado europeo; el desarrollo del programa corre a cargo de la Dirección General de Normas de la SECOFI, y por parte de la Comisión Europea esta la AENOR (Asociación Española de Normali-

zación y Certificación]. Durante 1991, 1992 y 1993 se realizaron seminarios y jornadas en materia de normalización y certificación. En abril de 1992 se llevó a cabo la 1ª fase "Sencibilización de entidades mexicanas, públicas y privadas, a la necesidad de un sistema de normalización" y la 2ª. fase, con "Jornadas sobre calidad y Certificación", con una participación global de 500 empresarios, en Guadalajara, Monterrey, Hermosillo, Puebla, Mazatlán y México y en 1994 se realizaron "jornadas sobre metrología" y "seminarios sobre calibración" en México, San Luis Potosí, San Miguel de Allende, Monterrey, Puebla y Saltillo. La 3ª. fase proveerá ayuda directa a instituciones mexicanas involucradas en cuestiones de normalización, certificación y metrología, donde la UE goza de amplia experiencia; el proyecto buscó fomentar en la clase empresarial mexicana una conciencia con criterios internacionales de calidad, tanto al mercado nacional como al Mercado Único, dentro del marco legal de la apertura al sector privado por parte de autoridades mexicanas, esta acción busca la formación de expertos mexicanos en materia de metrología, certificación y calidad y establecer un laboratorio de calibración y pruebas.

En 1991 el seminario "Certificación de Sistemas de Calidad", orientado a pequeñas y medianas empresas, organizado por el Business Council, contó con expertos internacionales, empresarios e instituciones mexicanas, quienes reconocieron tener la necesidad de contar con Sistemas de Certificación; el evento tuvo como objeto: difundir la naturaleza de la aplicación de la normatividad, promover la instrumentación de Sistemas de Calidad en empresas industriales, comerciales y servicios, establecer la conexión México-organismos extranjeros y obtener apoyo para desarrollar un Sistema Nacional de Certificación y Sistemas de Calidad; dando como resultado un mejor conocimiento del sector privado acerca de la certificación y de las normas de calidad necesarios para la modernización económica y la competitividad de los productos en mercados internacionales(13).

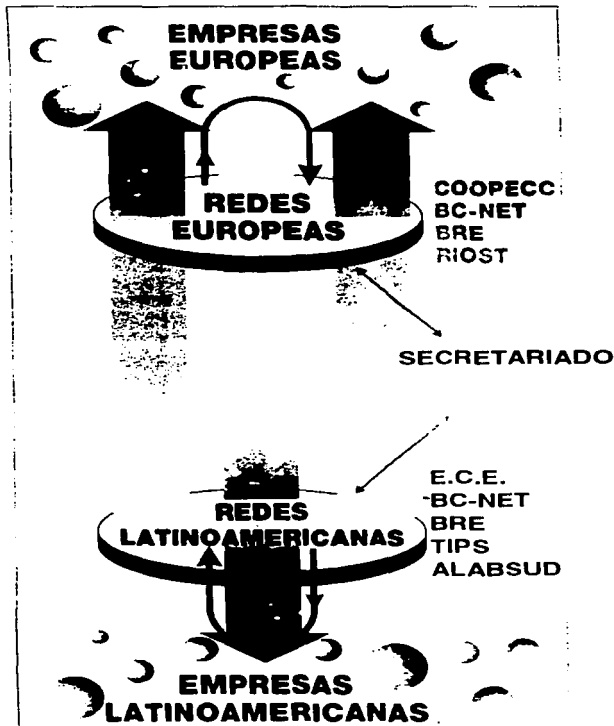
Pero a pesar de las medidas tomadas en pro del mejoramiento de los sistemas de calidad de la certificación, solo 40 empresas contaban con el reconocimiento de máxima calidad (ISO-9000) que aplica la Unión Europea

desde 1989 para las importaciones a ese continente, a mayo de 1994, considerando que es un freno para los empresarios mexicanos carecer del reconocimiento de máxima calidad e incluso creando descredificación de antemano y obstaculizando las llamadas alianzas estratégicas; en el caso de las empresas europeas, son 12 mil las empresas que aplican la norma ISO-9000 y en Estados Unidos se tienen contabilizadas solo 400, siendo tal requerimiento necesario para acceder a los mercados internacionales; empresas como Sicartsa, Tamsa, Condumex, Celanese, Xerox y otras de servicios han logrado este reconocimiento en México, en la actualidad, la tendencia a nivel mundial, es que se organicen sistemas de acreditamiento plurales, o sea, en los que actúen varias agencias de certificación, en México los únicos organismos acreditados para realizar evaluaciones de calidad son el Instituto Mexicano de Normalización y Certificación, el IMECCA, (Instituto Mexicano de Control de Calidad, A.C., miembro activo del Comité, Normas y Calidad) y el Calmecac, pero ninguna de ellas tiene reconocimiento para hacer evaluaciones internacionales, por ello la UE y dentro del Acuerdo Marco, pretende establecer standards de calidad para las exportaciones e importaciones mexicanas, con la mejoración de proyectos, a través de la AENOR, de igual forma la SECOFI quiere un marco de reglas de homologación para todos los sectores, de los cuales serán voluntarios y no obligatorios.[14].

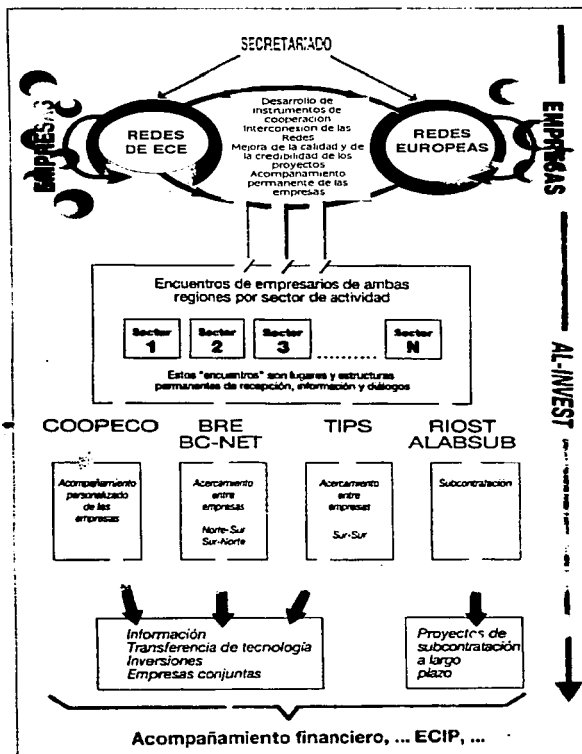
Dentro de la Reunión de la Comisión Bilateral México-Comunidad Europea, realizada de noviembre a diciembre de 1992, se presentaron propuestas referentes a la cooperación sobre normas, las cuales fueron: Creación de un mecanismo de seguimiento de los programas en materia de Metrología, Normalización y Certificación, aportación de apoyo de la UE para la realización de visitas recíprocas por expertos auditores de Sistemas de Verificación y Certificación para realizar diagnósticos de esquemas operativos de cada parte proponiendo planes de trabajo a seguir y la realización permanente de visitas recíprocas de evaluación.

\* \*\*EURDSTAT. Es un programa de cooperación estadística, que tiene como objetivo facilitar el intercambio de información sobre comercio exterior y resolver las divergencias estadísticas.

14. PREECE, John. "Jornada s/normalización" México City Times. Sección: The Economy. Viernes 17 de noviembre de 1995 p.18



Fuente: Dirección de Relaciones Económicas Externas Comisión Europea.



Fuente: Dirección de Relaciones Económicas Externas Comisión Europea.



## **4.4 OTROS ÁMBITOS DE LA COOPERACIÓN UE-MÉXICO**

### **4.4.1 COOPERACIÓN EMPRESARIAL**

Con el objetivo de promover la cooperación empresarial dentro y fuera de la fronteras comunitarias, la Comisión Europea, lanzó la iniciativa llamada "Europartenariat", con el objetivo de dinamizar regiones específicas, apoyando las pequeñas y medianas empresas, en la búsqueda de socios portenciales; en Europa se concibe a Europartenariat como medida para el desarrollo regional en zonas de infraestructura más débil, como Alemania, después de la unificación, las empresas de la ex-RDA, se encontraron en difícil fase de reestructuración y privatización, y ahora, tendrán oportunidad de encontrar socios en Europa, modernizando su aparato industrial, ya que en la UE, las pequeñas y medianas empresas constituyen el 95% de la actividad económica. En México y A.L., el Europartenariat, puede ser factor de incremento en los vínculos empresariales y coinversión entre ambas partes, en México dicha iniciativa opera en la Canacinttra en el proyecto BC-Net y en el Business Council.

La Comunidad Europea aportó importante contribución financiera para la realización del Mexicomer'91, realizada en Madrid, reuniendo a más de 200 empresarios mexicanos los cuales se contactaron con los socios potenciales de la UE, se presentaron diversidad de productos con elevado potencial comercial como calzado y pieles, alimentos y bebidas, textil y de confección, piezas para automóviles, petroquímicos, muebles, etc.; participaron empresas de los sectores de servicio en las ramas de comercialización, finanzas, aspectos legales, construcción, comercio exterior, inversiones y transporte; se analizaron 4 sectores importantes para México por la posibilidad de diversificación comercial: confección y textil, turismo, pesca, petroquímico, químico y farmacéutico, también se presentaron los mecanismos de promoción de inversiones existentes en México, a través de la Red de Operadores Económicos en Europa, que cuenta 120 socios.

En Enero de 1992 se anunció la creación del Asociación de Cooperación entre las empresas de la CEE y América Latina (ACE), donde se generó un programa trienal de cooperación en materia industrial y de fomento a las

inversiones productivas, los objetivos se canalizaron por medio de conferencias, encuentros industriales, cursos de formación e intercambio de información técnica, económica y estadística para la realización de este programa la UE destinará 400,000 Ecus anuales. También el Instituto Italo-Latinoamericano, se ha interesado por el desarrollo en el área empresarial con los países de América Latina y en conjunción con la UE acordaron iniciar proyectos para esta región, como la organización de cursos, seminarios y mesas redondas y formación técnica.

A raíz de la 8a. Comisión Mixta UE-México, de 1989, la cooperación industrial adquirió singular importancia, trayendo consigo reuniones empresariales (*business meetings*), enfocados a las pequeñas y medianas empresas, con la posibilidad de coinversiones tecnológicas, cooperación industrial y transferencia de tecnología, tal es el caso del *Business Week* Agroindustrial.

La UE acordó a mediados de 1992 la cofinanciación con Canacintre del proyecto "Plan Integral para la Formación de Formadores de la Pequeña y Mediana Industria en México", con 56% del costo total del plan, inscrito dentro de los lineamientos del Acuerdo Marco, el desarrollo de estos programas, constituye la formación de cuadros empresariales directivos y técnicos de las pequeña y mediana industria, establecer relaciones entre los sistemas de capacitación en Europa, los centros de capacitación profesional en México y las empresas, permitiendo así la implementación conjunta en materia de tecnologías, metodologías para integrar programas de formación de formadores, aumentando la asistencia técnica a dichas empresas (dirigidos a obreros, personal administrativo y propietarios; la ejecución del proyecto estará a cargo de Canacintre y del Business Council.

El proyecto "Euroamérica 92" estableció una continuada gestión de la cooperación empresarial entre América Latina y la UE, este proyecto coincidió con la Expo'92 de Sevilla, lugar donde se realizaron sendas acciones, en la cual coincidieron representaciones Latinoamericanas y europeas, creando una gran plataforma empresarial, la estrategia de Euroamérica 92 se dirigió: a realizar labor de información empresarial a todos los niveles, potenciar las relaciones entre empresas Latinoamericanas y europeas, establecer y optimizar bases de datos para facilitar la comunicación entre empresas, dichas acciones se con-

certaron mediante reuniones de las Camaras de Comercio, mesas redondas, visitas y encuentros empresariales, publicidad orientada al mundo empresarial, destacandose por su importancia el "Congreso Euroamericano de Cámaras de Comercio", y es así que se instaló el Pabellón del Consejo Superior de Cámaras de Comercio en la Expo'92 que funcionara como lugar de encuentro de las Cámaras de Comercio de Europa y Latinoamérica, con miras a la realización de joint ventures, en los 6 meses de duración de la expo.(15).

En abril de 1994 se creó un Fondo de Co-Inversión para proyectos de pequeñas y medianas empresas mexicanas, suscrito por la Compañía Española de Financiación del Desarrollo (COFIDES), Nafinsa y el Bancomext, el fondo contó con un financiamiento total de 4 millones de Ecus, cada una de las partes mencionadas aportó 1 millón de Ecus, este convenio fué financiado por la UE, a través de ECIP, en la Facilidad 3. Recientemente, la Comisión Europea, aprobó el "Programa Plurianual de Encuentros Empresariales" (1995-1998), donde cada una de las partes asumirá el 50% de los costos, la Comisión trabajará en coordinación con la SECOFI y el BANCOMEXT para promover intercambios comerciales entre pequeñas y medianas empresas, dichos encuentros abarcan 7 sectores clave: autopartes, plástico, farmacéutico, agroindustrial, construcción y mobiliario.

#### **4.4.2 COOPERACIÓN CIENTÍFICO-TÉCNICA**

Los programas de cooperación en este rubro datan de 1986, formalizándose en 1988 con la realización de la subcomisión mixta de Cooperación Científico-Técnica CE-México, definiéndose en esta los dos mecanismos de cooperación en esta materia: a) las becas postdoctorales y b) la realización de proyectos de investigación conjunta; en el primero se pretende capacitar científicos mexicanos en uno o más centros de investigación europeos, en un periodo máximo de 12 meses y en el segundo mecanismo se pretende promover el estudio de temas específicos mediante estrecha colaboración entre un centro de investigación mexicano y 1 o más centros europeos (sin caer en la transferencia de tecnología), en las siguientes áreas: Recursos Hidráulicos, medio ambiente, biotecnología aplicada a la medicina y la agricultura, recursos naturales.

De forma global, la cooperación científico-técnica para el periodo 1989-1992 fue de alrededor 12 millones de Ecus, para 1990 la UE llevó a cabo 11 proyectos de investigación conjunta y 13 estancias postdoctorales, en 1991, 9 proyectos de investigación conjunta 11 estancias postdoctorales y 1 seminario (Estudio sobre las fuentes de temblores y la propagación de ondas sísmicas en México), en 1993 se aprobaron 14 estancias postdoctorales y se presentaron 55 propuestas de investigación conjunta, de estas se aprobaron 15 proyectos y 40 estancias se encuentran en evaluación; entre los centros que se han beneficiado de este mecanismo de cooperación, están los múltiples institutos de investigación superior de la UNAM, la UAM y el IPN.

En cumplimiento de los establecido en la IV Reunión de Subcomisión Mixta de Cooperación Técnica y Científica entre la UE y México, celebrada en 1991, donde se hizo un balance de los programas de "Cooperación Científica Internacional y Ciencia" y "Tecnología para el Desarrollo II" desde 1985 a la fecha; y se realizó la V Reunión de Subcomisión de Cooperación, en diciembre de 1992, donde la parte mexicana manifestó la importancia de lograr la complementación de las actividades de cooperación entre México y la UE, a la luz de los Programas Bilaterales entre México y algunos estados miembros de la UE, ya que en dichos programas no se realizan las mismas actividades o no alcanzan el mismo impacto y la parte mexicana propuso:

-Realizar acciones de cooperación con los países de la UE que no se tiene estructurado un programa bilateral de cooperación en la materia.

-Favorecer la vinculación entre centros mexicanos de investigación con varios centros europeos a la vez, para desarrollar actividades conjuntas.[16].

## **4.5 EL COMERCIO ENTRE LA UE Y MÉXICO 1991-1994**

Las relaciones comerciales Unión Europea-México mostraron una notable evolución a partir del ingreso de México al GATT. Durante los 70's el comercio entre ambas regiones presentó niveles bajos, con saldos negativos en la balanza comercial, para 1982, después de la declaración de incapacidad de hacer frente al servicio de la deuda externa, impactó fuertemente en el comercio exterior, tomando en cuenta que el petróleo había sido la piedra angular de las ventas mexicanas, alcanzando en 1984, hasta un 85% del total, ya en los últimos años, gracias a la diversificación del comercio mexicano, dicha proporción ha disminuido, representando en 1992, solo el 40% de las ventas totales a la UE, colocándose como primera fuente de ingresos comerciales para México, los productos manufacturados, con un 50% del total exportado.

Entre 1985 y 1994 vemos que existió un marcado déficit en cuanto a las importaciones y exportaciones de México y la UE, el volumen negociado de exportaciones de la UE a México durante 1985 fue de 3,000 millones de Ecus, aproximadamente, mientras que las importaciones fueron de 5,000 millones de Ecus, dándose un margen de entre los 3,000 y 4,000 millones de Ecus hasta 1991, donde se redujeron las importaciones de la UE hacia México y aumentaron las exportaciones de la UE a México, mostrándose para 1994 un gran déficit, alcanzando las exportaciones de México hacia la Unión un nivel de 2,500 millones de Ecus y las importaciones casi 8,000 millones de Ecus (ver cuadros anexos).

Para la UE, México representa cerca del 1% de su comercio total 0.58% de sus importaciones y 1.31% de sus exportaciones. La UE es el segundo socio comercial de México, durante 1993, el 8.9 de las exportaciones mexicanas se dirigieron hacia la UE y 14.9% provinieron de ella; el volumen comercializado entre ambas partes ha presentado las siguientes tasas anuales de crecimiento.

PERIODO	TASA PROMEDIO ANUAL DE CRECIMIENTO
1980-1986	-3.90%
1986-1992	19.10%
1992-1993	-4.97%

Las importaciones de México a la UE, mantuvieron una tendencia al aumento entre 1988 y 1989, a menor ritmo en los siguientes tres años (31.6%, 14.9% y 14.6% respectivamente) y descendieron en 1993 (8.4%). El comercio entre la UE y México decrecieron en el periodo 1993-1994, ya que las exportaciones mexicanas decrecieron 20% en casi todos los sectores como (materias primas, petróleo, químicos, productos manufacturados, maquinaria, etc.).

Las relaciones de México con la UE son importantes para la política de diversificación en sus relaciones comerciales, económicas y políticas ya que la Unión representa uno de los principales centros económicos mundiales y México no quiere perder ninguna oportunidad que pueda ofrecer en Europa el Mercado Unico Europeo (MUE). La Unión Europea ha sido el segundo socio comercial de México (14% del total) aunque muy por detrás de E.U.A (70%); desde el punto de vista de la UE, México es su mercado más importante de América Latina, ya que absorbe una cuarta parte del total de las exportaciones comunitarias a la región.

De los socios comerciales de México, La UE absorbe 8.9% del total de las exportaciones de México al mundo y es responsable del 14.9% del total mundial de ventas a México, América Latina representa el tercer destino comercial de México, con Brasil como el principal cliente (11.3% del total de ventas a América Latina), con otros bloques regionales, la Cuenca del Pacífico ha mostrado ser la tercera fuente de las ventas mexicanas, con Japón como más importante proveedor para México (60.8% del total de las importaciones de la Cuenca del Pacífico).

México figura entre los principales exportadores latinoamericanos de manufacturas en diversos rubros tales como: vehiculos, y motores, papel, materiales

plásticos, químicos, hierro y acero, con casi un 90% de estas exportaciones destinadas a América del Norte y alrededor de 9% a la UE, resaltando ciertas tendencias en varios aspectos como:

\* La importancia del petróleo dentro de las exportaciones mexicanas a la UE tiende a declinar, cayendo del 75% en 1982 a 42,6% en 1991, en cambio la participación de productos manufacturados ha aumentado, como los productos industriales que han pasado a representar la cuarta parte de las exportaciones a la UE, por encima de Brasil.

\* Las exportaciones comunitarias a México, son tradicionalmente, manufacturas, químicos (11%) y alimentos(3,6%).

\* En 1991, el intercambio comercial entre ambas partes, se incrementó 18% respecto al año próximo anterior, con un déficit de 1,770 millones de ecus para México.

Para 1992 el perfil del comercio exterior con la UE se modificó, entre enero y junio de 1992 un 23% de las exportaciones correspondía al sector automotriz, otros sectores en auge son, productos químicos y aparatos eléctricos. Junto con Brasil, México es el país latinoamericano con quien la UE mantiene relaciones comerciales más amplias, en 1992 absorbió el 28% de importaciones latinoamericanas, provenientes de la Unión y se adjudica 11,8% de las exportaciones hacia ese destino; de México, la UE importa cerca de 10% de productos tradicionales (agrícolas, minerales) y casi 50% de productos manufacturados, aunque 40% de las ventas a la UE se constituyen por productos energéticos.

#### **4.5.1. EXPORTACIONES DE LA UE**

Durante 1992, la UE exportó a Latinoamérica mercancías que representaron el 4,6% del total de sus exportaciones, para 1993, las exportaciones comunitarias a México se incrementaron 2,6% de 1992 a 1993, México absorbió el 25,4% del total de ventas de la UE a Latinoamérica, siendo el principal cliente de la región, seguido por Brasil, que absorbió el 22,8%. Entre los países de la UE, Alemania destaca como el principal proveedor de México, con 39,11% de ventas, seguido de España, 14,75%; Francia, 11,6%; Países Bajos, 10,44%; e



Italia, 10.36% y con respecto a la naturaleza de los bienes que compra México a la UE, 56.5% corresponde a bienes intermedios, 30.5% a bienes de capital y 13.1% a bienes de consumo; en 1992 México se colocó como número 20 en el destino de las ventas externas de la UE, por encima de Brasil, India, Rusia o Sudáfrica, a nivel global México ocupa el lugar no. 29 como socio comercial.

Para 1993, el nivel exportado de la UE a México permaneció igual al del año anterior, solo se incrementaron algunos productos como, la venta de energéticos (gasolinas) y se disminuyó la venta de materias primas casi 50%, dichos cambios se observaron principalmente en Grecia, Francia y Países Bajos, el primero mostró una caída del 26% en sus exportaciones, Francia las redujo en 32% y Países Bajos incremento sus ventas un 72.5%, que representa un 10.44% del total intercambiado entre México y la UE, ocupando así, el 4o.lugar como país de origen de las exportaciones de la UE a México, detrás de los tres primeros que son: Alemania, España y Francia, con 39.11%, 14.75% y 11.06%, respectivamente.

La maquinaria y el equipo de transporte representan el 58% de las ventas de la UE a México, el 2o. rubro de mayor importancia son los químicos y otras manufacturas que representan 35% de dichas exportaciones comunitarias.

En 1994, el volumen de comercio entre México y la UE ascendió a 11,857 millones de dólares, de los cuales 9,047 millones, (11.4%) fueron exportaciones de la UE a México y 2,809 millones (4.64%) correspondieron a importaciones de la UE provenientes de México. Las exportaciones de la UE a México crecieron 19.1% durante el periodo 1992-1994, mientras que las ventas de la UE al resto del mundo solo lo hicieron 4%, durante 1994 las exportaciones comunitarias hacia México provinieron de Alemania 34%, España 15%, Francia 17%, y Reino Unido 8%.

#### **4.5.2. IMPORTACIONES DE LA UE**

Las exportaciones de México a la UE tras crecer sustancialmente en 1988 y 1989, lo hicieron a menor ritmo en 1990, se estancaron en 1991 (0.3%), disminuyeron ligeramente en 1992 (-3.2%) y cayeron en 1993 (58%). Para 1993, el comercio bilateral entre ambas regiones, representó 8.4% del comercio total de México, las exportaciones mexicanas alcanzaron un 5.2% y las importaciones 10.7%, siendo para 1993 de 4.5 mmd. el déficit comercial; la

mayoría de los países de la UE redujo sus compras a México en 1993, un 20%, pero en los casos de Grecia, Francia e Italia, la disminución fue de 35%, y solo se registro un incremento del 4% en el Reino Unido y ya para 1994, el comercio bilateral representó 7.84% del comercio total de México, las exportaciones mexicanas fueron de 4.5% y las importaciones fueron de 10% del total, siendo el déficit para ese año de 5.8 millones de dolares.

Para México, el comercio con la UE ha ido perdiendo peso específico, mientras en 1988 las exportaciones mexicanas a la UE representaban +13% de las ventas totales del país al resto del mundo, ya para 1993, solo representaron 6.33% de dicho total y por otro lado las importaciones mexicanas se han mantienen en alrededor del 12% en los últimos años.

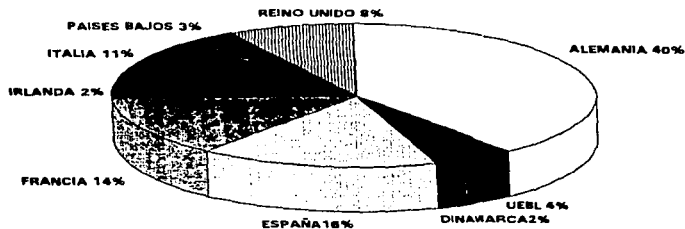
La UE, compró a México en 1992 el 12% del total comprado a la región latinoamericana, la falta de dinamismo en la economía europea, como la constante apreciación del tipo de cambio del peso mexicano ha contribuido a mantener las exportaciones mexicanas hacia la UE en los mismos niveles durante los últimos años. Las importaciones de la UE, provenientes de México cayeron de 1992 a 1993 un 19%, teniendo para 1993 un déficit comercial creciente frente a la UE, para 1994 la balanza comercial entre México y la UE mantuvo un déficit comercial que alcanzó los 6 mil 239 millones de dolares, el déficit comercial que enfrenta México ante la UE deberá ser resuelto mediante la aplicación de medidas concretas de promoción a las exportaciones mexicanas a la UE, El 87.4% de las ventas mexicanas a la UE se constituyen por bienes intermedios; 9% por bienes de consumo y 3.6% por bienes de capital. España es el principal cliente de México, entre los países de la UE, adquiriendo 33.58% del total importado por la UE, siendo el petróleo, la piedra angular de ese intercambio, a pesar de los esfuerzos mexicanos de diversificación, representando 85.6% de las ventas a España; otros clientes europeos importantes de México son: Francia, 16.6%; Alemania, 16.5%; Reino Unido 11.4%, Bélgica, 8.4% y Países Bajos, 7%; como proveedor de la UE, a nivel mundial México se coloca en el lugar no. 33, superando en el contexto latinoamericano por Brasil y Argentina.(17).

17. IRELA. Relaciones entre México y la CE. Un informe de IRELA. Edit: Instituto de Relaciones Europeo-Latinomexicanas. México 1993 p.9

México exporta al mercado europeo productos por valor de cerca de 4 mmd al año, cifra que representa el 12% de lo que vende E.U. a esa región, dicho mercado cuenta con un potencial de 345 millones de consumidores, por lo que es posible el incremento de las exportaciones, el 12% de las importaciones mexicanas provienen de la UE y el 5% de sus exportaciones se dirigen a esa región.

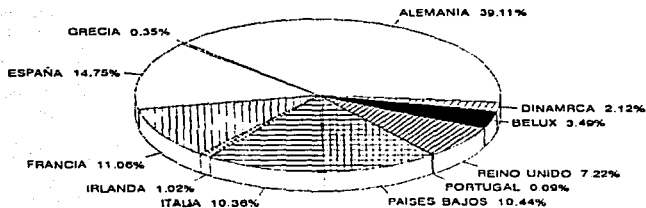
Durante el periodo 1990-1994, las exportaciones mexicanas a la UE se mantuvieron alrededor de los 2mil 600 millones de dolares y mostraron un decrecimiento de 18% en 1993. Para 1994 el volumen de comercio entre ambas regiones fue de 9 mil 047 mmd en exportaciones de la UE a México y 2mil 809 importaciones europeas provenientes de México, en 1994 4.64% de las exportaciones mexicanas se dirigieron a esa región y el 11.4% provinieron de la UE, en el mismo año México fue el destino no.18 para las exportaciones de la UE a nivel mundial y a nivel global el no.28.

## IMPORTACIONES A MEXICO DE LA UNION EUROPEA 1993 (PORCENTAJE DEL TOTAL)



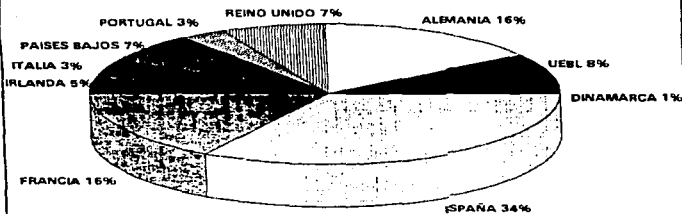
Fuente: Elaborado por la Dirección General de Relaciones Exteriores con base en datos de INEGI.

## EXPORTACIONES DE LA UNION EUROPEA A MEXICO POR PAIS DE ORIGEN (Enero-Marzo 1993)



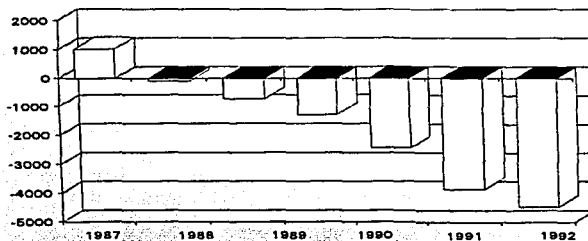
FUENTE: DELEGACION DE LA UE EN MEXICO CON DATOS DE EUROSTAT

### EXPORTACIONES DE MEXICO A LA UNION EUROPEA 1993 (PORCENTAJE DEL TOTAL)



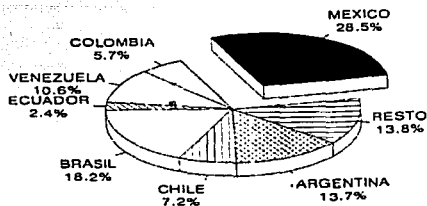
Fuente: Elaborado por la DGRE/EAAP con base en datos de INEGI

### EVOLUCION DEL SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL MEXICO-UNION EUROPEA (millones de dólares)



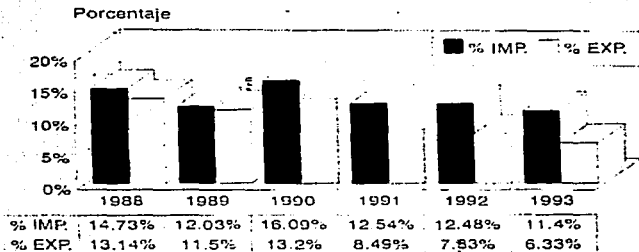
Fuente: Elaborado por la GRE/EAAP con base en datos de INEGI.

## EXPORTACIONES DE LA UNION EUROPEA A LATINOAMERICA (1992)



FUENTE: DELEGACION DE LA UE EN MEXICO CON DATOS DE EUROSTAT

## PORCENTAJE DEL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO EFECTUADO CON LA UE (1988-1993\*)



\*enero-julio

Fuente: Delegación de la UE en México con datos de EUROSTAT

**IMPORTACIONES UNION EUROPEA / MEXICO**

1988-1994

(MILL. DE DóL.)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
FRANCIA	521,908	608,521	607,348	571,191	576,440	551,628	564,973
BELUX	141,949	146,381	222,233	246,183	251,741	212,241	219,878
HOLANDA	131,236	132,728	183,284	201,411	187,720	149,708	172,584
ALEMANIA	127,460	151,468	149,751	161,189	119,789	85,944	83,071
REINO UNIDO	127,460	151,468	149,751	161,189	119,789	85,944	83,071
IRLANDIA	11,615	9,549	10,308	7,318	6,081	5,342	9,099
GRECIA	11,027	12,438	10,044	14,141	18,513	12,484	22,071
ESPAÑA	8,709	7,787	22,868	23,538	21,502	10,737	5,710
PORTUGAL	80,060	81,023	84,327	85,781	81,103	89,068	84,788
EURO12	819,788	886,552	868,884	867,012	832,858	734,684	791,081
EURO12	2,285,860	2,281,522	2,871,315	3,071,664	2,826,874	2,245,607	2,824,251

Fuente: EUROSTAT

**EXPORTACIONES UNION EUROPEA / MEXICO**

1988-1994

(MILL. DE DóL.)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
FRANCIA	480,429	478,878	671,087	518,821	1,061,850	1,012,582	1,212,279
BELUX	120,122	136,989	218,942	218,818	281,048	243,772	323,851
HOLANDA	100,844	182,442	230,878	154,984	283,024	394,980	308,163
ALEMANIA	810,141	1,218,623	1,428,202	2,101,001	2,158,982	2,224,703	2,238,848
ITALIA	211,262	392,065	407,742	332,286	670,890	656,513	778,322
REINO UNIDO	286,048	323,885	361,852	381,212	383,317	460,839	500,000
IRLANDIA	41,276	101,731	108,618	88,772	113,280	68,888	74,244
DINAMARCA	34,168	51,800	54,008	60,664	58,198	82,808	131,828
ESPAÑA	181,832	340,126	418,458	494,182	874,807	868,743	1,110,788
PORTUGAL	1,314	3,164	4,499	6,048	6,514	7,797	13,497
EURO12	2,285,810	3,511,887	3,862,874	4,828,278	5,722,241	6,868,116	6,763,365

Fuente: EUROSTAT

**BALANZA COMERCIAL UNION EUROPEA / MEXICO**

1988-1994

(MILL. DE DóL.)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
FRANCIA	31,744	81,748	201,241	311,825	275,500	219,714	223,874
BELUX	177,125	158,870	127,173	128,289	167,261	214,424	252,974
HOLANDA	182,603	493,714	335,382	168,675	495,214	249,378	353,874
ALEMANIA	482,247	821,124	984,187	1,495,870	1,734,313	1,839,855	1,928,829
ITALIA	84,779	270,066	258,011	370,926	561,101	1,022,520	896,301
REINO UNIDO	20,975	18,491	78,575	131,785	134,817	163,788	110,835
IRLANDIA	28,724	101,144	94,336	37,653	104,528	80,886	85,744
DINAMARCA	23,081	43,181	44,604	48,823	79,828	74,223	106,831
ESPAÑA	11,613	6,443	179,860	177,543	1,088,833	1,162	10,813
PORTUGAL	76,740	80,028	18,838	177,743	1,004,580	681,273	443,262
EURO12	1,169,850	2,214,370	2,281,127	3,726,784	5,781,392	7,520,234	6,741,311

Fuente: EUROSTAT.

**FLUJO COMERCIAL UNION EUROPEA / MEXICO**

1994

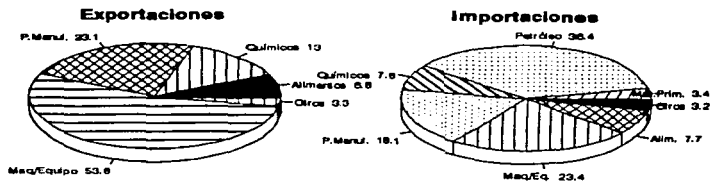
	IMPORTACIONES DE MEXICO	EXPORTACIONES A MEXICO	TOTAL FLUJO COMERCIAL
ALEMANIA	410,085	2,338,694	2,748,769
ESPAÑA	701,084	1,155,766	1,856,880
FRANCIA	500,636	1,224,312	1,724,948
REINO UNIDO	389,415	500,220	889,635
ITALIA	83,021	778,322	861,343
BELUX	268,878	321,851	590,729
HOLANDA	172,584	208,110	380,744
DINAMARCA	22,807	131,828	154,825
IRLANDIA	9,099	74,342	83,441
PORTUGAL	58,759	13,497	72,256
GRECIA	5,718	16,563	22,279
EURO12	2,622,254	6,763,589	9,385,839

Fuente: Delegación de la Comisión Europea en México, con datos de INEGI.

Año	Manufacturas	Petróleo
1975	10.2%	75.0%
1986	20.2%	61.2%
1990	40.7%	47.6%
1992	49.2%	42.6%
1993	53.1%	36.4%

Fuente: EUROSTAT

**Comercio Unión Europea-México  
1993  
(por secciones)**



Fuente: Elaborado por la Delegación de la Comisión Europea en México con datos de EUROSTAT



**Exportaciones Unión Europea (Los Quince) - México**  
**1992-1994\***  
**(miles de Dólares)**

<b>País</b>	<b>1992</b>	<b>(%) Total</b>	<b>1993</b>	<b>(%) Total</b>	<b>1994</b>	<b>(%) Total</b>
BELUX	309,319	4.1	275,024	3.5	194,258	3.8
Dinamarca	135,269	1.8	130,131	1.7	79,893	1.6
Alemania	2,482,607	32.7	2,851,380	36.7	1,710,894	34.0
Grecia	21,785	0.3	22,768	0.3	14,694	0.3
España	878,275	11.5	1,152,595	14.8	779,650	15.5
Francia	1,329,739	17.5	1,105,079	14.2	830,931	16.5
Irlanda	179,253	2.4	151,254	1.9	64,376	1.3
Italia	989,057	13.0	822,056	10.6	553,141	11.0
Holanda	240,116	3.2	241,547	3.1	126,666	2.5
Austria	114,525	1.5	105,761	1.4	71,889	1.4
Portugal	13,025	0.2	12,148	0.2	8,763	0.2
Suecia	335,891	4.4	265,331	3.4	159,047	3.2
Finlandia	50,428	0.7	49,942	0.6	37,807	0.7
Reino U.	620,048	8.2	592,234	7.6	401,506	7.9
<b>EUR15</b>	<b>7,599,337</b>	<b>100.0</b>	<b>7,777,250</b>	<b>100.0</b>	<b>5,033,515</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Banco de México (BANXICO)

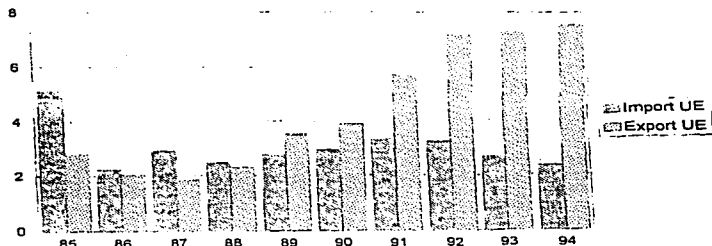
\*Nota: Datos al mes de Julio 1994.

**Importaciones Unión Europea (Los Quince) - México  
1992-1994\***  
(miles de Dólares)

País	1992	(%) Total	1993	(%) Total	1994	(%) Total
BELUX	279,245	8.3	221,217	8.0	176,889	12.2
Dinamarca	22,623	0.7	17,670	0.6	9,794	0.7
Alemania	484,636	14.4	425,850	15.4	225,720	15.6
Grecia	9,237	0.3	5,590	0.2	3,216	0.2
España	1,220,413	36.1	916,663	33.1	450,080	31.0
Francia	575,820	17.0	451,583	6.3	240,218	16.3
Irlanda	14,725	0.4	120,790	4.4	3,293	0.2
Italia	144,617	4.3	82,664	3.0	45,855	3.2
Holanda	148,262	4.4	192,580	6.9	132,863	9.1
Austria	69,746	2.1	43,126	1.6	6,290	0.4
Portugal	131,752	3.9	72,121	2.6	27,804	1.9
Suecia	25,188	0.7	16,546	0.6	8,403	0.6
Finlandia	2,312	0.1	1,440	0.1	3,376	0.2
Reino U.	247,057	7.3	301,195	7.3	118,199	8.1
EUR15	3,375,655	100.0	2,769,035	100.0	1,452,000	100.0

Fuente: Banco de México (BANXICO)  
\*Nota: Datos al mes de Julio 1994.

**Comercio Unión Europea-México  
1985-1994**  
(miles de millones de Ecus)



Fuente: Elaborado por la Delegación de la Comisión Europea en México con datos de EUROSTAT y Banco de México.

## **4.6 PROBLEMAS DE ACCESO COMERCIAL ENTRE MÉXICO Y LA UE**

Dentro de la Reunión de la Comisión bilateral México-Comunidad Europea realizada de noviembre a diciembre de 1992 en materia de cooperación económica se analizaron las dificultades que afectan al comercio bilateral entre las que destacaron:

\* Normas sanitarias comunitarias aplicables a la comercialización y producción de productos pesqueros; donde México señaló que cuenta con un esquema de aseguramiento sanitario de productos pesqueros equivalente al establecido por la FAO, destacando su interés por compartir experiencias con la UE para armonizar esquemas respecto al aseguramiento sanitario.

\* Exportaciones de carne de la UE a México, básicamente son 3 los problemas: barreras sanitarias impuestas a los cargamentos de carne, argumentando la existencia de BSE, la forma en que México administra su nuevo sistema de acreditación de plantas procesadoras de carne, caso referente de la inspección de plantas de Irlanda y el incremento de aranceles de 0% hasta un 25%.

En cuanto a los aranceles México negó tener una política discriminatoria hacia la UE, los aranceles se elevaron dado el drástico incremento en las importaciones de carne, dijo que la situación es temporal y que dicho incremento es compatible con el GATT.

\* Leche y Jamón. Debido a que algunos productos lácteos enfrentan restricciones sanitarias para su importación a México, ya que pueden ser transmisores del BSE.

\* Semillas de Colza. La UE expresó su inconformidad por la restricción sanitaria impuesta por México a Alemania, por la existencia de un parásito en dicho producto.

\* Semillas de papa. La UE manifestó su inconformidad por la suspensión de este producto a causa de un virus.

\* Pectina. La UE expresó su preocupación por el incremento de pectina, por que afecta negativamente a la industria.

\* Reconocimiento de denominación de origen de bebidas espirituosas. México manifestó su preocupación acerca de este tema en bebidas como el tequila y mezcal, la UE argumentó que el reconocimiento debía ser bajo condiciones de reciprocidad.

\* Animales vivos

\* Controles de calidad de frutas y hortalizas frescas que México exporta a la UE.

\* Exportación de vinos de mesa mexicanos a la UE.

\* Exportación de carne de caballo a la UE.

\* Sisal y fibras acrílicas.

\* Normas y estándares mexicanos. Donde la parte comunitaria manifestó su preocupación en cuanto a la aplicación de normas y estándares mexicanos a productos europeos como, (aparatos eléctricos y neumáticos).{1B}.

Los problemas comerciales entre la UE y México se manifiestan en las siguientes áreas:

a) Reglas de Origen. Las nuevas reglas establecidas por el gobierno mexicano a partir del 1-sep-1994, respecto a la determinación del origen de mercancías sujetas a cuotas compensatorias, que han resultado ser obstáculo administrativo para las exportaciones europeas a México, en sectores del calzado, textiles y confección.

b) Medidas antidumping y antisubvención. México mantiene a la fecha medidas compensatorias para las importaciones de carne de bovino procedentes de la UE. Se encuentra en investigación administrativa las importaciones de lámina rolada en frío y caliente y productos porcícolas de Alemania, Países Bajos y Dinamarca respectivamente y la UE mantiene una investigación antidumping en contra de importaciones mexicanas de Diskettes.

c) Cuestiones Agrícolas. México ha prohibido la importación de ciertos productos lácteos y de carne de bovino, argumentando la existencia del virus BSE (enfermedad de las vacas locas), el jamón serrano no tiene acceso al mercado mexicano.

d) Etiquetado. Las disposiciones legales mexicanas en materia de etiquetado han significado problemas para las exportaciones europeas a México, por lo difícil que es determinar el momento exacto de venta en el momento de la producción o del embalaje del producto.

e) Propiedad Intelectual. La UE mantiene preocupación en lo referente a la legislación del mercado mexicano, como la piratería de bandas sonoras.

f) Incremento de Aranceles al 35% en los sectores: textil, calzado y artículos de cuero. En mayo de 1995, Zedillo anunció que se elevarían los aranceles del 20% al 35% a la importación de estos productos, medida que afectaría las exportaciones europeas en esos sectores, afectando la competitividad en cuanto a precio se refiere.

Se podría decir que los principales problemas que enfrentan las exportaciones mexicanas hacia los mercados europeos son:

1) Desconocimiento general del mercado europeo.

2) Falta de acciones de promoción comercial por desconocimiento de los operadores y por el costo de las operaciones de exportación a Europa; y

3) Falta de adecuación de los criterios de calidad mexicanos en relación a las normas europeas, es decir, desconocimiento de las exigencias de calidad europeas. (19)

Los productos mexicanos con problemas de acceso a Europa al 3 de septiembre de 1993 son: Brócoli, Miel natural, Jugo concentrado de limón, café, plátano, melón, ajos, Polimeros de Cloruro de Vinilo (PVC), vino de mesa, tequila, productos de pesca (incluyendo atún), conservas de atún, bonito y sardina, fibras acrílicas, toros de lidia, cebollina verde, puros, aguacate, cerveza de malta, flores frescas, y alfombras de poliéster.

Las exportaciones mexicanas de estos productos hacia la UE se encuentran en desventaja respecto a las exportaciones de los mismos productos por parte de otros países a la Unión, como son : los Países del Pacto Andino, Países centroamericanos, Territorios de Ultramar, Países ACP, Argelia, Turquía, Polonia, etc., que pagan un arancel de hasta 0%, mientras que México paga diferentes aranceles de hasta 25%. Dichos países se les otorgan preferencias especiales, resultado de acuerdos preferenciales firmados entre las partes y los reglamentos autónomos de la UE con respecto a los mismos; los productos como el tequila, la problemática es en cuanto a la denominación del origen, ya que p.e. en España y Bélgica se esta comercializando un tequila que no cumple con la NOM mexicana.

Los problemas comerciales entre la UE y México serán canalizados para su revisión y corrección, a la Subcomisión Mixta Comercial, encargada de la evaluación en este tipo de relación entre ambas partes, particularmente en lo referente al acceso de sus mercados respectivos, normas de origen, medidas antidumping, reconocimiento de denominaciones de origen, etc., esto muestra la utilidad de la creación de la Subcomisión Mixta en un intento por corregir el no haber logrado durante la Ronda Uruguay del GATT un acuerdo sobre acceso a mercados, donde México es el único país con el que la UE no consiguió llegar a un acuerdo.

#### **4.7 LA INCIDENCIA DEL NUEVO SGP (SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS) SOBRE EL COMERCIO DE MÉXICO CON LA UNIÓN EUROPEA**

Dentro del Acuerdo Marco reviste gran importancia la aplicación del SGP (Sistema Generalizado de Preferencias), que permite a los países en vías de desarrollo exportar con preferencias arancelarias en número limitado de productos manufacturados, semielaborados y agrícolas transformados, a los países de la UE. Con el SGP se busca facilitar a la industria mexicana el acceso a mercados de gran capacidad, México goza de ventajas arancelarias frente a productos exportados de países industrializados que no tienen preferencia alguna; las preferencias que aplica la UE están reguladas por normas que varían por productos como son:

- \* Productos industriales: donde las preferencias son para artículos semiacabados, donde no se aplican los derechos de aduana;
- \* Productos textiles, para productos cubiertos por el Acuerdo Multifibras; y,
- \* Productos agrícolas transformados, donde la reducción de derechos de aduana puede llegar hasta la franquicia (exención de derechos aduaneros).

Por medio del Acuerdo Marco, existe también un compromiso entre ambas partes para eliminar a futuro impuestos a la importación temporal de mercancías objeto de convenios internacionales, compromiso que adquiere especial énfasis para el desarrollo de empresas y sectores productivos, como la industria maquiladora de exportación.

México es el 11o. país beneficiario, por volumen del SGP de la UE a nivel mundial y el 3o. en América Latina ya que en los últimos 4 años, desde 1990, las exportaciones que gozaron de tal beneficio aumentaron 70%; en el periodo 1988-1992, los beneficios totales del SGP para México aumentaron una tasa promedio anual de 10.42%; en 1992, el 45.4% de las exportaciones mexicanas fueron elegibles a beneficiarse del mecanismo, de estas, 21.8% se benefició

efectivamente, siendo de estas, 18.3 correspondientes a bienes agrícolas, 73.9% a bienes industriales y 7.8% a productos textiles.(20).

El 1 de enero de 1995 entró en vigor el nuevo reglamento para la aplicación plurianual del SGP comunitario (1995-1998), considerando que las importaciones comunitarias beneficiarias de este mecanismo han aumentado desde los 80's, con un reparto de las ventajas desigual; las características principales del nuevo sistema son:

-La otorgación de preferencias se otorgara conforme a una nueva modulación de los aranceles en función de la sensibilidad de los sectores o de los productos en el mercado europeo, asegurando su simplificación en su manejo. La simplificación esta asegurada por: "Tarificación", donde los anteriores techos arancelarios y tarifarios y las cuotas se reemplazan por un margen arancelario dependiendo de la sensibilidad; "Periodo de tres años", en lugar del periodo de un año, anteriormente manejado y "clausulas de salvaguardia" más transparentes. Se crean 3 categorías de productos: muy sensibles (con exención del 30%), semi-sensibles (exención del 65%) y no sensibles (no se le aplica arancel alguno).

-Se establece un principio de graduación que prevé el retiro gradual de beneficios para aquellos países en desarrollo que alcancen un ingreso per-cápita superior a los 6 mil dolares, considerando su capacidad manufacturera y exportadora. Con ello la Comisión pretende enfocar los beneficios a los países menos desarrollados.

-Incluye esquemas de incentivos especiales como: eliminación total de aranceles a países que luchen contra las drogas (Super SGP) o reducción adicional de aranceles a países que promulguen normas laborales y ambientales reconocidas internacionalmente, como la OIT (Organización Internacional del Trabajo).

-Prevé retiro total o parcial de beneficios del esquema a países que incurran en (fraude, esclavitud, exportaciones de productos fabricados en prisiones, dumping, etc.)

20. Miguel Jauregui; Oo. cit. p. 13-14.



-Se eliminan las cuotas arancelarias.

Para México, las nuevas modalidades del SGP de la UE, son preocupantes en temas como: el principio de gradualidad y la modulación tarifaria (excepción sobre productos considerados sensibles), que para México implica la eliminación de beneficios a gran número de productos que actualmente exportamos a la región; así como la "cláusula de incentivos" que de alguna manera condiciona la cooperación comercial a la evaluación por parte de la UE de políticas internas de los Estados. Para SECOFI, México resentirá más efectos negativos por la modulación tarifaria, que por la graduación o las suspensiones, 87% de los productos que México exporta a la UE superan el millón de Ecus por producto, de estos 41% son productos derivados del petróleo y 42% son beneficiarios del SGP, de los últimos 29% se consideran sensibles en el nuevo SGP, por lo que se les impondrá un arancel del 6.4%; el 43.3% son semi-sensibles con arancel de 1.8% y el resto 14.7% son no sensibles (sin arancel); por consecuencia, los nuevos márgenes impactarán la competitividad de las exportaciones mexicanas, perdiendo competencia en el mercado europeo, sobre todo en productos industriales cuyo arancel se incrementara del 0% hasta un 16%, en el corto plazo.

En noviembre de 1994, ambas partes acordaron no aplicar el nuevo SGP a México ante la eventual negociación de un acuerdo de libre comercio entre ambas partes. [21]

21. PUECO, Felicitas. Relaciones Unión Europea-México. Edición: Delegación de la Comisión Europea. Junio de 1995. México, D.F. Revista Mensual. p.11

## **4.8 LOS EFECTOS DEL T.L.C. SOBRE LA RELACIÓN UE-MEXICO**

El proceso de regionalización del TLC (Tratado de Libre Comercio de América del Norte), no queda indiferente a Europa. La UE estimula el reagrupamiento de las subregiones, que implica beneficios económicos y políticos, promueve una cooperación a gran escala y asegura una mayor diversificación económica; las diferencias teóricas y prácticas entre el TLC y la UE son notables, ambos presentan los mismos arreglos generales en lo referente a preferencias comerciales, pero se distinguen por su finalidad misma y por los campos que cubren; el TLC difiere de la UE en que en el primero el libre comercio es el elemento único de negociación, tres son las diferencias entre ambos Tratados:

1. La UE es un Mercado Común, incluye libre comercio y unión aduanera; la unión aduanera permite el tránsito tanto de mano de obra como de capital sin obstáculos alguno, los Estados miembros del Mercado Común deciden juntos las tarifas a imponer a productos procedentes de terceros países y mantienen entre sí un régimen preferencial para productos que provienen y circulan en el Mercado Común. El TLC, consiste, en cambio, en la disminución o supresión de aranceles entre los países miembros, pero cada uno de ellos se mantiene autónomo en sus relaciones con terceros países, algunos rubros no están incluidos en el Tratado, como la propiedad intelectual, los servicios o los flujos de inversiones. Dentro del TLC se mantienen las economías nacionales de los socios, mientras que la UE, se rige bajo el Tratado de Maastricht, convergen cada vez más y para fin de siglo se reflejará dicha convergencia en la emisión de una moneda única, el ECU, la pérdida de autonomía de las economías nacionales se compensa con una mayor coordinación y la eliminación de costos cambiarios entre países miembros de la UE.

2. Soberanía. Las instituciones europeas- el Ejecutivo, el Parlamento, y el Tribunal de Justicia- detentan una soberanía otorgada por los Edos. miembros de la UE, a quienes obligan las decisiones de estas; las leyes que elabora el Consejo Europeo deben ser integradas en sus legislaciones internas. El TLC no prevé esa forma de soberanía en ninguna forma.

3. La UE trata de armonizar las leyes de los países miembros en materia fiscal, empresarial, bancaria, seguridad, etc.; el TLC, no incluye este tipo de armonización.

Los efectos del TLC sobre las relaciones entre la UE y México serán económicos y comerciales e incidirán sobre las relaciones de inversión entre ambas partes. La UE considera que el TLC garantizará la estabilización económica de México, dará mayor seguridad al mercado, atrayendo mayor inversión extranjera directa. La entrada en vigor del TLC afectará a las empresas europeas establecidas en México más a largo plazo que en el corto, el interés de estas crecerá con el mercado extendido y las inversiones que traigan al país serán más importantes en la medida que la estructura económica del TLC, no se convierta en fortaleza cerrada, la UE espera que el TLC sea acorde con las disposiciones de la OMC.

Los efectos del TLC, en vigor desde el 1 de enero de 1994, se prevén en tres niveles: político, comercial y de inversión, en el nivel político se espera un gradual estandard de desarrollo económico más cercano al de sus actuales socios comerciales, en la medida en que el TLC lleve a México a una posición más cercana a la esfera norteamericana, su relación con la UE se incrementara en gran medida. México representa solo el 1.4% de las exportaciones a la UE y al entrar en vigor las reglas previstas en el TLC, se espera que en la medida que desaparezcan los aranceles entre los miembros del TLC se desplacen productos europeos por productos norteamericanos en el mercado mexicano y por otro lado se espera que por el dinamismo generado en México por el TLC permita una expansión del comercio con la UE. Un estudio realizado para determinar los efectos del TLC sobre el comercio y la inversión UE-México muestran la posibilidad de que el TLC no influya considerablemente en la desviación o desplazamiento de las importaciones mexicanas provenientes de la UE gracias a varios factores como: la habilidad de la maquinaria para servir a mercados especializados, la calidad y el estilo de ciertos productos de consumo europeos. El efecto de mayor desplazamiento en las importaciones mexicanas provenientes de la UE se dará sobre aquellos bienes que enfrenten mayores diferenciales arancelarios respecto a productos norteamericanos, donde dicho efecto se vera mitigado por los procesos paulatinos de desgravación en el TLC, así como,

algunos productos no enfrentarán competencia con la región norteamericana, por ser la UE la única proveedora a nivel mundial por cuestiones de calidad.

Provablemente un 15% de importaciones provenientes de la UE experimenten reducciones, para el 30% será mezclada, donde los productos tendrán diferenciales arancelarios entre 10% y 20%, pero la demanda de ellos se incrementará por arriba del crecimiento económico global y los aranceles se reducirán en un periodo de 5 años o más, permitiendo la adaptación de las compañías europeas. (22)

Dentro de un análisis de las exportaciones europeas a México, se concluyó que 12 de las 25 categorías serán afectadas por efecto de desviación comercial, en 9 de las 12 los efectos de dicha desviación se nulificará por factores como: tecnología superior, largos periodos de transición acordados en el TLC o efectos de elasticidad; los grupos de bienes más afectados podrían ser: equipos telefónicos, partes de motor y otras maquinarias y computadoras; los productos que se verían favorablemente afectados por el TLC, podrían ser: bienes de capital, manufacturas industriales y de consumo de alta calidad y servicios, aquellos que serían mayormente afectados por cambios en el lugar de su producción son los bienes básicos manufacturados, industriales y de consumo sujetos a aranceles no marginales.

El impacto sectorial del TLC sobre ciertos sectores clave en la relación UE-México se resume a continuación:

\* Sector Automotriz y Autopartes. En lo que se refiere a las reglas de origen del TLC, el contenido del valor agregado para gozar del arancel cero en este sector se incrementará del 50% al 62.5% en el año 2002 y en un periodo de 5 a 10 años los requerimientos de equilibrio en la balanza comercial serán eliminados y también México permitirá 100% de inversión extranjera en la manufactura de autopartes, debido a esto se esperan incrementos importantes en las inversiones europeas en la región, con objeto de hacer frente a las restricciones del TLC; se prevé un incremento de los flujos comerciales en el

volumen de comercio en norteamérica como la reorientación de la oferta de autopartes provenientes de la UE por los costos competitivos en la región. A muchas empresas, el TLC les implicó cambios, para otras casi no les afectó, ya que importan bajo el esquema PITEX y no pagan impuestos, o porque no ha entrado ningún competidor nuevo en su mercado y otras porque persiguen una estrategia no solo regional sino global.

\*Sector Electrónico y Computadoras. Para considerar norteamericanos los productos terminados, el TLC, requiere cierto porcentaje de contenido regional en ellos, es probable que algunas compañías pequeñas y medianas suspendan operaciones debido a desventajas competitivas, el comercio con la UE podría desviarse y sustituirse por fuentes norteamericanas, excepto en nichos de alta calidad y diseño.

\*Productos Químicos y Farmacéuticos. El contenido regional está fijado en 50% de los costos de manufactura, con el TLC se dará la desgravación inmediata de 70% de productos químicos, el Tratado eliminará la restricción del 40% a la inversión extranjera en la petroquímica secundaria, el TLC promoverá el comercio trans-fronterizo de energía y petroquímicos básicos; las compañías europeas continuarán aportando inversiones en México, permaneciendo constantes.

\*Textiles y Confección. El TLC se diseñó para favorecer la competitividad de la industria textil y de confección frente a los países de la Cuenca del Pacífico, las empresas europeas podrán cumplir con los requerimientos de contenido regional previstos en el Tratado, el comercio de la UE en este sector se concentra en productos de alta calidad y difícilmente se verá afectado. Los fabricantes perciben la industria textil en el futuro como una industria de tipo maquila para abastecer el mercado estadounidense, el cual difícilmente será accesado por la competencia con productos asiáticos a bajos precios; el requisito indispensable para las empresas es que cuenten con suficiente capacidad, gran reto para las empresas mexicanas; aquí las importaciones europeas no enfrentan competencia mexicana, ni estadounidense, ya que son importadores netos.

\*Maquinaria Industrial. En este sector, las provisiones se refieren a reglas de origen que otorguen ventajas a fabricantes que ensamblan en norteamérica,

es posible un incremento en el comercio de este sector, debido al crecimiento de la inversión en México y debido a que la calidad de los productos europeos es mayor en comparación a otros productos.

\*Sistema Financiero. Las instituciones financieras establecidas en México, que no sean parte de los países miembros del Tratado se sujetarán a limitaciones de participación en el mercado, durante el periodo de transición, que culminará en el año 2000, donde después se aplicarán salvaguardas temporales en el sector bancario y de valores. Instituciones de la UE ya han invertido en México (Banco de Santander, Banco Bilbao-Vizcaya), la expansión de las instituciones europeas se verá limitada por los certificados de aportación patrimonial previstos en el TLC.

\*Telecomunicaciones. El TLC permitirá un acceso no discriminatorio y la utilización de redes de servicio de transporte de telecomunicaciones a empresas estadounidenses y canadienses, incrementando la inversión extranjera y generando competitividad en el mercado de equipos, dominado por los europeos, pero las diferencias arancelarias en productos de telecomunicaciones es desventajosa para las exportaciones de la UE, también por que un alto porcentaje de ventas europeas de productos de telecomunicaciones en México son importaciones y desgravación de aranceles dentro del TLC; así como la apertura del monopolio de Telmex en 1997 afectará a la compañía que en el pasado apoyo a las pequeñas y medianas empresas europeas.

\*Agricultura. Las provisiones del TLC, se encuentran descritas en dos acuerdos bilaterales, entre E.U y México y otro entre México y Canadá, alrededor de la mitad del comercio agrícola entre México y E.U. será desgravado desde la entrada en vigor del TLC, algunas exportaciones norteamericanas se verán favorecidas con el Tratado en detrimento de algunas exportaciones de la UE, dadas las diferencias arancelarias.

\*Turismo. El TLC impactará en este sector debido a la liberalización sobre las reglas sobre inversión y servicios trans-fronterizos, donde las empresas europeas han invertido significativamente, siguiendo una tendencia positiva.

Las preocupaciones de la UE en relación al TLC son en:

1) Aranceles y compromisos de México en el GATT. Donde un punto preocupante para la UE es el consolidado arancelario "tariff bound" de 35%, obtenido por México en el GATT, lo que implica que México podrá incrementar sus aranceles a cualquier país no miembro del Tratado, hasta 35%.

2) Sistema Financiero. Donde los beneficios del TLC se podrían ver limitados a compañías estadounidenses y canadienses, lo que contribuiría a una discriminación de instituciones financieras europeas en Norteamérica.

3) Inversión. Donde no queda claro si los requisitos de participación, eliminados para los socios del TLC, se eliminarán también para países no miembros.

4) Reglas de Origen. Donde las reglas de origen del sector automotriz y textil son más restrictivas que las previstas en el TLC, aunque no viola las reglas del GATT, la UE observa riesgo, principalmente en Canadá, por el material que importa para producir prendas de exportación al mercado estadounidense.

5) Azúcar. Por la protección arancelaria en el mercado azucarero mexicano.

6) Propiedad Intelectual. Por la otorgación de una protección especial de patentes en los términos de reglamentación estadounidense.

7) Compras de Gobierno. Por no dejar claro si los beneficios de la apertura de este sector se extenderá también a la UE. (23).

A diferencia del MUE, en el TLC, no habrá arancel exterior común y se descarta cualquier incremento de los aranceles mexicanos, o cualquier tipo de restricción al mercado nacional frente a terceros países como consecuencia del TLC. Washington impuso estrictas normas de origen que fijan el contenido norteamericano para muchos productos, en algunos casos deberán incorporar un porcentaje específico de contenido regional, que en el caso de los automóviles, p.e., será de 62,5% del costo neto. No obstante, los productos europeos, incumplidores de estos requisitos, no serán excluidos del mercado mexicano.

pero no podrán acceder a un trato arancelario preferencial al entrar a E.U o Canadá, lo que implica una desventaja para las empresas europeas frente a las norteamericanas; el TLC supone para México el motor de su expansión económica en el futuro, augurándose el incremento en la demanda de importaciones extra-norteamericanas, y en particular de la UE, por la composición de las mismas -manufacturas-. Debido a que la economía estadounidense domina el TLC, los miembros del TLC adoptarán los estándares vigentes en E.U., se armonizarán las normas técnicas de producción en sectores como el electrónico, la ingeniería, materia fitosanitaria o de pesos y medidas - que no son métricos, algo que preocupa a los europeos- , otro efecto de incidencia negativa, se dará en el aumento de la competitividad de empresas mexicanas y norteamericanas como resultado de la integración vertical de la producción y de las economías de escala, que elevarán la competitividad de las grandes empresas, dándose una desviación del comercio en otros polos como Centroamérica, Venezuela, Colombia y el Caribe, donde algunos productores comunitarios de vehículos, están incrementando sus exportaciones a otras naciones latinoamericanas desde sus fábricas ubicadas en México.

Se ha alegado que el TLC es incompatible con el Acuerdo Marco de Cooperación, el cual debería de implicar una mejora cualitativa de las relaciones bilaterales, ya que es de los llamados de "tercera generación", que abre la posibilidad de proporcionar la exención temporal de derechos arancelarios a determinados productos, pero dichos privilegios no son correspondidos análogamente, ya que la UE se ve sujeta a normas de origen y disposiciones más estrictas, además será más complicado administrar al Acuerdo Marco por los cambios surgidos a raíz del TLC, como ejemplo se tomo el art.10 del Acuerdo que estipula que se tomarán medidas encaminadas a reducir las diferencias en sistemas de calibración, certificación de calidad y uso de normas, pero en el TLC imperarán los criterios de E.U en estos campos, donde el sistema de calibración estadounidense, ni siquiera es métrico, que implica riesgos en el cumplimiento del Acuerdo.(24).



La firma del TLC hace de México un destino más atractivo para la inversión europea, con los servicios financieros, al ingresar México a la OCDE, prometió extender los beneficios a todos sus integrantes en el corto plazo, donde se utilizarán entretanto las vías de E.U. y Canadá para acceder al mercado mexicano., la UE considera que si el TLC acerca a México a la orbita norteamericana, sus relaciones con la UE adquirirán mayor importancia, por el progresivo nivel de desarrollo que alcance. Analizando la balanza comercial de la UE-México 1993-1994 se observa que el comercio disminuyo, debido a la caída de las exportaciones mexicanas a la UE y no por que productos europeos hayan sido sustituidos por norteamericanos. En lo referente a los diferenciales arancelarios que los productos europeos enfrentarán a la competencia norteamericana, sobresale que el 32% de estas mercancías, pertenecen a la categoría -A-, que es de desgravación inmediata -1 de enero de 1994- impidiendo tomar medidas preventivas y de ajuste a los europeos, 10.5%, será desgravado a 5 años, 43.6% a 10 años y 13.7% no será afectado bajo el esquema del TLC. El periodo transitorio tiene el sig.calendario:

México desgrava a:	E.U.	Acumulación	Canadá	Acum.
Inmediatamente	43	43	41	41
5o año	18	61	19	60
10o año	38	99	38	98
15o año	1	100	1	99
Desgravan a México				
Inmediatamente	84	84	79	79
5o año	8	92	8	87
10o año	7	99	12	99
15o año	1	100	1	100

Fuente: Dirección General de Asuntos Económicos Bilaterales. SRE.

## PRINCIPALES GRUPOS DE PRODUCTOS IMPORTADOS DE LA UE

Descripción.	Imp.Tot. Promedio (mill. U\$T)	Arancel prom.	Factores mitigantes		Desviación de Comercio
			Transición Larga	Dominancia Tecnológica	
* Partes Automotrices	490	10	♦		1/4
* Leche en Polvo, mantequilla, queso	280	0			0
* Aviones y helicópteros	180	1			1/4
* Partes y componentes para la ind. de maquinaria	130	10	♦		1/4
* Bebidas alcohólicas	150	19	♦	♦	3/4
* Textiles y Calzado	140	15-20	♦	♦	3/4
* Equipo telefónico	100	14-20			1/2
* Productos Editoriales	100	2			0
* Compuestos químicos Heterocíclicos	91	10		♦	1/4
* Maquinaria de hilo	79	10		♦	1/4
* Lámina rolada(+60cm.)	75	0	♦		0
* Productos Farmacéuticos	75	10-20	♦	♦	3/4
* Maquinaria de etiquetado	69	0-16			1/2
* Transmisiones	65	10-15	♦		1/4
* Partes para motor (barcos, avión, moto)	63	10-12		♦	1/2
* Impresoras	62	10			1/2
* Antibióticos	51	2		♦	1/4
* Lámina rolada(-60cm.)	47	3			1/4
* Componentes para materiales calentamiento	46	10-14			1/2
* Interruptores eléct.	43	10-15	♦		1/2
* Elevadores, Escaleras	42	10-20		♦	1/2
* Computadoras, scanners	41	10-20			1/2
* Otros					
- Otros electrónicos	360	14	♦		1/4
- Otros químicos	220	8			0
- Otros ópticos	170	11		♦	1/2

Desviación:  
de comercio      3/4 Probable  
                         1/2 algo probable  
                         1/4 poco probable  
                         0 no probable

Fuente: SECOFI, BANCO MUNCIAL y Mc. Kinsey.

El impacto del TLC ha sido menos inmediato para las empresas, el cual puede variar mucho, dependiendo del producto o la estructura específica de la compañía.

## **4.9 LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED) DE LA UE EN MÉXICO**

La Inversión Extranjera Directa (IED) de la UE en México ha crecido en una tasa promedio anual de 17.7% para el periodo 1985-1992, mientras que la tasa correspondiente a los E.U. es de 12.8% y la de Japón de 8.8%, en diciembre de 1994, el volumen de IED acumulada en México alcanzó 50,401 millones de dólares, de los cuales 21% es de origen de 6 países comunitarios; Reino Unido, Alemania, Francia, España, Países Bajos e Italia. En relación a la Inversión Extranjera total en México -sin contar la inversión en bolsa- para el periodo 1989-agosto 1994, la UE contribuyó con 4,819 mdd, siendo la segunda fuente de inversión para el país, sólo por debajo de los E.U. que cuenta con 63.14% y por encima de la Asociación Europea de Libre Comercio 4.2% y Japón, 2.4%. Acorde con SECOFI, la Inversión Acumulada en México, durante el sexenio de Salinas, hasta agosto de 1994 fue, el Reino Unido, 32.2%, Francia, 19.9%, Países Bajos, 16.5% y Alemania, 16.1%, son los mayores inversionistas euro-comunitarios en México; los flujos de nueva inversión ingresados a México en el periodo enero-agosto 1994, fueron 32.1% provenientes de la UE.

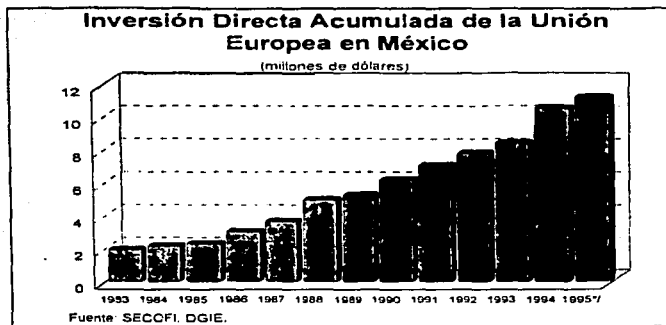
Para junio de 1995, SECOFI contaba con el registro de 2,632 empresas con inversión proveniente de la UE; lo que representa un 23.5% del total de sociedades con inversión extranjera establecidas en México, de estas 1,683 sociedades de inversión de la UE participan en forma mayoritaria del capital social; las empresas con inversión de la UE se ubican en los sectores: industrial, de servicios y comercial. En la industria manufacturera se registran 996 sociedades -37.8% del total-, en servicios 888 -33.8%, en comercio 580 -22%- y otros sectores ubican las 168 restantes -6.4%-. (25).

Los principales países inversionistas en México durante el sexenio Salinista fueron: Estados Unidos, 63.8% del total, Reino Unido 4.5%, Francia 4.5%, Suiza 4.4%, Alemania 3.5%, Holanda, 2.5% y Japón 2.0%. En 1980, la IED comunitaria ascendió a 1.3 mmd, correspondiente a 14.9% del total, en 1992, la inversión comunitaria alcanzó 8 mmd, correspondiente al 21% del total, para ese año México había desplazado a Brasil como principal beneficiario de la IED en América Latina. De enero de 1988 a agosto de 1993, la IED comunitaria mostró una tendencia a la alza con un crecimiento anual de 78% situando a la UE como segundo socio inversionista en México, con un 9% del total de la IED acumulada en México; la IED procedente de la UE ha mostrado un ritmo de crecimiento de 20 puntos porcentuales por encima de la inversión norteamericana, pero en los últimos años se observa que los flujos de inversiones europeas hacia México han sufrido una cierta contracción, donde las inversiones procedentes de los Estados Unidos y Canadá, aumentaron a finales de 1993, conforme a las existencias acumuladas, la UE representa un 20% del total, mientras que las EU y Canadá, representan conjuntamente 64%.

En 1994 la UE invirtió un total de 2.1 mmd, equivalente al 26.45% de la IED captada en el año, con 13.7% del Reino Unido como principal proveedor de IED, seguido de Países Bajos, con 4.8% y Alemania con 4.6% de la IED total., el crecimiento de la inversión europea en México para 1994 llegó a representar cerca del 25% del total invertido en el país. Los sectores primordiales donde se concentra la IE europea son: automotriz, materiales de construcción, industria farmacéutica, plásticos, muebles, minería y maquinaria eléctrica. El crecimiento de la IED europea en México esta influenciado por el TLC, que hace de México un destino más atractivo para la inversión, ya que el acceso de México, libre de aranceles, al mercado norteamericano deberá atraer un flujo importante de inversiones. Para la UE, México significa un gran mercado interno con proyecciones al mercado norteamericano a los de la Cuenca del Pacífico y de Latinoamérica.

La Inversión Directa de la UE en México se canaliza, básicamente a empresas privadas, joint-ventures e inversiones o coinversiones en la industria maquiladora, por sectores esta inversión se encuentra en:

Manufacturas	55%
Servicios públicos	30%
Comercio	5%
Servicios Financieros	5% (26)



Nota: \*/ Datos a Junio de 1995.

**INVERSION DE LOS PAISES DE LA UNION EUROPEA  
EN MEXICO 1989-1994\***  
(Millones de dólares)

País	1989	1990	1991	1992	1993	1994*	Acumulado 89-94	Participación
<b>Total Nacional</b>	<b>2,499.7</b>	<b>3,722.5</b>	<b>3,565.1</b>	<b>3,599.6</b>	<b>4,900.7</b>	<b>594.1</b>	<b>18,881.8</b>	
<b>Unión Europea</b>	<b>262.9</b>	<b>933.4</b>	<b>854.1</b>	<b>742.6</b>	<b>606.1</b>	<b>48.2</b>	<b>3,447.3</b>	<b>18.3%</b>
Alemania	84.7	288.2	84.7	84.9	111.4	0.5	542.6	15.7%
Bélgica	0.5	167.2	2.1	17.1	7.2	0.0	186.9	5.4%
Dinamarca	12.7	26.9	3.4	0.2	11.4	0.0	43.2	1.3%
España	44.0	10.9	43.8	37.2	63.5	47.4	135.9	3.9%
Grecia	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0%
Francia	16.5	181.0	500.5	69.0	76.9	0.1	767.0	22.2%
Irlanda	0.0	5.0	4.7	(1.9)	39.0	0.0	7.8	0.2%
Italia	6.6	4.6	1.9	7.5	4.6	0.0	20.7	0.6%
Holanda	47.8	126.1	119.5	83.1	88.3	0.0	376.5	10.9%
Portugal	0.0	0.0	0.0	1.0	0.0	0.0	1.1	0.0%
Reino Unido	44.7	114.4	74.2	426.8	189.2	0.2	660.1	19.1%
Luxemburgo	5.4	9.1	19.3	17.5	14.6	0.0	51.2	1.5%

\* Cifras al mes de enero.

Fuente: Elaborado por la Dirección General de Negociaciones de Servicios y Coordinación con Europa, SECOFI, con datos de la Dirección General de Inversión Extranjera, SECOFI.

**INVERSION DE LOS PAISES DE LA UNION EUROPEA  
EN MEXICO 1989-1994\***  
(Millones de dólares)

País	1989	1990	1991	1992	1993	1994*	Acumulado 89-94	Participación
<b>Total Nacional</b>	<b>2,499.7</b>	<b>3,722.5</b>	<b>3,565.1</b>	<b>3,599.6</b>	<b>4,900.7</b>	<b>594.1</b>	<b>18,881.8</b>	
<b>Unión Europea</b>	<b>262.9</b>	<b>933.4</b>	<b>854.1</b>	<b>742.6</b>	<b>606.1</b>	<b>40.2</b>	<b>3,447.3</b>	<b>18.3%</b>
Alemania	84.7	288.2	84.7	84.9	111.4	0.5	542.6	15.7%
Bélgica	0.5	167.2	2.1	17.1	7.2	0.0	186.9	5.4%
Dinamarca	12.7	26.9	3.4	0.2	11.4	0.0	43.2	1.3%
España	44.0	10.9	43.8	37.2	63.5	47.4	135.9	3.9%
Grecia	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0%
Francia	16.5	181.0	500.5	69.0	76.9	0.1	767.0	22.2%
Irlanda	0.0	5.0	4.7	(1.9)	39.0	0.0	7.8	0.2%
Italia	6.6	4.6	1.9	7.5	4.6	0.0	20.7	0.6%
Holanda	47.8	126.1	119.5	83.1	88.3	0.0	376.5	10.9%
Portugal	0.0	0.0	0.0	1.0	0.0	0.0	1.1	0.0%
Reino Unido	44.7	114.4	74.2	426.8	189.2	0.2	600.1	19.1%
Luxemburgo	5.4	9.1	19.3	17.5	14.6	0.0	51.2	1.5%

\* Cifras al mes de enero.

Fuente: Elaborado por la Dirección General de Negociaciones de Servicios y Coordinación con Europa, SECOFI, con datos de la Dirección General de Inversión Extranjera, SECOFI.

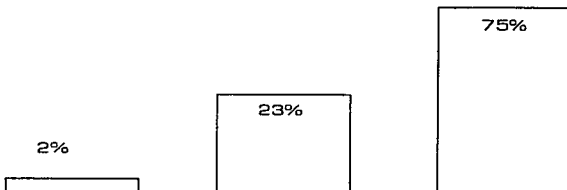
## COMPOSICION DE LA INVERSION EXTRANJERA

Enero de 1994

C.N.I.E.  
Comisión Nacional  
de Inversiones Ex-  
tranjeras

R.N.I.E.  
Registro Nacional  
de Inversiones  
Extranjeras

M.V.  
Mercado de  
Valores

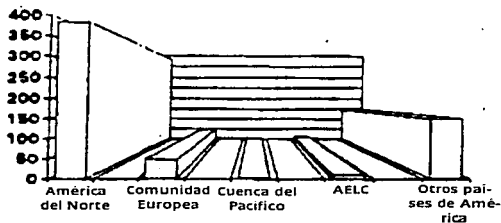


Fuente: Dirección General de Inversión Extranjera. SECOFI.

## ORIGEN DE LA INVERSION EXTERNA

Enero de 1994

(millones de dólares)



Fuente: Dirección General de Inversiones Extranjeras. SECOFI.



**CUADRO No. 5**  
**INVERSION EXTRANJERA EN MEXICO POR BLOQUES ECONOMICOS**  
**Y PAISES 1989-1993\***  
**(MILLONES DE DOLARES)**

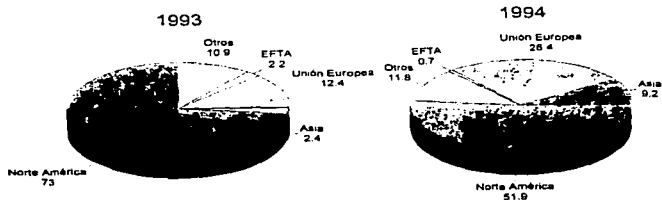
BLOQUES Y PAISES	ACUMULADO 1989-1992		1993 I/		ACUMULADO 1989-1993	
	VALOR	PART. %	VALOR	PART. %	VALOR	PART. %
<b>T O T A L</b>	<b>13,386.9</b>	<b>100.0</b>	<b>4,642.3</b>	<b>100.0</b>	<b>18,029.2</b>	<b>100.0</b>
<b>AMERICA DEL NORTE</b>	<b>8,416.3</b>	<b>62.9</b>	<b>3,340.0</b>	<b>71.9</b>	<b>11,756.3</b>	<b>65.2</b>
CANADA	256.2	1.9	64.2	1.4	320.4	1.8
ESTADOS UNIDOS	8,160.1	61.0	3,275.8	70.6	11,435.9	63.4
<b>OTROS PAISES DE AMERICA</b>	<b>940.2</b>	<b>7.8</b>	<b>424.8</b>	<b>9.2</b>	<b>1,365.0</b>	<b>7.6</b>
<b>COMUNIDAD EUROPEA</b>	<b>2,793.0</b>	<b>20.9</b>	<b>597.5</b>	<b>12.9</b>	<b>3,390.5</b>	<b>18.8</b>
ALEMANIA	343.6	4.1	114.7	2.5	657.3	3.6
BELGICA	186.9	1.4	7.2	0.2	194.1	1.1
DINAMARCA	43.2	0.3	11.4	0.2	54.6	0.3
ESPAÑA	135.9	1.0	63.2	1.4	199.1	1.1
GRECIA	767.0	5.7	76.6	1.7	843.6	4.7
FRANCIA	7.8	0.1	39.0	0.8	46.8	0.3
IRLANDA	20.7	0.2	4.6	0.1	25.3	0.1
ITALIA	376.5	2.8	81.2	1.7	457.7	2.5
HOLANDA	1.1	0.0	0.0	0.0	1.1	0.0
PORTUGAL	660.1	4.9	185.0	4.0	845.1	4.7
REINO UNIDO	51.2	0.4	14.6	0.3	65.8	0.4
LUXEMBURGO						
<b>ASOCIACION EUROPEA DE LIBRE COMERCIO</b>	<b>764.5</b>	<b>5.7</b>	<b>107.3</b>	<b>2.3</b>	<b>871.8</b>	<b>4.8</b>
SUECIA	36.1	0.3	2.4	0.1	38.5	0.2
SUEZA	725.1	5.4	101.5	2.2	826.6	4.6
OTROS	3.3	0.0	3.4	0.1	6.7	0.0
<b>EUROPA ORIENTAL</b>	<b>5.2</b>	<b>0.0</b>	<b>1.0</b>	<b>0.0</b>	<b>6.2</b>	<b>0.0</b>
<b>PAISES ASIATICOS</b>	<b>365.1</b>	<b>2.7</b>	<b>113.2</b>	<b>2.4</b>	<b>478.3</b>	<b>2.7</b>
JAPON	296.9	2.2	71.2	1.5	368.1	2.0
OTROS	68.2	0.5	42.0	0.9	110.2	0.6
<b>OTROS PAISES</b>	<b>162.6</b>	<b>1.2</b>	<b>58.5</b>	<b>1.3</b>	<b>221.1</b>	<b>1.2</b>

\*/ NO INCLUYE LA INVERSION EN EL MERCADO DE VALORES, NI EL CAPITAL EXTERNO QUE SE DERIVA DE AUTORIZACIONES OTORGADAS POR LA CNIE A EMPRESAS QUE COTIZAN EN BOLSA.

I/ ENERO-NOVIEMBRE.

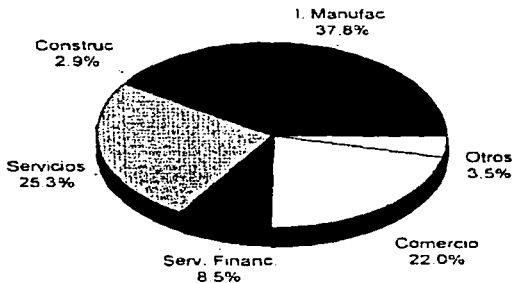
FUENTE: SECOFI. DIRECCION GENERAL DE INVERSION EXTRANJERA.

## MEXICO: INVERSION EXTRANJERA DIRECTA Nuevos Flujos de Inversión (Porcentajes)



Elaborado por la Delegación de la CE en México  
con datos de la D.G. Inversiones Extranjeras  
SECOFI

### Distribución Sectorial de las Empresas con Inversión de la Unión Europea en México (porcentajes)



Fuente: Secofi, DGIE

## **4.10 PERSPECTIVAS DE LAS RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE LA UE Y MÉXICO**

Debido a que el Acuerdo Marco de Cooperación entre la UE y México firmado en 1991, no ha sido aprovechado cabalmente en todos los sectores contenidos y la relación entre la UE y México básicamente se ha basado solo en el Acuerdo Marco, surgió la necesidad de reforzar y darle un nuevo rumbo a la relación bilateral.

Con la visita del Presidente de la Comisión Europea, Delors a México en marzo de 1993 y la visita a Bruselas, en septiembre del Presidente Salinas, para la inauguración de Europolia, se preparó el terreno para el reforzamiento de las relaciones UE-México, así como las diversas visitas de Ministros Europeos a México y de Secretarios mexicanos a Europa. En la Cumbre de Corfú de los Jefes de Estado y de Gobierno de los países miembros de la UE se confirmó esta tendencia a través de una declaración dirigida a América Latina, en la que se subrayó que el Consejo Europeo reafirmaba la importancia en sus relaciones con los países latinoamericanos y sus agrupaciones regionales, el Consejo Europeo congratuló la adhesión de México a la OCDE y confirmó la intención de fortalecer sus relaciones con el Mercosur. A razón de la Cumbre de Corfú, para noviembre de 1994 el Consejo de Ministros Europeo estudió un documento de trabajo acerca del futuro de las relaciones México-UE, elaborado por la Comisión; la UE examinó las posibles formas y contenidos de una nueva forma de relación tendiente a reforzar las relaciones económicas y profundizar el diálogo político, dichas directrices se analizaron en la Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de la UE, que tuvo lugar en Essen, Alemania, en diciembre de 1994, las cuales deberían definirse en los primeros tres meses de 1995.

El 2 de mayo de 1995 la UE y México suscribieron en París una Declaración Conjunta Solemne que estableció el compromiso de llevar a cabo los procedimientos y consultas necesarias para iniciar la negociación de un nuevo acuerdo político, económico y comercial UE-México; el cual marcaron una nueva etapa para la UE y México, dicho Acuerdo es más ambicioso que el TLC, que es básicamente comercial. Para junio del mismo año se realizó la preparación del proyecto del Acuerdo, el cual le precedió la presentación del mismo por la

Comisión al Consejo de Ministros para obtener el mandato de negociación del Acuerdo con México, para posteriormente iniciar la negociación en sí, que se podría concluir en 1996, se prevé que el capítulo más complejo del Acuerdo, será el comercial ya que no se define aún si será una liberalización del comercio entre las partes o una zona de libre comercio.

El proyecto de mandato de negociación comprende tres sectores: político de cooperación y comercial. En el plano político se pretende intensificar los encuentros al más alto nivel entre las partes; en el plano de cooperación, se pretende ampliar los campos de acción incluidos en el Acuerdo de Cooperación de 1991 y en el plano comercial se intentará liberalizar los intercambios entre ambas partes

El Acuerdo se desglosa en 3 capítulos:

a) Político. Para la fórmula de concertación política deberá tomar en cuenta que México es socio del TLC, donde la UE ha formalizado su diálogo político con países como E.U. y Canadá, sin olvidar la relación que la UE mantiene con los dos países en materia de seguridad. El diálogo se fundaría en el respeto a la democracia, la correcta gestión de los asuntos públicos y del Estado de Derecho.

b) Económico. Contemplaría una liberalización progresiva y recíproca de todo el comercio, tomando en cuenta la sensibilidad de ciertos productos, conforme a las reglas de la OMC para optimizar los flujos económicos y comerciales; los productos sensibles son: Productos agropecuarios, cuero, textiles y calzado, los cuales su acceso podría ser atrasado; antes de las negociaciones del acuerdo se firmaría con México un protocolo especial sobre asistencia administrativa en materia aduanera y reglas de origen; también comprendería cooperación y diálogo en cuestiones comerciales y liberalización de la circulación de servicios y capitales, eliminación arancelaria recíproca, liberalización progresiva y mutua en cuestiones de inversión y las medidas de reglamentación de productos y servicios.

c) Cooperación. Se reforzarán los programas de apoyo empresarial, se desarrollará una cooperación administrativa, en el ámbito de competencia, entre otros, se prestará atención a la cooperación medio-ambiental -proyectos de

promoción de transferencia de tecnologías europeas, cooperación científica y técnica, se preverá que México participe en algunos proyectos y programas de cooperación europeos, dentro de la cooperación industrial, se reestructurará el sector de tecnologías de información y telecomunicaciones, se contemplará la participación mexicana en proyectos piloto de la industria europea, se elaborarán acuerdos en sectores como la cooperación estadística y aduanera, la competencia, la reglamentación, la formación, etc.(27).

México es una nación con inestabilidad financiera, los mexicanos necesitan generar condiciones que den seguridad a los inversionistas nacionales y extranjeros aunado a un marco jurídico que promueva a las empresas, debe crearse un clima que de mayor certidumbre ante los inversionistas, para que no solo se basen en la especulación. Tan solo en 1995 el flujo de comercio e inversiones decayeron, debido a la crisis económica de diciembre de 1994, pero para la UE las inversiones representan un factor de gran importancia en las relaciones UE-México con las próximas privatizaciones de 1996 en infraestructura de puertos, aeropuertos, ferrocarriles, petroquímica secundaria, etc., la UE invertirá más en México, lo que generará competitividad.

En la reciente gira del Presidente Zedillo, realizada por Europa, el mandatario mexicano recibió apoyo de Gran Bretaña, España e Italia, para negociar un nuevo Acuerdo con la UE, aunque Francia se mantuvo al margen, pidiendo un estudio de impacto previo a todos los sectores comunitarios, actualmente el Acuerdo va bien, aunque hay algunos problemas en cuanto a agricultura. Para México los sectores de importancia para exportar a Europa son: construcción, pesquera, agroindustrial y regalos; y para la UE los sectores que destinaría a México son: maquinaria y equipo para modernizar la planta industrial local.

En el nuevo Acuerdo, México propone una zona de libre comercio y los europeos piden una apertura progresiva, la UE dice que la economía mexicana no esta preparada para realizar una 2a. apertura comercial como la del TLC, argumentan que no existe una urgencia política para iniciar la negociación, otro factor es la presión por firmar un Acuerdo con Sudáfrica y el comienzo de las negociaciones para un Acuerdo Marco de Cooperación con Chile.

Francia, Alemania y Austria, están preocupados por el impacto que una zona de libre cambio con México pondrían tener en varios sectores de la economía europea, como en la agricultura; estos países pugnan por un acuerdo como el firmado con el Mercosur (Mercado del Sur) que se realizó en 2 etapas o el que se negociará de la misma forma con Chile, donde primero se llevará cabo un nuevo Acuerdo Marco de Cooperación y después una Asociación de Carácter Económico y Comercial donde exista una liberalización progresiva y recíproca de los intercambios, ya que la precensia del TLC supone el riesgo de que su mercado se reduzca, para ello la Comisión Europea realizará estudios de compatibilidad entre ambos acuerdos, con las políticas internas de la Unión, los compromisos adquiridos en la OMC y los Acuerdos firmados por la UE con terceros países.(28).

28. "Posterga la UE Negociaciones de Libre Comercio con México". La Jornada Sección: Economía, martes 30 de enero de 1996. p.51.

Principales Socios Comerciales de la UE de Enero a Abril de 1993  
(Miles de Ecus)

Importaciones			Exportaciones			Comercio Total			
		%		%			%		
NOVA	160,262,356		NOVA	149,855,760		NOVA	308,118,116		
1	United States	30,787,018	19.21%	United States	24,382,176	16.25%	United States	55,172,194	18.0%
2	Japan	15,799,189	9.85%	Switzerland	12,608,623	8.4%	Switzerland	24,575,877	8.0%
3	Switzerland	11,869,254	7.4%	Austria	8,841,939	5.7%	Japan	22,347,557	7.3%
4	Sweden	7,519,175	4.7%	Japan	6,548,368	4.4%	Austria	17,108,888	5.5%
5	Austria	7,266,930	4.5%	Sweden	6,533,683	4.4%	Sweden	14,152,338	4.6%
6	China	6,289,976	3.9%	Turkey	3,288,834	2.2%	China	8,532,030	3.1%
7	Norway	5,809,431	3.6%	China	3,242,654	2.2%	Norway	8,660,980	2.8%
8	Russia	4,728,074	2.9%	Hong Kong	3,211,068	2.2%	Russia	7,912,615	2.5%
9	Taiwan	3,415,863	2.1%	Russia	3,184,541	2.1%	Saudi Arabia	6,077,542	1.9%
10	Finland	3,235,392	2.0%	Saudi Arabia	3,137,708	2.1%	Taiwan	5,875,057	1.8%
11	Saudi Arabia	2,939,836	1.8%	Norway	3,051,549	2.0%	Finland	5,577,620	1.8%
12	South Africa	2,841,484	1.8%	Poland	3,049,536	2.0%	Poland	5,363,736	1.7%
13	Canada	2,607,067	1.6%	Canada	2,438,053	1.6%	Turkey	5,346,151	1.7%
14	South Korea	2,581,722	1.6%	Israel	2,382,695	1.6%	Hong Kong	5,083,580	1.6%
15	Brazil	2,383,090	1.5%	Finland	2,352,229	1.6%	Canada	5,046,120	1.6%
16	Poland	2,314,198	1.4%	South Korea	2,288,935	1.5%	South Korea	4,670,657	1.5%
17	Libya	2,128,928	1.3%	Taiwan	2,259,194	1.5%	South Africa	4,307,738	1.4%
18	India	2,084,128	1.3%	Singapore	2,184,841	1.5%	Singapore	4,141,829	1.3%
19	Turkey	2,057,317	1.2%	Australia	2,044,977	1.4%	India	4,087,298	1.3%
20	Thailand	2,045,163	1.2%	India	1,983,173	1.3%	Brazil	3,998,824	1.3%
21	Algeria	1,875,860	1.2%	Mexico	1,910,337	1.3%	Iran	3,717,811	1.2%
22	Singapore	1,947,188	1.2%	Czech Rep.	1,795,881	1.2%	Thailand	3,593,640	1.1%
23	Iran	1,933,857	1.2%	Iran	1,783,354	1.2%	Israel	3,502,665	1.1%
24	Malaysia	1,914,838	1.1%	South Africa	1,726,272	1.1%	Austria	3,377,718	1.1%
25	Hong Kong	1,852,512	1.1%	United Arab Em.	1,628,501	1.1%	Algeria	3,326,894	1.0%
26	Indonesia	1,792,022	1.1%	Brazil	1,615,731	1.1%	Czech Rep.	3,281,984	1.0%
27	Czech Rep.	1,490,003	0.9%	Thailand	1,548,477	1.0%	Indonesia	3,116,271	1.0%
28	Australia	1,332,741	0.8%	Hungary	1,485,668	1.0%	Libya	2,952,213	0.9%
29	Hungary	1,184,027	0.7%	Algeria	1,352,704	0.9%	Malaysia	2,897,238	0.9%
30	Israel	1,139,870	0.7%	Indonesia	1,324,249	0.9%	Hungary	2,669,695	0.8%
31	Morocco	1,126,578	0.7%	Morocco	1,323,825	0.9%	Mexico	2,568,593	0.8%
32	Nigeria	976,785	0.6%	Brazil	1,289,128	0.8%	United Arab Em.	2,450,403	0.8%
33	Argentina	914,428	0.5%	Tunisia	1,155,285	0.7%	United Arab Em.	2,032,530	0.6%
34	Slovenia	814,101	0.5%	Algeria	962,464	0.6%	Tunisia	1,885,056	0.6%
35	Tunisia	829,804	0.5%	Slovenia	962,464	0.6%	Egypt	1,841,565	0.6%
36	Mexico	758,259	0.4%	Nigeria	835,820	0.6%	Nigeria	1,912,408	0.6%
37	Egypt	659,110	0.4%	Argentina	812,118	0.5%	Slovenia	1,841,565	0.6%
38	United Arab Em.	498,026	0.3%	Libya	875,285	0.5%	Argentina	1,793,644	0.5%

**Empresas con Capital Europeo dentro de las 500's Empresas más Importantes de México (1994)**

<b>Empresas</b>	<b>No.</b>	<b>Origen del Capital</b>	<b>Ciudad</b>	<b>Localización</b>
Altos Hornos de México	46	Holanda	Siderurgia	Coahuila
Siemens	77	Alemania	Distribuidora	D.F.
Anderson Clayton	90	Holanda	Alimentos	D.F.
Bayer de Mexico	95	Alemania	Farmacéutica	D.F.
Grupo Basf de Mexico	104	Alemania	Química	D.F.
Mexinox	113	Alemania	Siderurgia	D.F.
Smurfit Carlon y Papel	121	Irlanda	Papel/Prod. Papel	D.F.
Química Hoechst	131	Alemania	Farmacéutica	D.F.
Singer Mexicana	148	Holanda	Maq./Eq. Electrico	D.F.
Danone de Mexico	164	Francia	Alimentos	Edo. México
Polióles	165	Alemania	Petroquímica	D.F.
Grupo Hemex	188	Alemania	Autopartes	Edo. México
Olivetti Mexicana	212	Italia	Maq. de Oficina	D.F.
Electro Optica	233	Alemania	Autopartes	Edo. México
Allianz de México	237	Italia	Aseguradora	D.F.
Basf Pinturas	252	Alemania	Química	D.F.
Corporación Moctezuma	259	España	Cemento	D.F.
Rhone Poulenc Rorer	263	Francia	Farmacéutica	D.F.
Braun de México	264	Alemania	Electrodomésticos	Edo. México
Vistar	265	Francia	Electrodomésticos	Guanajuato
Seguros La Territorial	302	Francia	Aseguradora	D.F.
Eq. Autoinotriz Hemex	303	Alemania	Autopartes	Jalisco
Degussa Mexico	309	Alemania	Distribuidora	D.F.
Paneles Ponderosa	310	España	Madera	Chihuahua
Danisco Ingredients	317	Dinamarca	Alimentos	Jalisco
Atlas Copco Mexicana	319	Holanda	Distribuidora	Edo. México
Anglo Mexicana de Seguros	321	Italia	Aseguradora	D.F.
Bicino de Mexico	329	Italia	Maq./Eq. no Elect.	Querétaro
Poliestireno y Derivados	330	Francia	Petroquímica	D.F.
Urrea Herramientas Prof.	347	Inglaterra	Prod. Metálicos	Jalisco
Ediciones Larousse	355	Francia	Imprenta/Editorial	D.F.
Sandvik de Mexico	359	Suecia	Prod. Metálicos	Edo. México
Durr de México	370	Alemania	Maq./Eq. no Elect.	Edo. México
Hellamex	386	Alemania	Distribuidora	Edo. México
Corporativo Especialidades	387	Inglaterra	Vario	Nuevo León
Galvmet	401	Italia	Prod. Metálicos	Nuevo León
Herberts de México	403	Alemania	Química	Edo. México
Lunkomex	418	Alemania	Autopartes	Puebla
Química Knoll	420	Alemania	Farmacéutica	D.F.
Vege de Mexico	429	Holanda	Autopartes	Nuevo León
Química Sumex	451	Alemania	Química	Puebla
Viajes Meca	463	Italia	Transporte	D.F.
Fordath	485	Inglaterra	Resins/Fibras	Nuevo León
Spirax Sarco Mexicana	500	Inglaterra	Prod. Metálicos	Nuevo León

*Fuente: Elaborada por la Delegación de la Comisión Europea en México con datos de l' Revista "Exposición", Agosto 16 de 1995.*



Importaciones de la Comunidad Europea de México (1991)

	Valor	Participación (%)
Transportista	1.399	42,6
Maquinaria/equipos de transporte	650	21,3
Manufacturas según materia	296	9,7
Productos químicos	274	9,0
Alimentos	152	5,0
Artículos manufacturados diversos	134	4,4
Materias primas	120	4,2
Bebidas y tabaco	64	2,1
Otros	54	1,8
Total	3.052	100,0

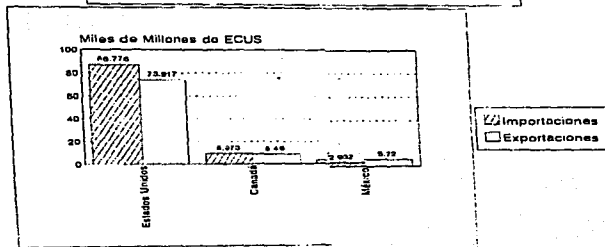
Exportaciones de la Comunidad Europea a México (1991)

	Valor	Participación (%)
Maquinaria/equipos de transporte	2.063	55,3
Manufacturas según materia	741	15,3
Productos químicos	531	11,0
Artículos manufacturados diversos	397	8,2
Alimentos	175	3,6
Bebidas y tabaco	86	1,8
Aceites y grasas	51	1,1
Materias primas	21	0,4
Otros	147	3,0
Total	4.832	100,0

Fuente: Comisión de la CE, Eurostat.

GRAFICA COM. EXT. DE LA UE. CON E.U., CANADA Y MEXICO

COMERCIO EXTERIOR DE LA UNION EUROPEA  
CON E.U., CANADA Y MEXICO  
1992



Elaborado por la Delegación de la UE con  
datos de EUROSTAT

**Principales Empresas Exportadoras  
con Actividad de Exportación a Países de la UE**

Empresa	No.	Producto Exportación	Destino
Grupo Mexico	8	Cobre en Anodos	Belgica
Grupo Synkro	18	Pantimedias	Inglaterra
Industrias Peñoles	19	Plata, Zinc, Plomo	Inglaterra
Grupo Modelo	28	Cerveza	U.E. (varios)
Grupo ISA	29	Urea Sintetico	U.E. (varios)
Empresas ICA	30	Urbra Terminada	España, Francia
Dupont	38	Buxido de Titanio	U.E. (varios)
Valores Industriales	51	Cerveza	Inglaterra
Fomento Economico Mexic	52	Cerveza	Inglaterra
Femsa-Cerveza	56	Cerveza	Inglaterra
Cerveceria Moctezuma	83	Cerveza	Francia, Inglaterra
Danisco Ingredients	95	Lactina Citrica	Dinamarca
Olivetti Mexicana	106	Maquinas Escribir	España, Francia, Italia
Lunkomex	129	Bragias	Alemania, España
Gruma	145	Harina de Maiz	U.E. (varios)
Diaquim	154	Penicilinas	Alemania
Orfaquim	155	Penicilinas	Alemania
Sandvik de Mexico	157	Insertos Carbuho de Tungsteno	Holanda
Minera Bismark	161	Concentrados Zinc, Cobre	España
Sigma Alimentos	176	Carnicos	U.E. (varios)
Sedas Real	188	Telas	Inglaterra
Cia. Fresnillo	211	Concentrados Zinc, Tungsteno	Belgica
Borel	226	Lapiz Semiterminado	Inglaterra

*Fuente: Elaborada por la Delegación de la Comisión Europea en México con datos de "Revista "Expansión", Septiembre: 13 de 1995.*

**Principales Empresas Importadoras  
con Actividad de Importación de Países de la UE a México**

Empresa	No.	Producto Importación	Origen
Cia. Mexicana de Aviación	6	Refacciones Avión	Francia
Transportación Marítima M.	11	Equipo Comunicación, Huques	España
Mexinox	17	Acero Inoxidable	Alemania, España
Grupo Basf de México	21	N. D.	Alemania
Grupo Nacional Provincial	31	N. D.	Alemania
Cia. Nestle	42	Maquinaria y Equipo	U.E.
Apasco	43	Maquinaria y Equipo	Alemania
Ispat Mexicana	46	Pelet, Fierro, Refractarios	Alemania
Bayer de México	47	Prod. Químicos	Alemania
Empresas La Moderna	50	Maquinaria	U.E.
Mexinox Trading	53	Acero Inoxidable	Alemania, España
Gpo. Industrial Saltillo	55	Maquinaria y Equipo	España, Italia
Química Hoechst	58	Químicos	Alemania
Cementos Apasco	62	Maquinaria y Equipo	Alemania
Química Hoechst (filial)	63	Farmoquímicos	Alemania
Olivetti Mexicana	75	Partes Maq. Escribir y PC's	Italia

Reaseguradora Alianza	78	Seguros	Inglaterra
Gpo. Embotellador de México	80	Maquinaria	Alemania, Italia
Grupo Simec	87	Maquinaria	España
Grupo Hemex	93	Plástico	Alemania
Siemens	94	Materia p. Equipo Medico	Alemania
Promeco	101	Materia Prima	Alemania, España, Italia
General Tire de Mexico	102	Cuerdas para llantas de fule	Bélgica
Cigarrera La Moderna	104	Maquinaria	U.E.
Internacional de Cerámica	116	Fritas	España
Vistar	117	Materiales y Componentes	Alemania, Francia
Sociedad Industrial Hermes	123	Tabo. Automoviles	Alemania
Cigarros La Tabacalera	127	Maquinaria	Italia
Industria Automotriz	129	Perfil de Acero	Inglaterra
Electro Óptica	131	Plastico	Alemania
Atlas Copco Mexicana	135	Compresores de Aire	Bélgica
Fabricas de Calzado Canadá	136	Calzado, Maquinaria, P. Quim.	Alemania, Italia
Rhone Poulenc Rorer	139	Quetoprofen	Francia
Equipo Automotriz Hemex	144	Pexiglas	Alemania
Basf Pinturas	148	Materias Primas	Alemania
Sandvik de México	151	Pulvo Carburo Tungsteno	Suecia
Dist. de Aguas Envasadas	161	Maquinaria	Francia
Aralmex	162	Componentes y Tubos	Alemania, España
Difaquim	174	Penicilina Cruda	Alemania, Inglaterra
Grupo Synkro	176	Nylon, Liera	Italia
Viajes Meca	178	Servicios	Italia
Lunkomex	186	Perfil de Acero, Lamina	Alemania, Inglaterra
Industrias Kores	187	Cassete, Cinta, Fibra Sintética	Alemania
Porcelanite	192	Maquinaria y Equipo	Italia
Orfaquim	193	Penicilina Cruda	Alemania, Inglaterra
Bticino de México	200	Urea y Aluminio	Italia
Hilasal	201	Refacciones, Colorantes	Alemania
Herbens de México	211	Quimicos	Alemania
Ediciones Larousse	213	Libros	Francia
Sedas Real	227	Maquinaria, Refacciones	España
Química Knoll	236	Prod. Quimicos	Alemania
Refrigeración Ojeda	239	Cristal, Resina, Maquinaria	Italia
Lab. y Agencias Unidas	242	Materia Prima	España
Ultra Lala	263	Equipo de Rehidratado	Holanda
General Products	270	Hidrosulfito de Sodio	Alemania
Hellamex	272	Faros	Alemania
Productos Mitza	283	Bienes de Capital	España, Italia
Grupo Bavaria	285	Refacciones	Alemania
Agroequipos del Valle	292	Sembradoras	Francia
Gress	296	Maquinaria/Equipo	Italia
Diversey de México	300	Dequest 200	Inglaterra
Grupo Seser	304	Maquinaria	España
Química Sumex	305	Equipo/Refacciones	Alemania
Pavilion	308	Maquinaria/Equipo	Italia
Industrias Quetzal	331	Refrigeración, partes, comp.	Alemania

Fuente: Elaborado por la Dirección de la Comisión Europea en México con datos de la Revista "Expansión", Septiembre 13

## **CONCLUSIONES**

Con el afán de lograr un mayor entendimiento del potencial existente en cuanto a las relaciones económicas entre México y la Unión Europea, considerando las bases y los parámetros sobre los que descansó la relación de 1991 a 1994 y con la ayuda de cifras, documentos y gráficas del mismo periodo sobre comercio e inversión que refleja la realidad a cerca de los intercambios realizados a la luz del Acuerdo Marco, como mecanismo trascendente regulador de la cooperación económica, comercial, tecnológica y empresarial, entre otros; finalizamos concluyendo con la comprobación de la hipótesis planteada sobre la base del tema de investigación. "La apertura de las relaciones económicas México-Unión Europea 1991-1994. Causas, efectos y perspectivas" donde se planteó la hipótesis de que las relaciones México-Unión Europea se dinamizaron a raíz de la redefinición del Modelo de Desarrollo Económico del Presidente Salinas de Gortari, conllevando al acercamiento y a la creación de caminos más estrechos, pero a la vez más difíciles en las relaciones económicas, comerciales y de cooperación.

De tal forma vemos, que a pesar de que la relación entre la Unión Europea y México fue más dinámica después de la entrada en vigor del Acuerdo Marco, los resultados no fueron suficientemente representativos en cuanto a alcances y beneficios obtenidos, debido a que faltó promover más los mecanismos existentes en el Acuerdo Marco, para lograr una mayor penetración de los mismos en el sector empresarial mexicano, así como reforzar la relación en base a otros medios de los ya existentes, vemos como faltó hacer efectivos sectores contemplados en el Acuerdo, que no fueron cabalmente aprovechados, y aunque México suscribió mecanismos de cooperación, como el BC-NET o el ECILP, que junto con el Acuerdo Marco, no tuvieron la difusión necesaria y por ello, el desconocimiento de los empresarios mexicanos, para lo cual se debieron realizar campañas publicitarias de los beneficios ofrecidos por dichos mecanismos si se aprovecharan cabalmente.

Los objetivos que persiguen, tanto la UE, como México, al buscar intensificar sus relaciones son claros, para México significa beneficiarse de los adelantos tecnológicos de los países europeos, contar con el respaldo de socios experimentados, acceder al Mercado Único Europeo (MUE) y ampliar la cooperación

internacional, entre otros, y para la UE significa el abrir nuevos mercados y dentro de este contexto acceder a los países integrantes del T.L.C. de América del Norte (Estados Unidos y Canadá) sin pagar impuestos, lo que significa un efecto de triangulación comercial, así como el ingresar a los países de América Latina, aprovechando la posición geográfica y la condición de líder que mantiene México en la región.

Con el Acuerdo Marco, México buscó, tener mayor presencia, en el Continente europeo, fomentando los intercambios comerciales y abriendo canales para fomentar los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED), a través de la creación de empresas con capitales de riesgo ó Joint Ventures. Dentro de la cooperación económica, los mecanismos incluidos en el Acuerdo Marco, como Al-Invest, Red Coopeco, y el ECILP, forman parte importante del Acuerdo, pretendiendo ampliar la cooperación económica en ambos sentidos, y elevar la calidad de socios, considerando que estos mecanismos se enfocaron al sector empresarial privado; las micro, pequeñas y medianas empresas, donde su objetivo general fue el de contactar a empresarios europeos con los empresarios mexicanos, para intensificar los intercambios comerciales y crear nuevos socios europeos, via ferias internacionales, encuentros empresariales y acciones de promoción en el mismo sentido, también se buscó acceder a transferencias de tecnología, asistencia técnica y coinversiones.

Sin embargo, para el sector empresarial mexicano, resulta difícil acceder al mercado europeo y pece a que los operadores económicos, tengan las condiciones necesarias para inducir a México en la órbita Europea, existe el desconocimiento de dichos operadores y en general del mercado europeo, además de que se carece de la adecuación de los standards de calidad en los productos mexicanos compatibles a los utilizados el el Mercado Único.

México carece de tecnologías apropiadas en el sector productivo y esto frena también la creación de alianzas estratégicas para las empresas europeas, se carece de la formación de expertos mexicanos en materia de metrología, certificación y calidad, además de la existencia de laboratorios donde se certifiquen estos procesos, las empresas mexicanas que hacen evaluaciones de calidad, no tienen reconocimiento internacional, por eso en el Acuerdo Marco, se buscó establecer los standards de calidad que se utilizan en la Unión Europea.

México esta en desventaja, con respecto a otros países que exportan hacia la UE, debido al bajo nivel arancelario que estos países pagan al ingresar al Mercado Europeo, como los países del ACP (países de África, el Caribe y el Pacífico), los países de Pacto Andino y de Centroamérica; otro factor que incide en la baja relación entre México y la Unión, es el referente al T.L.C., ya que este incide económica y comercialmente y se refleja también en la atracción de inversiones, las empresas europeas establecidas en México se verán afectadas por el T.L.C. más a largo plazo, que a corto plazo y será básicamente por diferenciales arancelarios, ya que a medida que desaparezcan los aranceles entre los miembros del T.L.C. productos europeos serán desplazados; pero eso se pretende contrarrestar por medio del factor de calidad y estilo que impera en los productos europeos, y tecnologías superiores en los periodos largos de transición en el T.L.C..

Los problemas comerciales que enfrenta México y la UE, como son las reglas de origen, la propiedad intelectual, el etiquetado de los productos, las barreras sanitarias y los incrementos arancelarios, son factor para que los intercambios comerciales se vean minimizados y frenen el desempeño de las relaciones bilaterales.

Elementos como los mencionados, aunados a la falta de dinamismo de la economía europea, en años recientes y la inestabilidad de la economía mexicana, como las constantes devaluaciones del peso mexicano y la incertidumbre para los inversionistas extranjeros, han sido factores para que las exportaciones mexicanas hacia la UE se hayan mantenido constantes en los últimos años.

Las empresas mexicanas podrían implementar nuevas estrategias para exportar otros productos a los que tradicionalmente vende a la Comunidad Europea, diversificando algunos sectores que generen nuevas rutas de mercado, tales como: Analizar políticas arancelarias y normas existentes en la UE para asegurar la permanencia de los productos mexicanos, conocer si los productos exportables serán comercializados a las diferentes zonas comunitarias, y si es así, ver que tan fuerte es el impacto de dichos productos en la zona y los gustos y preferencias por los productos mexicanos, para con ello, incrementar, reducir o reemplazar dichas mercancías por otras de mayor aceptación en la zona, buscar fuentes de financiamiento europeas, para volverse competitivos hacia

los productos europeos, con tecnologías de punta; comercializar con la cultura existentes en la Unión Europea y tomar en cuenta los idiomas oficiales de la UE, para que los productos comercializados en la región se etiqueten en 3 o 4 idiomas.

Entre otras medidas se debería contemplar, la realización de estudios de factibilidad para conocer la ideología y preferencias de los países de la Unión, principalmente donde los productos mexicanos, no tienen gran mercado; así como realizar inversiones publicitarias sobre el mercado mexicano y sus productos, con la inclusión de leyendas europeas; además de brindarle al sector bancario europeo mayores facilidades para tener una mayor cobertura en México con miras a obtener fuentes de financiamiento; con estas medidas se buscaría equilibrar la balanza comercial entre México y la Unión Europea, superando algunos obstáculos existentes que frenan el ingreso de los productos mexicanos a la UE, buscando reducir la dependencia con los Estados Unidos.

Es así como resultado necesario comprender la ineficacia del Acuerdo Marco de Cooperación signado en 1991, para involucrar un nuevo actor, de las relaciones bilaterales, un nuevo Acuerdo que sucederá al firmado en 1991 y diferirá notablemente del mismo, ampliando los campos de acción incluidos en el Acuerdo Marco y liberalizando los intercambios comerciales, reabriendo una nueva etapa de las relaciones México-Unión Europea.

Vemos así como la UE guarda una actitud positiva hacia México, con respecto a la negociación del Nuevo Acuerdo, que especulando, para México aumentará su comercio con esa región hasta en un 20%, contando para ello con el apoyo de países como Alemania, España y recientemente Francia, por otro lado, para la UE significará una mayor presencia europea en los ámbitos político, económico y de cooperación internacional, además que generará beneficios adicionales a los que ofrecía el Acuerdo Marco, ya que reforzará su presencia en el mercado norteamericano, por la penetración en el mercado mexicano, sin olvidar que las inversiones seguirán siendo un atractivo para los europeos, ya que se incrementarán conforme la economía se abra más a los capitales extranjeros y aumenten las relaciones entre la UE y México, por ser este, un país que ofrece oportunidades de crecimiento a largo plazo para dichos rubros, es por ello que la IED en México representa para la UE un renglón de importancia en las relaciones entre Europa y México.

Por otro lado cabe señalar que en la actual administración, durante la visita a México del Vicepresidente de la Unión Manuel Marín en 1995, se presentó ante el presidente Zedillo el informe sobre la concepción del Acuerdo que se pretende negociar con la UE dando margen de tiempo para presentar una propuesta del mandato de negociación por parte de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo, para posteriormente iniciar el proceso de ratificación por el Parlamento Europeo y por los parlamentos nacionales de los países miembros, que podría ser en dos años.

Finalmente cabe señalar que en mayo de 1995 se dio ya un paso importante en el proceso de negociación del Acuerdo, con la firma en París de una declaración Conjunta Solemne entre el Consejo Europeo y la Comisión Europea por una parte y México. Por la otra parte, dicha firma la precidieron el Presidente del Consejo de Ministros Sr. Alain Juppé, el Vicepresidente Marín y el Srío. de Relaciones Exteriores de México Sr. José Ángel Gurría Treviño; y en este contexto, aunque tomará tiempo la conclusión del acuerdo, las bases están dadas y los avances se darán paulatinamente.



## BIBLIOGRAFÍA

1. Asociación Española de Normalización. AENOR Edit.: AENOR, España 1994. 11 pp.
2. BLANCO MENDOZA, Herminio. Las negociaciones comerciales de México con el mundo. Una visión de la modernización de México. 1a. Edición, México 1993. Edit.: FCE. 281 pp.
3. CARRASCO, Rosalva. "El programa de modernización industrial". LA JORNADA. Sección: Perfil. Lunes 9 de abril de 1990. 2 pp.
4. CAUDRON ANNE. La Unión Europea y México. Edit. Delegación de la Comisión Europea en México. Impresión: Artes Gráficas Panorama, S.A. de C.V. México, D.F. Septiembre de 1995 33 pp.
5. CCE. (Comisión de las Comunidades Europeas). El Mercado Único. Edit.: Oficina de publicaciones oficiales de la Comunidad Europea. Luxemburgo 1994. 48 pp.
6. CCE. Europa en un Mundo Cambiante. Edit.: Publicaciones Europeas. División "Publicaciones". Luxemburgo 1994. 42 pp.
7. CCE. La Comunidad Europea y América Latina. Edit.: Publicaciones Europeas. División. "Publicaciones" y "Europa en el mundo". Luxemburgo 1991. 6 pp.
8. CCE. La Unión Económica y Monetaria. Edit.: División "Publicaciones" Europeas de la serie "Documentos". Luxemburgo. mayo de 1991. 6 pp.
9. CCE. La Unión Europea. Edit.: División "Publicaciones" Europeas de la serie "Documentación Europea". Luxemburgo 1992. 51 pp.
10. CUEVA PERUS, Marcos "Maastricht. La marcha de un Tratado". UNO MAS UNO. Sección: Internacionales. Lunes 16 de noviembre de 1994. p.12.
11. Comisión Europea. AL-INVEST. Edit.: Dirección de Relaciones Económicas Externas. Bruxelles. 1994 35 pp.
12. Comisión Europea. El Cambio y la UE. Edit.: Unión Europea. Mayo de 1995. Luxemburgo. p. 8-9.
13. Dirección General de Inversión Extranjera. Evolución de la Inversión Extranjera en México. Edit.: SECOFI. enero de 1994. 5 pp.
14. Dirección General de Asuntos Económicos Bilaterales. Fondos Estructurales de Apoyo Económico en la Comunidad Europea. Edit.: SRE. Agosto de 1993. 5 pp.
15. Dirección General de Asuntos Económicos Bilaterales. Las Relaciones Económicas México-Comunidad Europea. Edit.: SRE. México 1994. 4 pp.
16. Dirección General de Relaciones Económicas Multilaterales y con Europa, Asia y África. La Relación México-Unión Europea. Edit.: SRE. México 1995 6 pp.
17. Dirección General de Relaciones Económicas Multilaterales y con Europa, Asia y África. Nota Informativa. México. La Nueva Ley de Inversión Extranjera. Edit.: SRE. México 1995 5 pp.

18. GELABERT, Rafael. EURONOTAS. Año 1. Núm. 2. Edit.: DCCEM (Delegación de la Comisión de las Comunidades Europeas en México). Septiembre-Octubre de 1991. Revista mensual. 8 pp.
19. GELABERT, Rafael. EURONOTAS. Año 2. Núm. 5. Edit.: DCCEM. Febrero-Marzo de 1992. Revista mensual. 8 pp.
20. GELABERT, Rafael. EURONOTAS. Año 1. Núm. 1. Edit.: DCCEM. Mayo a Junio de 1992. Revista Mensual. 8 pp.
21. IRELA. Relaciones entre México y la Comunidad Europea. Un informe de IRELA. Edit.: Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas. México 1993. 16 pp.
22. JAUREGUI ROJAS, Miguel. Alcances y Beneficios del Acuerdo Marco de Cooperación entre México y la Comunidad Económica Europea. Edit.: Grupo "Marco Legal"-CEMAL- 1991. México, D.F. 15 pp.
23. KINDEL, Klaus. Europa y América Latina: Una Cooperación para la Acción. Edit.: Comisión Europea-IRELA (Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas) 28 pp.
24. MUÑOZ, Patricia. "El capital foráneo podrá participar en la perforación de pozos petroleros y en cooperativas". LA JORNADA. Sección: Economía. viernes 26 de noviembre de 1993. p. 47.
25. MILTIADES, Chocholiades. Economía Internacional. México 1991. 674 pp.
26. PASCAL, Fortaine. Una Idea Nueva para Europa. La Declaración Shuman. Edit.: Documentación Europea. Luxemburgo 1992. 51 pp.
27. PEREZ SORIA, Antonia. "Perdedores de la Reestructuración". EL FINANCIERO. Sección: Enfoques. Lunes 21 de junio de 1993. p. 38A.
28. PLIEGO, Felicitas. EURONOTAS. Edit.: DCCEM. Diciembre 1993-Enero 1994. Revista Mensual. 8 pp.
29. PLIEGO, Felicitas. EURONOTAS. Edit.: DCCEM. Marzo de 1994. Revista Mensual. 8 pp.
30. PLIEGO, Felicitas. EURONOTAS. Edit.: DCCEM. Septiembre de 1994. Revista Mensual. 12 pp.
31. PLIEGO, Felicitas. EURONOTAS. Edit.: DCCEM. Enero de 1995. Revista Mensual. 8 pp.
32. PLIEGO, Felicitas. EURONOTAS. Edit.: DCCEM. Febrero de 1995. Revista Mensual. 4 pp.
33. PLIEGO, Felicitas. La Unión Europea y México. Edit.: Delegación de la Comisión Europea. Impreso: Tipografías. México, D.F. 28 pp.
34. PLIEGO, Felicitas. Relaciones Unión Europea-México. Edit.: Delegación de la Comisión Europea. Noviembre de 1994. México, D.F.. Revista Mensual. 17 pp.
35. PLIEGO, Felicitas. Relaciones Unión Europea-México. Edit.: Delegación de la Comisión Europea. Enero de 1995. México, D.F.. Revista Mensual. 19 pp.
36. PLIEGO, Felicitas. Relaciones Unión Europea-México. Edit.: Delegación de la Comisión Europea. Junio de 1995. México, D.F.. Revista Mensual. 18 pp.

37. PLEGO, Felicitas. Relaciones Unión Europea-México. Edit.: Delegación de la Comisión Europea. Octubre de 1995. México, D.F.. Revista Mensual. 17 pp.
38. PODER EJECUTIVO FEDERAL. Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994. 1a. Edición. mayo 1989. Edit.: SPP. 143 pp.
39. PREECE, John. "Jornada s/normalización". México City TIMES. Sección: The Economy. viernes 17 de noviembre de 1995. p 18.
40. REUTER. "Posterga la UE negociaciones de libre comercio con México". LA JORNADA. Sección: Economía. martes 30 de enero de 1996. p. 51.
41. SALINAS DE GORTARI, Carlos "Sexto Informe de Gobierno". EL NACIONAL. martes 2 de noviembre de 1994. 24 pp.
42. TAMAMES, Ramón. Estructura Económica Internacional. Edit.: Madrid. 550 pp.
43. TOTDRO NIETO, Dauno. El Mercado de Valores. Año LIII, feb. 1. Edit.: NAFINSA. Subdirección de Publicaciones. Revista Quincenal. 1993. 39 pp.
44. VAN DEN BROEK, MR. Hans. Transatlantic Relations. Edit.: Comisión Europea. Bruselas 1994. 8 pp.
45. VALVERDE ARCINIEGA, Jaime. Carta del Economista. Año 3. Núm 5. Edit.: Colegio Nacional de Economistas. Septiembre-noviembre de 1993. Revista bimestral. 63 pp.
46. ZEBADUA, Emilio. "Perspectivas Económicas de Europa para 1993". EL FINANCIERO. Sección: Economía. martes 12 de enero de 1993. p 22.