

comercio *e*xterior

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C.

VOL. 50, NÚM. 8, MÉXICO, AGOSTO DE 2000

México y España de cara a la Unión Europea

50
ANI
VERSARIO

CONSEJO DIRECTIVO

Serie A

Propietarios

José Ángel Gurría Treviño
Herminio Blanco Mendoza
Carlos Noriega Curtis
Romárico Arroyo Marroquín
Rosario Green Macías
Luis Téllez Kuenzler
Jonathan Davis Arzac
Decio de María Serrano
Guillermo Ortiz Martínez

Suplentes

Carlos García Moreno
Santiago Macías Herrera
Miguel Luis Anaya Mora
Andrés Casco Flores
Juan de Villafraña Andrade
Andrés Antonius González
Georgina Kessel Martínez
José Rivera Banuet
Ángel Palomino Hasbach

Serie B

Propietarios

Claudio X. González Laporte
Valentín Díez Morodo
Alejandro Martínez Gallardo
Héctor Rangel Domene

Suplentes

Federico Sada González
Jesús Vizcarra Calderón
Raúl Picard del Prado
Juan Gilberto Marín Quintero

Comisarios

Serie A

Propietario

Mario López Araiza Orozco
Suplente

Carlos Arturo Aguirre Islas

Serie B

Propietario

Agustín García-López Loeaer
Suplente

Guillermo Vázquez Ochoa

Secretario

Héctor Orrico de la Vega

Prosecretario

José Anselmo Moreno Sánchez



BANCOMEXT

Director General

Enrique Vilatela Riba

Directores generales adjuntos

Raúl Argüelles Díaz González

Carlos Elías Rincón

Sergio Fadl Kuri

Abel Jacinto Intriago

Gabriel Leyva Lara

Julio César Méndez Rubio

Humberto de J. Molina Medina



comercio Exterior

VOL. 50, NÚM. 8, AGOSTO DE 2000

643 MÉXICO Y ESPAÑA DE CARA A LA UNIÓN EUROPEA

Encarnación Moral Pajares

En la presentación del número, la autora resume el entorno en que se fortalecen las relaciones entre México y España. En aquél destacan las transformaciones internas y su participación en mecanismos de integración. En este sentido, el país ibérico impulsa los esfuerzos para que los lazos culturales que unen a México con la Unión Europea, "queden aglutinados por una fuerte interpenetración económica y una sólida cooperación política".

649 RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE AMÉRICA LATINA Y LA UNIÓN EUROPEA

Rafael Pampillón Olmedo

Con el propósito de ofrecer un panorama de los vínculos entre las economías latinoamericana y de la Unión Europea, el autor pasa revista a tres elementos fundamentales: el comercio, que muestra una tendencia decreciente, y la inversión y la ayuda para el desarrollo, las cuales se incrementaron de manera notable en el último decenio.

659 LAS RELACIONES COMERCIALES DE LA UNIÓN EUROPEA Y ESPAÑA CON MÉXICO

Juan Ramón Lanzas Molina y Encarnación Moral Pajares

El Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea abre amplias perspectivas para ambas partes. Con el propósito de indagar sobre ellas, los autores examinan los intercambios del bloque continental, y de España en particular, con el país americano en el período de 1988 a 1998. Para ello recurren a indicadores de especialización sectorial y comercio intraindustrial, entre otros aspectos.

674 LOS ACUERDOS DE FIN DE SIGLO ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y MÉXICO

Miguel Ángel Díaz Mier y Penélope González del Río

El carácter multinacional de la Unión Europea ha determinado la peculiaridad de sus relaciones con otros países y mecanismos de integración. Los autores reseñan de manera sucinta la historia de esa institución y sus vínculos con el exterior, en particular los tratados con México de 1975, 1991 y 1997, en el contexto del devenir de este país y de otros pactos económicos de los firmantes con otros socios.

686 DESREGULACIÓN Y APERTURA DEL SECTOR FINANCIERO MEXICANO

Ramón Sánchez Tabarés y Alfredo Sánchez Daza

Los autores ofrecen una relatoría de los principales acontecimientos y disposiciones gubernamentales que han determinado el comportamiento de los flujos financieros y las instituciones del sector en los últimos dos decenios en México. A pesar de los avances, concluyen, "está pendiente que los efectos de los procesos de apertura financiera y comercial se generalicen y traduzcan en mejoras de la eficiencia económica."

EN ESTE NÚMERO SE INCLUYEN CUPONES DE RENOVACIÓN Y SUSCRIPCIÓN.

COMITÉ EDITORIAL

Juan Pablo Arroyo Ortiz, Carlos Bazdresch Parada, Javier Beristain Iturbide, Sergio Fadl Kuri, Arturo Fernández Pérez, David Ibarra Muñoz, Mario Ojeda Gómez, Gustavo Romero Kolbeck, Francisco Suárez Dávila, Homero Urías Brambila

DIRECCIÓN DE LA REVISTA COMERCIO EXTERIOR

Director

Homero Urías Brambila
<hurias@bancomext.gob.mx>

Subgerentes

Rafael González Rubí
<rigonrub@bancomext.gob.mx>

Sergio Hernández Clark
<shernanc@bancomext.gob.mx>

Redacción e información

Elena Cabello, Alfredo Castro Escudero, Alma Rosa Cruz, Alicia Loyola Campos, Miguel Ángel Ramírez, Alfredo Salomón

Edición

Enrique Pérez Vera
Daniel Cobian, María Esther Jacques Medina, Pilar Martínez Negrete Deffis

Distribución

Angélica González C., Leticia Martínez

Servicios secretariales y de apoyo

Antonia Cardona Reyna, Elizabeth García Tinajero, Juan Leyva García, Ángeles Marín Ancona

Asesor

Jorge Eduardo Navarrete

Comercio Exterior es una publicación abierta al debate. Admite, por tanto, una amplia gama de ideas que no coinciden necesariamente con las del Bancomext. La responsabilidad de los trabajos firmados es de sus autores y no de la institución, excepto cuando se indique lo contrario.

Pueden reproducirse materiales mencionando la fuente. En libros de distribución comercial se requiere autorización de los autores y de *Comercio Exterior*. El Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., se reserva el derecho de difundir por medios magnéticos o fotográficos el contenido de la revista. Impresa en Ediciones ECA, S.A. de C.V., Calle B, núm. 20, Manzana XI, Col. Educación, 040400 México, D.F. Autorizada como publicación periódica por el Servicio Postal Mexicano (Sepomex) con el número de registro 010 1062. Distribuida por Sepomex, Netzahualcōyotl núm. 109, Centro, 06080 México, D.F. Características: 218421108. Certificados de licitud de título (núm.-1193) y de contenido (núm. 657) expedidos por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas el 2 de julio de 1981. Número de Reserva de Título: 248/78. Aparece el último día de cada mes. Publicación gratuita.

Dirección de la Revista *Comercio Exterior*, Camino a Santa Teresa 1679, octavo piso, Jardines del Pedregal, 01900 México, D.F. Tels.: 5481 6220 y 5481 6000, ext. 6552; fax: 5481 6214. Correspondencia: A.P. 21 258, 04100 México, D.F.

<http://www.bancomext.com/Bancomext/RevistaComercio/RevistaComercio.jhtml>
e-mail: revcomer@bancomext.gob.mx

ISSN-0185-0601

698 MÉXICO EN EL TLCAN, ESPAÑA EN LA UNIÓN EUROPEA: BALANCE DE LA INTEGRACIÓN

Javier Oyarzun de Laiglesia

Como complemento y consolidación de las reformas económicas, México y España se incorporaron a esfuerzos regionales de integración. En su recuento de logros y retos, el autor señala que la comparación de ambas experiencias debe considerar la brecha que separa a cada país de los otros miembros y el lapso transcurrido, a fin de obtener una evaluación acertada.

711 LAS ECONOMÍAS ESPAÑOLA Y MEXICANA: UN ANÁLISIS COMPARATIVO

Eduardo Cuenca García

En los dos último decenios México y España han modificado radicalmente las condiciones en que se desempeña la actividad económica. El autor reseña tales cambios y plantea los retos frente a una mayor participación en las corrientes mundiales de inversión y comercio.

718 MÉXICO Y ESPAÑA ANTE DOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN

Carlos Berzosa

El país latinoamericano y el ibérico han tenido diversas experiencias en su participación en esfuerzos de integración distintos: el TLCAN y la Unión Europea. De la comparación entre ellas el autor busca extraer lecciones de utilidad; en particular, examina los desequilibrios que pueden aparecer entre regiones y países, por lo que propone mecanismos adecuados de compensación.

724 EL PROCESO DE CREACIÓN DE LA UNIÓN MONETARIA EUROPEA

Félix Varela Parache

El autor describe con detenimiento los antecedentes y la manera en que ha operado la Unión Monetaria Europea, así como las políticas monetaria y cambiaria del euro. Asimismo, a partir de la experiencia de algunas naciones en el cumplimiento de las condiciones de convergencia y los beneficios de contar con una moneda fuerte, señala las lecciones para países de América Latina que consideran la dolarización formal de sus economías.

734 INTEGRACIÓN Y RELACIONES EXTERIORES: LA EXPERIENCIA ESPAÑOLA

Gonzalo Escribano Francés

En los decenios finales del siglo XX las relaciones de España con el exterior se modificaron de manera notable. Ello puede atribuirse, sobre todo, a su incorporación en la Unión Europea. Sin embargo, mediante el análisis de flujos económicos distintos de los comerciales el autor destaca que el país ibérico ha sabido mantener sus relaciones tradicionales, aun en el marco de la política comunitaria.

745 RECUESTO NACIONAL

749 RECUESTO LATINOAMERICANO

753 OBRAS RECIBIDAS

754 SUMMARIES OF ARTICLES

755 CUPONES DE RENOVACIÓN Y SUSCRIPCIÓN

México y España de cara a la Unión Europea

ENCARNACIÓN MORAL PAJARES*

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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


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

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

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

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

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

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

C U A D R O 1

UNIÓN EUROPEA: PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE LOS PAÍSES FUERA DEL BLOQUE, 1985-1997 (PORCENTAJES)

	Exportaciones		Importaciones	
	1985	1997	1985	1997
Estados Unidos	25	19	19	21
Japón	3	5	8	9
Asia	10	17	9	19
América Latina	5	6	8	5
Otros europeos	22	28	22	25
Otros	35	25	34	21

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Bélgica-Luxemburgo); en este caso, la concentración alcanza 90% de los intercambios.

La pérdida de participación europea en el mercado latinoamericano

El comercio de América Latina con otros países, en particular Estados Unidos

Si bien el comercio entre América Latina y la Unión Europea ha crecido de manera notable en valores absolutos, ello obedece en esencia al aumento de las importaciones latinoamericanas de productos europeos (164% acumulado en 1990-1997). Por el contrario, la expansión de las exportaciones latinoamericanas al bloque europeo en el mismo lapso se limitó a un crecimiento de 29%, en claro contraste con el aumento de las ventas de la región al resto del mundo (128%). La Unión Europea ha cedido terreno del mercado latinoamericano a Asia y Estados Unidos. La participación de las importaciones latinoamericanas originadas en Europa descendió de 21 a 16 por ciento de 1990 a 1997, mientras que la de Asia creció de 9 a 15 por ciento y la de Estados Unidos de 38 a 43 por ciento.

Un factor que explica tal pérdida de presencia es el desarrollo del mercado entre Estados Unidos y México: de 1990 a 1997, la participación del primero en las importaciones mexicanas se elevó de 66% a casi 75%, mientras que la de la Unión Europea cayó de 17 a 9 por ciento. Al parecer, la firma del TLCAN ejerció un efecto de desviación del comercio europeo con México. En este sentido, si todos los países de América concluyen un ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas) de aquí a 2005, ello plantearía serias interrogantes sobre los lazos económicos europeos con América Latina.

El interés de Estados Unidos por la culminación del ALCA se basa en la convicción de que ésta favorecerá sus intereses nacionales de largo plazo y en el atractivo que supone América Latina para otros países, fundamentalmente para la Unión Europea y Japón. Durante la reunión de viceministros celebrada en Brasil en febrero de 1997 se decidió que los países participantes del Área podrían negociar a título individual o colectivo as-

C U A D R O 2

UNIÓN EUROPEA: COMERCIO CON AMÉRICA LATINA POR CATEGORÍAS DE PRODUCTOS, 1996 (PORCENTAJES)

	Importaciones	Exportaciones
	Maquinaria y equipo de transporte	7.9
Alimentos	38.2	4.2
Manufacturas de base	15.4	12.5
Materias primas	18.0	-
Productos químicos	-	16.4
Otras	20.5	15.2
Total	100.0	100.0

Fuente: Eurostat, Comext Databank, 1997, y cálculos del Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas.

pectos relacionados con la supresión de barreras arancelarias y no arancelarias, la inversión, el comercio de servicios, la política de competencia y la propiedad intelectual. El ALCA deberá incluir un conjunto de medidas y sólo será suscrito cuando se haya alcanzado un compromiso en *todos* los temas de la negociación. Una negociación colectiva permitiría agilizar el proceso del ALCA. A junio de 1997 habían decidido negociar como grupo la Comunidad del Caribe (Caricom) y el Mercado Común del Sur (Mercosur). Los países de Centroamérica y la Comunidad Andina aún no se deciden y los miembros del TLCAN parece que lo harán de forma individual.

De hacerse realidad, el ALCA sería el mayor acuerdo de libre comercio de la historia y supondría un crecimiento económico añadido para América Latina de 1.5% anual. Sin embargo, las negociaciones sólo podrán avanzar si se produce un acercamiento entre Estados Unidos y el Mercosur.

Intensificación del comercio intrarregional

El proceso de liberalización del comercio en América Latina ha incrementado las exportaciones dentro de la región respecto al total de sus exportaciones, reduciéndose las ventas a la Unión Europea y al resto del mundo. Una consecuencia de esta política comercial es el cambio de signo de la balanza entre América Latina y la Unión Europea: de un superávit de 9 100 millones de dólares en 1990 a un déficit superior a los 14 300 millones en 1997. En el cuadro 3 se observa que desde 1992 la participación de las exportaciones intrarregionales en las totales ha aumentado, aunque en 1998 disminuyó. Ello obedeció a la caída de 6% de las exportaciones dentro de la ALADI que interrumpió una tendencia expansiva de 12 años. En el ámbito del Mercosur, la reducción de dicho comercio fue mucho menor (0.5%), lo que confirma la solidez de esa agrupación subregional. El comercio entre los países de la Comunidad Andina, que se había recuperado en 1997, retrocedió 6%, debido al descenso de las ventas de Venezuela a Colombia. En cambio, las exportaciones intrazonales del Mercado Común Centroamericano aumentaron 9%, en consonancia con la tónica general de expansión del co-

mercio de esos países, aunque dicho crecimiento fue inferior al registrado por las ventas totales (14%).

Las exportaciones de América Latina a la Unión Europea

Entre los factores que dificultan el incremento de las exportaciones latinoamericanas a la Unión Europea se encuentran: a) oferta exportable poco adecuada a la demanda de la Unión Europea; b) insuficiente desarrollo de la infraestructura comercial; c) las barreras comerciales y la Política Agrícola Común (PAC); d) lejanía geográfica, y e) la rápida liberalización comercial en América Latina. Otro elemento lo constituyen los vínculos entre el bloque europeo y las economías de Europa del Este, con las cuales mantiene acuerdos preferenciales debido al interés por desarrollar a esos países y en un futuro incorporarlos a la Unión como proveedores de manufacturas intensivas en mano de obra, productos agrícolas, materias primas industriales y productos semielaborados, precisamente los que actualmente exporta América Latina.

Sin embargo, para la Unión Europea es de importancia estratégica mantener y aumentar las relaciones comerciales con América Latina por medio de acuerdos comerciales. Las empresas europeas tienen ante sí la oportunidad de realizar cuantiosas inversiones en las obras de infraestructura que se están emprendiendo en aquella región y que podrían responder a la creciente demanda de transporte, telecomunicaciones y energía, con un enorme potencial en diversos sectores.

La PAC, con su sistema de subvenciones y ayudas, genera barreras a las importaciones de productos agrícolas de América Latina, aunque al parecer la Unión Europea —por medio de la OMC— ya realiza concesiones. Más adelante se destaca la imposibilidad de seguir sosteniendo la PAC, pese a las presiones de los agricultores europeos.

En resumen, las tendencias del intercambio entre la Unión Europea y América Latina no parecen favorecer al comercio latinoamericano; más bien, profundizan su desequilibrio comercial con preocupante pérdida de importancia relativa de mercados para las exportaciones de la región. En este sentido, es necesario revisar y corregir los elementos que limitan el acceso de las exportaciones latinoamericanas a los mercados euro-

peos y, en general, impulsar el diálogo sobre bases concretas que permitan una relación mutuamente benéfica.

LOS ACUERDOS MARCO

En los últimos años los procesos de integración en América Latina han registrado importantes avances. En la actualidad las cuatro asociaciones subregionales de libre comercio de la región (Mercosur, Comunidad Andina, Mercado Común Centroamericano y la Comunidad del Caribe) ya operan como uniones aduaneras, aunque en distintas etapas de perfeccionamiento. El más avanzado es el Mercosur, que está cerca de convertirse en un mercado común por la adopción gradual de medidas en materia de liberalización de los servicios y armonización de las políticas macroeconómicas y fiscales. Al mismo tiempo, las relaciones de las subregiones de América Latina con la Unión Europea han progresado con rapidez. En poco tiempo se han celebrado acuerdos marco de cooperación con el Mercosur (15 de diciembre de 1995), Chile (21 de junio de 1996) y México (8 de diciembre de 1997). Estos acuerdos tienen claras finalidades económicas, pero también políticas, ya que las partes se comprometen a respetar los principios de democracia constitucional, pluralismo político y derechos humanos, introduciendo en la zona un claro componente estabilizador.

Los acuerdos marco incluyen una estrategia para la liberalización comercial, la mayor cooperación económica, el apoyo al proceso de integración y el fortalecimiento de las relaciones en otros ámbitos. Se trata, sin embargo, de acuerdos cuya finalidad es que las partes se aproximen a la creación de una asociación interregional que será negociada en el transcurso de los próximos años, en especial en el área comercial. Los nuevos acuerdos implican un cambio en la naturaleza de las relaciones birregionales, pues al sustituirse el criterio asistencial por el asociativo, la cooperación económica tiende a ocupar un lugar más destacado que la ayuda.

Los procesos de integración de América Latina y el Caribe y la Unión Europea tienen puntos en común, como la aceptación de su carácter pluridimensional y objetivos que trascienden la mera esfera comercial. En particular, es posible destacar que dichos procesos persiguen la consolidación de la democracia, el

mantenimiento de la paz y la seguridad, la defensa del ambiente y la lucha contra la pobreza. Existen otras razones, como los intereses que procuran consolidar las posiciones en materia de comercio e inversión de los países del bloque europeo en América Latina, así como la necesidad de las economías latinoamericanas de asegurarse el acceso al mercado de Europa, en especial para su producción de origen agrícola.

El 24 de noviembre de 1999 comenzaron en Bruselas las negociaciones oficiales sobre un acuerdo de asociación

C U A D R O 3

EXPORTACIONES INTRARREGIONALES DE AMÉRICA LATINA, 1992-1998 (MILES DE MILLONES DE DÓLARES Y PARTICIPACIÓN PORCENTUAL.)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998 ^a
Intrarregionales	24.5	29.3	35.2	42.8	45.1	52.8	49.8
Mundiales (totales)	146.1	156.4	177.3	216.1	238.6	264.4	260.1
Intrarregionales/mundiales(%)	16.8	18.7	19.9	19.8	18.9	20.0	19.1

a. Cifras preliminares.
Fuente: CEPAL.

interregional Unión Europea-Mercosur (liberalización comercial incluida). Los representantes de Chile y la Unión Europea también se reunieron para debatir la negociación de un acuerdo similar que en principio se centrará en el capítulo no arancelario, dejando para 2001 las barreras arancelarias y la liberalización del comercio. La primera reunión de negociación estaba prevista para marzo o abril de 2000 en Buenos Aires. A pesar del creciente optimismo sobre las posibilidades de alcanzar un acuerdo, las discrepancias de fondo en torno de la liberalización del comercio agrícola podrían constituir el preludio de un proceso complejo y dilatado.

El comercio entre la Unión Europea y el Mercosur ha crecido con rapidez: su valor total se elevó de 20 000 millones de dólares en 1990 a 35 000 millones en 1996 (incremento de 75%). El bloque europeo exporta sobre todo bienes de capital, automóviles y otros productos de tecnología avanzada, mientras que más de la mitad de las exportaciones del Mercosur consiste en bienes agrícolas y alimentos, cuya mayor parte entra en el mercado europeo libre de arancel.

La liberalización del comercio con el Mercosur será muy ventajosa para la Unión Europea, sobre todo para las compañías que operan en el sector automovilístico, bienes de consumo y capital y servicios, en los cuales las exportaciones de la Unión han registrado un crecimiento acumulado de cerca de 350% en los años noventa. Los países del Mercosur aplican impuestos nacionales muy altos en estos sectores (hasta 56% en automóviles y 20% en bienes industriales).

La Cumbre de Río, celebrada los días 28 y 29 de junio de 1999, fue la reunión más grande de líderes nacionales en la historia de América Latina y una de las mayores en la historia del hemisferio occidental. Fue la primera cumbre entre la Unión Europea, América Latina y el Caribe. Independientemente de los resultados de la reunión, el hecho de haberse celebrado revela la sustancial transformación del sistema internacional en los noventa.

El 24 de noviembre de 1999 México y el bloque europeo cerraron un acuerdo con notables concesiones de uno y otro lado. El acuerdo se debe ratificar de aquí al año 2003 por los respectivos órganos legislativos. Mientras que la Unión Europea liberalizará el acceso de productos industriales mexicanos a sus mercados, México limitará su arancel máximo a 5%. La reducción de aranceles se efectuará paulatinamente hasta 2007. Aparte de algunos productos sensibles como lácteos, carne y cereales, que se revisarán en 2003, el pacto abarca todos los capítulos de la relación comercial bilateral, incluidos el libre comercio de bienes industriales y agrícolas, acuerdos preferenciales sobre servicios, contratos del Estado, inversión, normas de competencia, propiedad intelectual y solución de diferencias.

EL PROBLEMA DE LA POLÍTICA AGRÍCOLA COMÚN

La Política Agrícola Común (PAC) es a todas luces proteccionista y una de las mayores aberraciones de la Unión Europea. Es muy importante tener en cuenta que lo que los países de América Latina y el Caribe necesitan de Europa es más

comercio que ayuda. Así, para pagar su deuda, asegurar su desarrollo y financiar sus importaciones, aquellas economías deben disponer fundamentalmente de las divisas que obtienen de sus exportaciones. En este sentido, la Unión Europea debe reducir sus barreras a las importaciones de los productos procedentes de esa región. La PAC provoca el rechazo no sólo de los países ajenos a la Unión, como los latinoamericanos, para los que la política proteccionista ha supuesto un grave deterioro de su comercio, sino también de parte de los propios ciudadanos europeos, para quienes no se justifican los elevados precios de los productos agrícolas. Los órganos de gobierno de la Unión Europea consideran que el costo de la PAC es excesivo y que la desaparición del sistema de subvenciones revelará que tras la imagen de equidad, justicia social o redistribución del ingreso, las subvenciones sólo han alimentado la ineficiencia, la que hay que pagar ahora reestructurando al sector protegido, en este caso, al agrario. Desde hace algunos años se han introducido reformas a la PAC, no sólo por su excesivo costo, sino también por el desequilibrio psicológico internacional que se produce al coexistir una situación de abundancia con otra de pobreza extrema.

Desde el punto de vista interno, la reforma debe responder a las tres preocupaciones siguientes. a) Se reconoce la necesidad de que las ayudas directas a la renta agrícola se canalicen más hacia quienes la requieren, no sólo para lograr una mayor equidad en su distribución, sino también para contribuir a la cohesión económica y social. b) Es preciso considerar las perspectivas del mercado. El mantenimiento de los precios internos en los niveles actuales llevaría a una ampliación de las diferencias respecto a los precios mundiales que ya no es sostenible. Además en la última ronda multilateral de negociaciones comerciales, la Unión Europea se comprometió a reducir su nivel de subvenciones a la exportación. c) Los ciudadanos europeos exigen soluciones concretas a sus inquietudes con relación a la salubridad, la calidad y la seguridad de los alimentos.

La PAC reformada se basa en cinco objetivos: a) mejorar la competitividad de los productos agrícolas comunitarios mediante la obtención de precios más bajos; b) asegurar un alto nivel de calidad de los alimentos para beneficio del consumidor; c) garantizar ingresos estables y un nivel de vida adecuado para los agricultores; d) promover el uso de métodos de producción respetuosos del ambiente y del bienestar de los animales, así como condicionar el otorgamiento de créditos al cumplimiento de objetivos ambientales, y e) favorecer la creación de oportunidades de empleo alternativo para los agricultores.

Sin embargo, la futura ampliación de la Unión Europea (Polonia, Hungría, Estonia, República Checa, Eslovenia, Turquía y Chipre) y la segunda hornada prevista para más adelante de los cinco países del Este que también han solicitado su adhesión (Letonia, Lituania, Eslovaquia, Bulgaria y Rumania) no pueden dejar de tener una incidencia significativa en sus prioridades políticas globales. Ello será en el sentido de desplazar su "eje" de preferencias hacia Europa del Este, en detrimento de los países mediterráneos y de América Latina y el Caribe, así

como introducir cambios en la conducción de la integración europea y en su política exterior con base en las nuevas prioridades geográficas.

Las ampliaciones podrían también tener implicaciones en la revisión de la PAC: frenarían su desmantelamiento en perjuicio de las exportaciones agrícolas más competitivas de América Latina. En efecto, como en casi todos los futuros miembros de la Unión Europea la agricultura tiene un peso mucho mayor que en los países del bloque y las exportaciones agrícolas son más competitivas, el campo comunitario deberá enfrentarse al costo político que implica el desmantelamiento de los subsidios agrícolas acordado en la Ronda de Uruguay y a la competencia de los países vecinos y futuros miembros. Aunque esta competencia no representaría un costo financiero demasiado elevado para el bloque, puede incidir de manera negativa en la opinión pública europea, ya muy preocupada por la revisión de los compromisos agrícolas en el ámbito de la OMC.

Esta situación se puede reflejar desfavorablemente en las negociaciones para crear una zona de libre comercio con los países del Mercosur y Chile. La Comisión Europea, a la hora de aprobar las directivas de negociación, tuvo que superar las reticencias (sobre todo de Francia y con ella Alemania, Austria y Bélgica) para incluir productos agrícolas en el acuerdo comercial por los efectos que tendría en la PAC (en especial en relación con los cereales, el azúcar y la carne bovina). En 1999 los productos agrícolas y pesqueros representaron 40% de las exportaciones totales del Mercosur a la Unión Europea. La cuestión agraria de Chile debería entrañar menores dificultades: alrededor de 75% de sus exportaciones a Europa entran libres de derechos o pagan bajos aranceles (nivel medio arancelario de 3.4%). Según fuentes oficiales chilenas, los productos agrícolas sensibles sólo representan 7% del comercio total respectivo. En tal sentido se debe esperar un intenso debate en el seno del Consejo de Ministros de la Unión Europea cuando se considere la propuesta de la Comisión por la clara posición asumida por el Mercosur y Chile de no negociar con el bloque europeo si no se toma en cuenta el sector agrícola.

Dadas estas turbulencias del lado europeo y la importancia del tema para América Latina y el Caribe, el comercio agrícola será uno de los obstáculos concretos de mayor sensibilidad a la hora de considerar el alcance de los compromisos birregionales.

Es evidente que el enorme potencial del Mercosur y otras subregiones de América Latina en materia de producción de alimentos no se puede desarrollar a plenitud por "falta de mercados" o, con mayor precisión, porque Estados Unidos y la Unión Europea, mercados "naturales" de esa producción tan competitiva, lo impiden por las costosas políticas de incentivos y subsidios a la producción, cuyos excedentes se vuelcan a los mercados externos a precios de *dumping*. El desarme arancelario y la reducción de subsidios de la Unión Europea y Estados Unidos propiciarían una drástica reasignación de recursos, un considerable incremento de la participación de América Latina y el Caribe en el mercado y un aumento del bienestar mundial.

LA INVERSIÓN DIRECTA DE LA UNIÓN EUROPEA Y LOS PROCESOS DE PRIVATIZACIÓN EN AMÉRICA LATINA

Panorama general

La inversión directa de los países de la Unión Europea en América Latina es un elemento más del proceso de globalización que caracteriza a la economía mundial de finales del siglo XX. Los procesos de integración regional y el nuevo modelo económico imperante en América Latina y el Caribe han modificado de manera significativa el ambiente de los negocios, alentando decisiones de inversión por parte de empresas (nacionales y extranjeras) que ya operaban en la región o de compañías nuevas. El modelo económico se basa en una fuerte apertura de la economía al exterior, con rebajas arancelarias y mayor competencia internacional, un creciente papel del mercado en la economía, mayor eficiencia de las empresas, estabilidad macroeconómica (por medio del control de la cantidad de dinero), reformas en los mercados de factores (laboral y financiero) y mejoras en el financiamiento externo. Asimismo, entraña la sustitución de los instrumentos tradicionales de intervención económica que empleaban los gobiernos (reglamentaciones, subsidios y monopolios estatales) por marcos regulatorios precisos y eficientes que garanticen el funcionamiento del mercado.

Las reformas estructurales en América Latina han impulsado amplios programas de privatización. En el período 1990-1997 se realizaron 900 privatizaciones que representaron ingresos en las arcas públicas por 100 000 millones de dólares (una media de 1% del PIB regional, el doble que el promedio de otras regiones). América Latina es la zona que más empresas estatales ha vendido desde que la exprimera ministra Margaret Thatcher comenzara con dicha práctica en el Reino Unido a mediados de la pasada década; más de la tercera parte de los procesos de privatización que se han realizado en el mundo en los últimos 12 años corresponde al subcontinente.

En materia de privatización en América Latina, en la actualidad se observan tres tendencias: a) se privatizan nuevos sectores; b) aparecen nuevos actores, y c) mejora la calidad de los procesos respectivos.

En cuanto a la primera —los nuevos sectores—, todos los países han recorrido con amplitud la denominada primera ola de privatizaciones, es decir, la de empresas típicamente comerciales. En segundo lugar, la apertura al capital privado en infraestructura: puertos, aguas, aeropuertos, carreteras, sector eléctrico, telefonía, etcétera. Por último, se entra a una nueva fase del proceso que abarca los sectores sociales: fondos de pensiones, salud y educación. Se trata de nuevas formas de participación del capital privado que por supuesto tienen importantes diferencias con las infraestructuras y las empresas comerciales, pero en las cuales hay grandes posibilidades para el sector privado europeo. Tal vez la más destacada y con más éxito hasta ahora sea la de los fondos de pensiones, que a su vez crean un inmenso potencial de crecimiento de las privatizaciones en otras áreas. Así, en términos de sectores, la privatización en la zona se está expandiendo considerablemente en esos tres sectores con

C U A D R O 4

FLUJOS DE IED A AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 1980-1997 (VALORES ACUMULADOS EN MILLONES DE DÓLARES Y PARTICIPACIÓN EN EL TOTAL)

	1980-1989	Promedio anual	%	1990-1997	Promedio anual	%
Europa	12 207	1 221	46.7	42 957	5 370	35.0
Estados Unidos	11 018	1 102	42.1	74 867	9 358	61.0
Japón	2 918	292	11.2	4 292	537	4.0
<i>Total</i>	<i>26 143</i>	<i>2 614</i>	<i>100.0</i>	<i>122 116</i>	<i>15 265</i>	<i>100.0</i>

Fuentes: Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas y Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

diversas formas de participación y oportunidades claras para el sector privado europeo a ritmos en algunos casos por demás intensos o acelerados.

Respecto a los nuevos actores, ya no sólo son los gobiernos nacionales los que privatizan, sino también otros niveles de gobierno (estados, municipios, provincias, según la figura jurídica de cada país). Se trata de una faceta más de un profundo proceso de descentralización mediante el cual muchas actividades hasta hoy en manos del Estado central se han transferido a los gobiernos regionales que prefieren en algunos casos trasladarlas al sector privado.

Las privatizaciones en América Latina responden más a una concepción distinta del Estado que a una necesidad fiscal, lo cual es muy positivo porque no es una respuesta a una crisis fiscal de corto plazo, sino que esa nueva visión en vez de crear dificultades al sector privado le abre oportunidades y define reglas que permiten su participación.

Principales fuentes de inversión externa

La inversión directa europea en América Latina y el Caribe registra un notable incremento desde principios de los noventa como consecuencia de los procesos de privatización. En el período 1990-1997 dichos flujos registraron un promedio anual de 5 370 millones de dólares (véase el cuadro 4). Cabe destacar que en 1997 la inversión representó más de 60% de la realizada a lo largo de los años noventa. A partir de 1994, en términos de flujos, los dos mayores países inversores han sido el Reino Unido y España. En términos de acervos, los principales inversionistas de la Unión Europea son Alemania, el Reino Unido y Francia. Para un grupo de países europeos, América Latina y el Caribe representan el principal destino de inversiones fuera de la OCDE, en particular Alemania, los Países Bajos, España y el Reino Unido.

LA COOPERACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA

En octubre de 1995 la Comisión Europea aprobó las nuevas orientaciones de las relaciones de la Unión Europea con América Latina, las cuales constituyeron el primer documento estratégico formulado por la Comunidad exclusivamente

para sus nexos con América Latina. Los órganos de programación y decisión comunitarios reconocieron que el desarrollo común a todos los países de esa zona permitía hablar de una unidad regional, a pesar de su gran heterogeneidad. La conclusión fue: "América Latina es una y múltiple y exige, por tanto, enfoques diferenciados por parte de la Unión Europea, modulados en función de las realidades nacionales y regionales".

El modelo otorga prioridad a los países de menor desarrollo, a los que destina la mayor parte de la ayuda económica. A las economías más avanzadas se les impone, entre otras condiciones, un compromiso de protección ambiental y de lucha contra el narcotráfico. La diferenciación del grado de desarrollo obedece al propósito de utilizar los recursos comunitarios de cooperación de manera eficaz y eficiente: se canalizan en primer término a las naciones más atrasadas conforme a objetivos mutuamente reconocidos como prioritarios. En lo fundamental el enfoque diferenciado debería permitir desarrollar potencialidades específicas de cada país o grupo de países. "Así, algunos países o regiones seguirán siendo receptores principales de ayuda al desarrollo, mientras que otros, más desarrollados y poderosos, serán valiosos socios en actividades de interés mutuo."

Situación actual

La cooperación económica de la Unión Europea con América Latina se orienta a promover vínculos de interés mutuo que puedan significar beneficios económicos. Se desarrollan actividades humanitarias en apoyo de la democracia y los derechos humanos y en contra de la pobreza; se buscan oportunidades de colaboración económica y se da prioridad al desarrollo ecológico; se fomenta la cooperación técnica y se reconoce la responsabilidad de ayudar a atenuar los efectos negativos de los procesos de ajuste económico de América Latina. A continuación se analizan las acciones futuras de la cooperación del bloque europeo con los países latinoamericanos.

Las tendencias en la cooperación birregional confirman la consolidación de la Unión Europea como socio privilegiado de América Latina. El constante auge de la ayuda europea a la región en 1990-1997 ha desmitificado, en parte, los pronósticos de una paulatina desviación de los flujos de cooperación a otras regiones (Europa del Este, África y la cuenca mediterránea). Desde hace 10 años, la Unión Europea y sus estados miembro

son la principal fuente de cooperación de la zona y ocupan la segunda posición respecto a los flujos de comercio e inversión. Su actual política de cooperación está siendo más estructurada y diversificada, a la vez que se ajusta a las necesidades individuales de los países y los sectores menos favorecidos de la población. Sobre la base del concepto de desarrollo sostenible, la cooperación bi-regional se centra en un menor número de prioridades seleccionadas conjuntamente a fin de mejorar la calidad de los proyectos. Ambas partes acordaron que la educación y la formación, la cooperación económica y el ambiente serían ejes fundamentales de la cooperación, pues constituyen la base para alcanzar un desarrollo sostenible y reducir los aún altos niveles de pobreza en la región.¹

El balance positivo de la cooperación europea contrasta marcadamente con la evolución negativa de la ayuda oficial de Estados Unidos a América Latina: en 1991-1997, descendió de 29 a 18 por ciento. Respecto al total, esa ayuda representó 12.6% en 1993-1997 y la europea 42.5 por ciento (véase el cuadro 5). Alemania, España, los Países Bajos y Francia, aportaron en conjunto casi 65% de la ayuda oficial otorgada por la Unión Europea.

La evolución de la cooperación de la Unión Europea a América Latina refleja perspectivas contradictorias. Por un lado, Alemania mantiene su posición como principal donante, mientras que Italia y Francia, otrora donantes tradicionales de la región, la han reducido drásticamente. También han fortalecido su compromiso España y los Países Bajos.

Mejor coordinación entre la Unión Europea y los estados miembro

El futuro de la cooperación de la Unión Europea con América Latina pasa, en primer lugar, por la necesidad de elevar la eficacia de la ayuda. Una de las razones que explican la escasa efi-

1. Los principales programas de cooperación en marcha en 1999 se describen en seguida. AL-INVEST, programa de ayuda financiera y técnica para la cooperación económica en los países en desarrollo de América Latina; está incluido en las políticas comunitarias de cooperación para el desarrollo y la cooperación técnica y tiene como objetivo el desarrollo humano; Programa Alfa, destinado a fomentar la cooperación entre las instituciones de enseñanza superior de América Latina y Europa, promoviendo la realización de actividades económicas conjuntas, la movilidad de posgraduados y estudiantes universitarios y otras actividades que contribuyan a la integración regional de los países de América Latina, y el Programa ALURE, destinado a adaptar las políticas energéticas de los países de la región a los nuevos desafíos económicos, sociales y ambientales; su propósito es reformar los marcos institucionales y las relaciones entre los poderes públicos y el sector privado, mejorar la eficacia y el consumo de energía e integrar los efectos directos en el proceso de toma de decisiones en materia energética.

C U A D R O 5
AYUDA OFICIAL PARA EL DESARROLLO A AMÉRICA LATINA, 1993-1997 (DESEMBOLSOS NETOS EN MILLONES DE DÓLARES)

	1993	1994	1995	1996	1997	1993-1997	Porcentaje del total
Unión Europea	2 320	1 984	2 325	2 530	1 716	10 875	42.5
Estados Unidos	620	986	736	344	544	3 230	12.6
Japón	727	808	1 102	938	659	4 236	16.6

Fuentes: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, París, 1999, y cálculos del Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas.

cia y la baja incidencia real de dicha ayuda para el desarrollo es su falta de coordinación con las ayudas nacionales otorgadas por los estados miembro en lo individual; de ahí la importancia de mejorar la articulación entre las políticas comunitarias y las nacionales. Sólo así es posible definir una estrategia en favor de los países en desarrollo que reduzca la dispersión de la ayuda y así contribuir al fortalecimiento de la acción exterior de la Unión Europea en su conjunto y a su imagen, por terceros países, como una entidad política real.

En ese sentido apuntan las conclusiones de los negociadores del Tratado de Maastricht, quienes atribuyeron la dispersión de la ayuda a tres carencias: a) la escasa coordinación entre las políticas nacionales y comunitarias de cooperación para el desarrollo; b) la falta de articulación o cohesión entre las políticas de cooperación y otras políticas comunitarias u otros aspectos del proceso de integración comunitario (en este sentido, es necesario avanzar en el establecimiento de mecanismos de coordinación y coherencia entre la Política de Cooperación al Desarrollo y las dimensiones exteriores de otras políticas comunitarias, como la Política Agrícola Común, la Política Común de la Pesca, la Política de Investigación y Desarrollo Tecnológico y la Política de Medio Ambiente), y c) el déficit de expresión e impulso europeos en los foros internacionales y ante los demás donantes.

La coordinación de esfuerzos de cooperación para el desarrollo entre los donantes europeos sigue siendo relativamente escasa.² Aunque se observa cierta disposición a coordinar algunas acciones entre los estados miembro, no hay mecanismos ni

2. La iniciativa más destacada en este ámbito de la coordinación es el proyecto piloto iniciado en 1995 en seis países en desarrollo (entre ellos Costa Rica y Perú), que prevé una estrecha cooperación entre la Comisión y los estados miembros de la Unión Europea. Sin embargo, en su reunión de Luxemburgo, el Consejo de Desarrollo reconoció que los resultados del proyecto piloto no son muy alentadores, ya que en sus tres años de funcionamiento sólo en algunos de los países en desarrollo ha mejorado la coordinación de las políticas. Al margen de este proyecto, Guatemala se perfila como otro "país piloto informal" para una mayor concertación de la cooperación, tanto entre los actores del bloque europeo como con otros donantes bilaterales y organizaciones multilaterales. Esto afloró en la reunión del Grupo Consultivo para Guatemala (Conferencia de los Donantes), celebrada el 21 y 22 de enero de 1997 en Bruselas, ocasión en la cual se acordó

voluntad política para hacerlo de manera sistemática y continua. Existen otras áreas que exigen mayor coordinación, en especial la financiera especializada, en materia de microcrédito, por la novedad que representa y sus peculiaridades, y el apoyo a la consolidación de las instituciones nacionales de los países de América Latina y el Caribe por las implicaciones políticas que presenta. Otro aspecto importante para aumentar la eficacia de la ayuda europea es la coordinación *in situ*. En este sentido, sería de especial interés potenciar las relaciones entre las delegaciones de la Comisión en los países latinoamericanos, en los casos en que existen, y las representaciones de los estados miembro en los mismos.

Mayor eficacia de la ayuda

Se precisan estudios más rigurosos que analicen los efectos de las acciones europeas de cooperación con América Latina. Se trata de uno de los aspectos en que los avances han sido más escasos y en el que aún queda mucho camino por recorrer.

Además de lo relacionado con la mejora de la coordinación entre la Unión Europea y los estados miembro, otro punto que cabe destacar se refiere al instrumento más característico de la cooperación internacional: *el proyecto*. Éste se define como una actividad específica en la que se concentran abundantes recursos, con una indudable vocación de desarrollo y limitada a un grupo social bien circunscrito y a un ámbito espacial concreto. En los últimos años, ese instrumento ha sido muy cuestionado. Entre los defectos que se le atribuyen destaca su falta de viabilidad; muchos de esos proyectos desaparecen sin dejar huella al retirarse la ayuda extranjera. Ello obedece muchas veces a defectos de programación, pero también a las altas dosis de personal y tecnología exterior que crean una situación artificial. También se le achaca una tendencia excesiva a privilegiar el capital físico, así como grandes obras públicas que, una vez retirada la ayuda, los responsables nacionales no saben ni pueden mantener. Además, en muchos casos por motivos de descoordinación, los proyectos carecen de una mínima coherencia con la política de los gobiernos o con los proyectos de otros donantes. Sin embargo, no está claro cuál es la alternativa del proyecto, considerado como instrumento de la cooperación. Algunos autores apuntan al programa sectorial, cuyo instrumento más relevante es el apoyo directo al presupuesto por las aplicaciones que puede tener a largo plazo. Por último, también destaca la posibilidad de dividir las tareas según la ventaja comparativa de cada donante. Esto permitiría ampliar las repercusiones de la ayuda que reciben los países latinoamericanos.

Mayor relevancia a las ONG

En los últimos años las ONG han incrementado su participación en el terreno de la cooperación de la Unión Europea, lo cual es

conjuntamente un amplio programa internacional de apoyo a la consolidación de la paz en ese país.

deseable mantener e impulsar. En la actualidad, esas organizaciones gestionan más de 1 000 millones de dólares del presupuesto comunitario, fundamentalmente de las líneas de ayuda humanitaria, alimentaria y de cofinanciamiento. Si a ello se suman las ayudas de los estados miembro y su presencia en la opinión pública, dichas entidades adquieren gran influencia y capacidad de acción. La mayoría de las ONG actúa directamente con la población beneficiaria y tiende a obviar a los gobiernos interinos, casi siempre por razones de eficacia.

La conciencia de que el atraso no sólo es un problema de pobreza, sino también de déficit democrático, cala cada vez en las sociedades desarrolladas. Por ello, las ONG han cobrado más fuerza, pues desempeñan un papel muy importante en el apoyo a las comunidades de base y facilitan su acceso a la opinión pública y a los foros internacionales. Se prevé que en el futuro las ONG ocupen mayores espacios en la cooperación comunitaria y contribuyan de manera decisiva al fortalecimiento de la sociedad civil de los países de la región.

EL MICROCRÉDITO Y LA COOPERACIÓN EUROPEA

El microcrédito en América Latina

El mercado del microcrédito en América Latina surgió a principios de la década de los ochenta por medio de los programas emprendidos por la institución estadounidense Acción Internacional. Pocos años después el microcrédito se expandió en diversos países latinoamericanos, apoyándose en las experiencias de Acción Internacional y la Fundación Carvajal.³

Una de las principales características de las operaciones de microcrédito es la falta de garantías reales, que fundamentalmente se sustituyen de dos formas: a) en el caso de los créditos más pequeños (en torno a 500 dólares) es la garantía solidaria de varias personas que piden sus préstamos de forma conjunta, y b) para cantidades mayores (de 1 000 a 3 000 dólares) es el aval de una o dos personas que cuenten con una fuente regular de ingresos.

Numerosas instituciones prestan servicios crediticios a la microempresa en América Latina, las cuales caben en los tres grupos siguientes. a) ONG especializadas en programas de apoyo a la microempresa. No están reguladas por las autoridades bancarias nacionales y, por tanto, no pueden captar ahorros del público. La mayoría tiene una cartera de crédito que oscila entre 500 000 dólares y dos millones. Existen muchas instituciones de este tipo en América Latina, pero como no están reglamentadas no hay datos sobre su oferta conjunta de crédito. b) Instituciones financieras especializadas que proceden de ONG que constituyen organismos regulados por las autoridades bancarias, por lo que pueden captar ahorros públicos. Actualmente hay tres de este tipo en América Latina: Bancosol y Caja Los Andes en

3. ONG colombiana de prestigio que comenzó a desarrollar una metodología de programas de apoyo a la microempresa y que ha alcanzado gran difusión en América Latina.

Bolivia, y Financiera Calpia en El Salvador. y c) Bancos comerciales ordinarios que cuentan con una cartera de crédito para microempresarios. Entre ellos están el Banco del Pacífico y Banco del Progreso en Ecuador, Banco de Desarrollo en Chile y Banco Caja Social en Colombia.

Un aspecto que se encuentra a la vanguardia del microfinanciamiento se refiere a los fondos de garantías. Este mecanismo permite a muchas de estas instituciones captar recursos en los mercados de capitales y aumentar su cartera de microcrédito. El fondo de garantía más conocido en el ámbito respectivo es Bridge Fund, fundado por Acción Internacional en 1984.

La demanda de microcrédito ha crecido de forma importante en los últimos años y todo indica que ello persistirá. Algunas instituciones han tenido crecimiento espectacular y cuentan con un volumen importante de microcrédito. Por ejemplo, Bancosol gestiona una cartera de 43 millones de dólares y tiene casi 70 000 clientes; Caja Los Andes cuenta con una cartera de 20 millones de dólares y unos 30 000 clientes.

Otro de los puntos importantes en relación con este tipo de instituciones es la inversión de capital privado. El caso más conocido es Profund. Se trata de un fondo de inversión constituido en 1995, cuyos principales promotores son Acción Internacional (Estados Unidos), Calmedow (Canadá), Fundes (Suiza) y SIDI (Francia). El Profund, que cuenta con unos 20 millones de dólares, recibió importantes aportaciones del Fondo Multilateral de Inversiones, el Banco Interamericano de Desarrollo, la Corporación Andina de Fomento y el gobierno suizo.

La cooperación europea en el microcrédito de América Latina

La experiencia de muchas ONG revela que en los últimos años se han abierto grandes posibilidades, desconocidas hasta ahora, en el terreno de los servicios financieros a las personas de escasos recursos de los países de la región. Tanto por el interés comercial de este nuevo e ingente mercado, como por la importante dimensión social del microcrédito, la cooperación de la Unión Europea y los estados miembro en los próximos años deberá prestar especial atención a este nuevo campo del desarrollo económico y social de América Latina.

En lo que sigue se señalan algunas líneas de cooperación futura que pueden resultar especialmente importantes en el ámbito de los programas de microcrédito y que deberían ser objetivos prioritarios de la cooperación europea.

i) Programas de capacitación y microcrédito. Muchas de las personas que participan en la dirección de programas de microempresa afirman que las necesidades de capacitación y asesoría son tan importantes como el crédito. Algunos van más lejos y afirman que el solo crédito no hace prosperar a los pequeños negocios informales ni que las personas mejoren su situación. No son pocos quienes sostienen que los programas de microempresa que sólo se dedican al crédito no logran efectos duraderos en las unidades de subsistencia en cuanto a productividad, ventas y calidad de vida de las personas que trabajan en ellas.

Entre los aspectos relacionados con la capacitación, hay dos en que la cooperación de la Unión Europea podría ayudar de modo especial. Uno es el de las metodologías de capacitación, sobre todo en las actividades que exigen mayor uso de medios audiovisuales. Ejemplos de estas iniciativas son el programa de capacitación desarrollado por el Centro Microempresarial de Acción en Bogotá, financiado por el Fomin (dependiente del BID) y que se aplica en la Fundación Mario Santo Domingo en Cartagena (Colombia), Emprender (Argentina), FAMA (Nicaragua) y otros países. Otro sería el de los programas de capacitación técnica. La tendencia actual apunta a una organización sectorial, en particular si se trata de microempresas de subsistencia. Es decir, los cursos se dirigen a personas que trabajan en un mismo gremio. Esto permite utilizar una terminología clara y realizar una asesoría grupal, relativamente homogénea, que tiene especial importancia e interés para llevar a cabo programas de transferencia de tecnología de Europa a América Latina.

ii) Fortalecimiento de las ONG que desarrollan programas de microcrédito. En la actualidad se estudian fórmulas en la mayoría de los países latinoamericanos, como la creación de instituciones financieras especializadas o bancos con carteras exclusivamente para microempresarios. Las instituciones de microcrédito de mayores efectos en la mejora de la calidad de vida de sus beneficiarios son las que cuentan con personal suficientemente calificado (esto exige pagar sueldos de mercado) y una infraestructura adecuada (equipos informáticos, de comunicación, etcétera). La experiencia demuestra que una institución de microcrédito necesita el financiamiento que provee la cooperación internacional para lograr niveles elevados de calidad y eficiencia. Si se trata de una institución que desarrolla actividades de capacitación profesional y asesoría, también necesita recursos para cubrir la parte de actividad que no alcanzan a pagar los beneficiarios. Parece, por tanto, muy conveniente que en los próximos años la Unión Europea incremente los recursos que destina al fortalecimiento de las ONG que demuestren realizar un trabajo eficaz en beneficio del sector microempresarial.

iii) Iniciativas relacionadas con la transferencia de tecnología. Debe estimularse la cooperación del bloque europeo en iniciativas sobre transferencia de tecnología hacia América Latina y el Caribe y con ello mejorar la participación de las microempresas en la cadena productiva del país. Empero, se debe distinguir claramente entre los programas que se dirigen a las microempresas de subsistencia (sectores muy maduros y sin necesidades tecnológicas) y los que se orientan a las microempresas de acumulación (más industriales y con necesidades tecnológicas). Son sectores muy diferenciados desde el punto de vista tecnológico. Asimismo, sería conveniente que la Unión Europea apoye de manera más decidida una estrategia de transferencia de tecnología que permita la reconversión de sectores microempresariales con vistas, sobre todo, a la creación de empleos. La estrategia deberá permitir conectar de mejor manera el sector microempresarial con el de las empresas pequeñas, medianas y grandes.

CONCLUSIONES

En el último decenio disminuyó la importancia del comercio entre América Latina y Europa respecto a los intercambios con otras áreas geográficas. Las causas de ello son el enorme desarrollo del comercio de aquella región con otros países, en especial el de México con Estados Unidos, y la intensificación del propio comercio intrarregional.


Las economías latinoamericanas recientemente registraron un grave deterioro de su sector agrícola debido a la competencia de la agricultura subsidiada de las naciones desarrolladas (Unión Europea, Japón y Estados Unidos). Así, la Política Agrícola Común, claramente proteccionista, impide la firma de mayores acuerdos entre el bloque europeo y América Latina. Para pagar su deuda, asegurar su desarrollo y financiar sus importaciones, la región debe contar fundamentalmente con las divisas provenientes de sus exportaciones de materias primas y alimentos. En este sentido, la Unión Europea debe reducir sus barreras a las importaciones de estos productos procedentes de las economías latinoamericanas.

La importante entrada de inversión directa de los países de la Unión Europea en América Latina durante los últimos años ratifica que la región tiene la capacidad de convertirse en un destino atractivo para las corrientes internacionales de inversión. Es posible que una causa de tales inversiones radique en los efectos de las políticas de los acuerdos marco.

Sin embargo, la política de privatización de empresas públicas ha sido un factor relevante para explicar el comportamiento de la inversión directa europea en América Latina, a pesar de que el proceso privatizador está relativamente cerca de su culminación en países como Argentina, Chile, Brasil y México. No obstante, últimamente otros países han dado un especial impulso a la venta de empresas públicas a inversionistas privados, en particular extranjeros.

Así ha ocurrido en Colombia y, en menor medida, Venezuela, aunque en este país ha tenido un carácter diferente: se ha optado por formar empresas de propiedad conjunta entre el inversionista extranjero y la empresa estatal para la exploración de yacimientos petroleros.

En la actualidad, la Unión Europea es el mayor contribuyente de fondos a la cooperación para el desarrollo de América Latina. Sin embargo, la actual política respectiva se debe reestructurar a fin de mejorar la coordinación entre el bloque y sus estados miembro e imprimir mayor eficacia a la ayuda. También es preciso otorgar mayor relevancia e impulso a las ONG como instrumentos de cooperación.

Por último, en los últimos años se han abierto grandes posibilidades para la cooperación europea en el ámbito del microcrédito en América Latina: a) apoyando programas de capacitación a microempresarios como elemento complementario del microcrédito; b) fortaleciendo a las ONG que desarrollan programas de microcrédito, y c) instrumentando iniciativas relacionadas con la transferencia de tecnología y la formación profesional de técnicos que puedan actuar como receptores de dicha tecnología. 

Bibliografía

- BID, *Experiencias de apoyo a la microempresa. Síntesis de casos*, Banco Interamericano de Desarrollo, Departamento de Programas Sociales y Desarrollo Sostenible, Unidad de Microempresas, Washington, 1996.
- , *Estrategia para el desarrollo de la microempresa*, Banco Interamericano de Desarrollo, Departamento de Programas Sociales y Desarrollo Sostenible, Unidad de Microempresas, Washington, 1997.
- e Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas, *Inversión extranjera directa en América Latina. Las perspectivas de los principales inversores*, 1998.
- CEPAL, *Acceso a los mercados de bienes en el nuevo contexto internacional: desafíos para América Latina y el Caribe*, Santiago, Chile, 1997.
- , *Integración regional latinoamericana, globalización y comercio Sur-Sur*, Santiago, Chile, 1998.
- Comisión de las Comunidades Europeas, *La investigación científica y tecnológica: un elemento estratégico para la cooperación de la UE con los países en desarrollo*, Bruselas, 1997.
- Goldmark, L., *Servicios de desarrollo empresarial: un esquema de análisis*, Departamento de Programas Sociales y Desarrollo Sostenible, Unidad de Microempresas, Washington, 1997.
- González-Vega, C., "Bancosol, The Challenge of Growth for Microfinance Organizations", en H. Schneider (comp.), *Microfinance for the Poor?*, OCDE, París, 1997.
- Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas, *El comercio UE-América Latina: una relación desequilibrada*, Madrid, 1997.
- , *La UE y el Grupo de Río: la agenda birregional*, documento de base, Madrid, 1998.
- Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas, *Cooperación con América Latina: El liderazgo de Europa*, Madrid, 1998.
- , *Las relaciones entre Europa y América Latina. Hacia una agenda birregional para el siglo XXI*, documento preparado para la cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de la UE, América Latina y el Caribe a instancias de la Presidencia de la Unión Europea, 1999.
- Lara, G., *Towards a Favorable Environment for the Growth and Prosperity of Microenterprises in Latin America*, tesis de maestría, International Relations Department, Boston University, 1997.
- Ortiz, N., *La perspectiva de América Latina y el Caribe*, página web del SELA, 1998.
- Otero, M., y Rhyne, C., "Financial Services for Microenterprise: Principles and Institutions", *World Development*, vol. 20, núm. 10, 1992.
- Unión Europea, *Relaciones entre la UE y Mercosur*, página web, 1998.
- Universidad Pontificia Comillas, Oficina de Transferencia de resultados de Investigación, "Relaciones con Iberoamérica", 1999.
- Vacchino, Juan Mario, *Reflexiones acerca de la Cumbre de Fin de Siglo entre la UE y América Latina*, ponencia presentada en la conferencia Perspectivas para la Cumbre Unión-Europea-América Latina y el Caribe, Viena, Austria, 14 y 15 de septiembre de 1998.
- VanGrasstek, C., "¿Qué papel juega el ALCA en la estrategia global de EEUU?", conferencia de la American University of International Service, Washington, 1998.

Las relaciones comerciales de la Unión Europea y España con México

JUAN RAMÓN LANZAS MOLINA

ENCARNACIÓN MORAL PAJARES*

Las relaciones comerciales entre la Unión Europea y México han pasado por diferentes fases en el marco de diversos acuerdos.¹ Los primeros contactos se remontan a los años sesenta, aunque fue hasta 1975, con la firma del Acuerdo entre la Comunidad Económica Europea y los Estados Unidos Mexicanos,² cuando esas relaciones se comenzaron a institucionalizar. Ese Acuerdo, en vigor por un período de 15 años, tuvo pocos efectos si se tiene en cuenta que años antes se había adoptado el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) comunitario del que se beneficiaban las exportaciones mexicanas. El trato de nación más favorecida que se reconocieron, aun cuando México no pertenecía al GATT, no trajo consigo un incremento del comercio bilateral, el cual continuó siendo desfavorable para México. Asimismo, el modelo cerrado de la economía mexicana tampoco era proclive al acceso más favorable de las inversiones directas de la Unión Europea con la consiguiente incidencia en las relaciones comerciales.

El primer marco institucional que regía las relaciones entre el bloque europeo y México fue sustituido por el Acuerdo Marco

1. Para la realización de este apartado introductorio, en el que se sintetizan aspectos relativos a los acuerdos comerciales suscritos entre la Unión Europea y México, se consultó a José A. Sanahuja, *México y la Unión Europea ¿Hacia un nuevo modelo de relación?*, Documento de Trabajo 1/1997, Instituto Complutense de Estudios Internacionales, Madrid, 1997, 44 páginas; Francisco de Miguel y Juan F. Montalbán, "Un nuevo modelo de relaciones Unión Europea-México (I)", *Boletín Económico de Información Comercial Española*, número 2517, Madrid, 1996, pp. 25-34, y "La UE y México crean una zona de libre comercio que competirá con la norteamericana", *El País*, 25 de noviembre de 1999, Madrid, p. 66.

2. Reglamento (CEE) núm. 2411/75 del Consejo, 16 de septiembre de 1975; DOCE núm. L 247, 23 de septiembre de 1975.

de Cooperación entre la Comunidad Económica Europea y los Estados Unidos Mexicanos del 26 de abril de 1991.³ Este acuerdo, calificado "de tercera generación", no introduciría, como apunta Sanahuja,⁴ cambios significativos en el ámbito de las relaciones comerciales, ya que permanecían las restrictivas condiciones de entrada de las exportaciones mexicanas a la Comunidad y el régimen de protección de las inversiones comunitarias en México. Según ese autor, ese acuerdo era más limitado que el anterior, dado que para la economía mexicana el acceso al mercado comunitario había cobrado mayor importancia en el marco de su ambicioso programa de apertura comercial.⁵ México deseaba mejorar su posición comercial con la Comunidad de cara al eventual empeoramiento de la misma debido a los efectos de desviación de comercio que podría acarrear el Mercado Único en Europa.

El renovado y acentuado proceso de las relaciones entre América Latina y la Unión Europea que da inicio a mediados de los noventa con los denominados "acuerdos de cuarta generación" sienta las bases para un desarrollo gradual, en especial en relación con el libre comercio, que desemboca en la firma de tres acuerdos independientes pero interrelacionados. Destaca el acuerdo interino sobre comercio entre la Comunidad Europea, por una parte, y los Estados Unidos Mexicanos, por otra, firma-

3. Decisión del Consejo, 7 de octubre de 1991; DOCE núm. L 340, 11 de diciembre de 1991.

4. José A. Sanahuja, *op. cit.*

5. Acorde con la tendencia que rige en los países del área como señala Eduardo Cuenca (coord.), *Enfoque sobre la reciente economía cubana*, Aguilar Editores, Madrid, 1998, 207 páginas.

* Profesores-investigadores de la Universidad de Jaén, España <jrlanzas@ujaen.es> y <emoral@ujaen.es>.

do el 8 de diciembre de 1997,⁶ que establece como objetivo principal: "fomentar el desarrollo de los intercambios de bienes, incluyendo una liberalización bilateral y preferencial progresiva y recíproca del comercio de bienes que tenga en cuenta la sensibilidad de determinados productos y de conformidad con las normas pertinentes de la Organización Mundial del Comercio (OMC)".

La fase negociadora emprendida a partir de 1997 se tradujo en lo que se califica como el proyecto más ambicioso en materia de relaciones comerciales de los hasta ahora firmados. Tras un complicado proceso negociador que se inició el 9 de noviembre de 1998 con siete rondas negociadoras, la Unión Europea y México arribaron el 24 de noviembre de 1999 a la firma de un documento que se busca convertir en un tratado de libre comercio entre ambas áreas geográficas una vez ratificado por los gobiernos de los 15 países del bloque europeo y por el Senado mexicano, estando previsto que culmine con el progresivo desarme arancelario en 2007.⁷ Con este acuerdo se da una oportunidad a la Unión Europea para contrarrestar la posición hegemónica que mantiene Estados Unidos como primer socio comercial de México, aunque también es claro el interés de aquella en entrar al mercado de América del Norte.

El tratado entre la Unión Europea y México abre una nueva etapa en las relaciones de ambas partes. Dado el protagonismo de aquel bloque en el comercio mundial y el proceso de internacionalización que desde mediados de los ochenta tiene lugar en México, este artículo analiza la evolución reciente del intercambio entre esos espacios, con especial referencia a los protagonizados con España en el seno de la Unión. Se pretende obtener algunas conclusiones válidas que permitan indagar sobre la manera en que ese nuevo tratado, que implica una mayor facilidad en los intercambios, afectará las pautas de comercio que caracterizan a esos países. Para ello se describen los principales rasgos de la evolución agregada de los flujos comerciales de ambas partes de forma independiente y en sentido bilateral. Más adelante se examina con mayor detalle el curso de esos flujos y se muestra la dinámica sectorial de las exportaciones e importaciones en el período de estudio, para lo cual se presentan los indicadores más representativos, esto es, el que determina la estructura sectorial de los intercambios, el índice de similitud (IS) del comercio exterior de la Unión Europea y España con relación a México, el índice de especialización intersectorial o

índice de ventaja comparativa revelada (IVCR) y el índice de comercio intraindustrial.

La fuente de datos es la oficina de estadísticas de la Unión Europea Eurostat, que suministra la base de comercio exterior Comext. Para la elaboración de los cuadros se consideró la clasificación estandarizada de comercio exterior que emplea la mayor parte de los países, esto es, la Clasificación Uniforme de Comercio Internacional (CUCI), empleando la máxima desagregación que ofrece, es decir, cinco dígitos. El ámbito temporal del trabajo quedó definido por la base de datos elegida, lo que determinó que el período quedara comprendido de 1988 a 1998. La elección de 1988 se justifica por ser cuando se adopta la tercera revisión de la clasificación de comercio, además de ser el primer año que permite trabajar con datos homogéneos de acuerdo con la base de datos utilizada.

LOS FLUJOS AGREGADOS DE COMERCIO EXTERIOR DE LA UNIÓN EUROPEA Y MÉXICO

Es importante reseñar, aunque sea con brevedad, algunos hechos trascendentes de las economías objeto de estudio, los cuales afectan la evolución global del patrón comercial en el período de referencia, así como las relaciones bilaterales entre el bloque europeo y México. En lo que atañe a los países del primero destaca el avance del proceso integrador de las economías, cuya manifestación más importante se registra en el sector externo con los cambios experimentados desde la firma del Acta Única en 1987 que preveía la puesta en marcha del mercado interior a partir de 1993. Ello ha contribuido a la eliminación de las barreras no arancelarias en los intercambios comunitarios, lo que de alguna manera afecta a las relaciones comerciales extracomunitarias. Empero, desde un punto de vista coyuntural, no conviene perder de vista que en una parte del período, concretamente de 1989 a 1993, la mayoría de los países de la Unión Europea registraron una fase de estancamiento económico e, incluso, algunos estuvieron inmersos en una profunda crisis económica. En el caso de España, la evolución del comercio exterior de 1992 a 1993 se caracterizó por la devaluación de la peseta y la recesión de la economía nacional, que obligó a las empresas españolas a buscar mercados foráneos ante la debilidad de la demanda interna. Finalmente, en los últimos años se acrecentó el proceso integrador con la consecución de la unión monetaria, que todo indica supondrá un giro en las relaciones comerciales si se atiende a los efectos que apunta la teoría de las uniones monetarias.

Desde la perspectiva de la economía de México hay que señalar como hechos más relevantes, dada su trascendencia en la evolución del comercio exterior del país, el cambio de rumbo por el que se apuesta desde principios de los años ochenta cuando, según describe Rogelio Varela,⁸ se comenzó a racionalizar la

6. Decisión del Consejo, 29 de junio de 1998; DOCE núm. L 226/24, 13 de agosto de 1998.

7. Información publicada en *El País* del 15 de noviembre de 1999 (página 66), en el que además se recogen otros aspectos: se producirá un desarme arancelario en el sector industrial hasta llegar al nivel cero en 2007, con unas concesiones de partida que prevén una apertura inicial de las exportaciones en los mercados de 80 y 60 por ciento para la Unión Europea y México, respectivamente; asimismo, a partir de 2003 se completará la entrada de productos mexicanos en el mercado comunitario, mientras que en este último está previsto la fijación de un arancel de 5% para los productos europeos hasta llegar al nivel cero a partir de 2007.

8. Rogelio Varela, "Factores determinantes del saldo de la balanza comercial en México, 1989-1998", *Comercio Exterior*, vol. 49, núm. 10, México, octubre de 1999.

protección mediante tasas arancelarias y permisos previos más flexibles en determinados sectores. Ello se profundizó con la incorporación del país al GATT en 1986, lo que aceleró la eliminación de barreras arancelarias a la movilidad de mercancías. En la década de los noventa lo más notable del proceso aperturista del comercio exterior fue la firma en 1994 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) con Estados Unidos y Canadá. Asimismo, es importante tener presente la incidencia de la crisis en los años centrales de esta década. Por último, en los albores del nuevo milenio, cabe resaltar la firma del nuevo tratado con la Unión Europea, el cual seguramente profundizará el proceso de internacionalización de la economía mexicana con el acceso más libre a un gran mercado. Tras este proceso aperturista, como apunta algún autor, tal vez “México necesite aún el rescate de una política de sustitución de importaciones, aunque de manera selectiva y eficiente”.⁹

La Unión Europea y México en el comercio mundial

Los hechos referidos son parcialmente determinantes para explicar y comparar la evolución en el comercio mundial y el latinoamericano de los intercambios comerciales de las economías objeto de estudio (véase el cuadro 1). Hay un paralelismo en la evolución de los flujos agregados del comercio exterior mundial y los que protagoniza la Unión Europea, con tasas de crecimiento medio acumulado de 6.6 y 6.4 por ciento, respectivamente, mientras que el proceso aperturista de América Latina en su conjunto, especialmente de México, denota aumentos mayores con tasas del 10.5 y 15.5 por ciento, respectivamente. En este caso, la evolución viene marcada por una variación mayor por el lado de las compras (con una tasa de 16.8%) que por el de las ventas (14.3%). En las economías europeas, más integradas en los mercados mundiales y con un potencial competitivo más elevado, los intercambios comerciales extracomunitarios crecen a un ritmo similar que se sitúa en 6.9% en las exportaciones y 6.3% en las importaciones.

México en la estructura geográfica del comercio de la Unión Europea

La mayor parte del comercio exterior de la Unión Europea tiene lugar entre socios —en torno a 60%— (véase el cuadro 2), si bien tales intercambios no experimentaron un crecimiento como cabría esperar en el período estudiado, cuando sin duda más avanza el proceso integrador. Respecto a los flujos extracomunitarios y, concretamente, con aquellos países que suponen un porcentaje medio superior a 0.5%, se aprecia una concentración significativa de las exportaciones e importaciones con América del Norte, sobre todo Estados Unidos, que acapara 20.5% en

promedio; con Suiza y Noruega (países de la Asociación Europea de Libre Comercio, AELC), con cuotas medias próximas a 11% en el comercio exterior y con otros países de Asia Oriental —incluida Oceanía— miembros de la OCDE (Japón, Australia y Nueva Zelandia) con una participación media de 7 y 11 por ciento de las ventas y compras comunitarias.

Los intercambios comerciales de la Unión Europea con México representan una cuota reducida que permanece estancada desde 1988 en torno a 0.5% de las adquisiciones comunitarias procedentes del resto del mundo, mientras que en las ventas que los países del bloque europeo dirigen al mercado mundial la participación de México ha crecido al superar 1%. Cabe señalar que el comercio exterior mexicano sigue estando marcado, fundamentalmente, por sus estrechas relaciones con Estados Unidos, su principal socio comercial. Entre el bloque de los países menos desarrollados, algunos han adquirido progresivamente mayor protagonismo en las relaciones comerciales con la Unión: China, Turquía, Polonia, Hungría, la República Checa, Eslovaquia y los países del Sudeste Asiático, entre otros.

Los intercambios comerciales bilaterales de la Unión Europea y México

La diferencia del grado de apertura entre las economías europeas y la mexicana, así como la posición para competir en los mercados exteriores y los factores enumerados en la parte introductoria, son factores que en cierta medida condicionan la evolución de los intercambios que ambos espacios mantienen entre sí. Desde esta perspectiva, cuando se contrasta el grado de internacionalización de la economía mexicana para ver en qué medida se ven afectadas las relaciones comerciales con la Unión Europea, se comprueba (véase el cuadro 3) que el crecimiento medio acumulado del comercio exterior de México con el conjunto de países comunitarios fue de 10.9% en el período 1988-1998, es decir, cinco puntos inferior al registrado por el total de intercambios realizados por ese país. Ese diferencial es mayor por el lado de las ventas que México realiza al bloque, dado que éstas han pasado de 2 440 millones de ecus en 1988 a 3 900 en 1998, es decir, un crecimiento anual acumulado de 4.8% que lo sitúa muy lejos de la tasa de 14.3% a la que crecen sus exportaciones. Las importaciones mexicanas procedentes de la Unión Europea han evolucionado desde 2 200 a 9 120 millones de ecus, un incremento de 15.3%, con lo cual no se advierte un distanciamiento en tasas de crecimiento respecto al conjunto de sus compras en los mercados mundiales (16.8%). De lo anterior se deduce el claro superávit del saldo comercial de la Unión Europea con México con un crecimiento espectacular de 25.5% medio acumulado desde que éste se inició en 1989. Este balance deficitario para México se ha manifestado de forma activa, como consecuencia de un proceso de reorientación de las ventas mexicanas hacia mercados distintos del europeo, mientras que las compras que proceden de este último guardan una evolución paralela y más estrecha con el conjunto de sus importaciones.

9. Humberto Sarmiento, “Repercusiones de la apertura comercial en la economía mexicana”, *Comercio Exterior*, vol. 49, núm. 10, México, octubre de 1999.

C U A D R O R O 1

EVOLUCIÓN COMPARADA DE LOS FLUJOS DE COMERCIO EXTERIOR DE LA UNIÓN EUROPEA Y MÉXICO, 1988-1998 (TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Variación media acumulada 1988-1998
Comercio exterior												
Mundial (incluido el intra-UE) ¹	14.20	8.08	11.19	2.18	7.04	-0.50	13.26	19.58	4.66	3.08	-0.51	6.6
Mundial (excluido el intra-UE) ²	14.87	8.39	7.43	2.70	7.53	4.03	13.04	18.06	5.54	5.13	-2.74	6.8
América Latina	14.15	9.83	9.47	5.93	12.44	7.05	17.24	16.67	10.60	14.11	3.01	10.5
México ²	25.71	18.91	17.62	13.84	18.01	8.67	19.85	7.28	23.17	19.02	10.18	15.5
Unión Europea ³	11.92	7.39	21.49	0.16	5.42	-9.12	13.40	22.45	3.20	-0.97	4.25	6.4
Unión Europea (excluido el intra-UE)	11.21	7.75	20.42	-1.06	4.77	-2.96	12.44	19.30	5.21	2.75	0.07	6.6
Exportaciones												
Mundial (incluidas las intra-UE) ¹	13.81	7.97	11.37	1.95	7.13	-0.35	13.28	19.63	4.42	3.19	-0.77	6.6
Mundial (excluidas las intra-UE) ¹	14.49	8.18	7.74	2.37	7.70	4.34	13.06	18.09	5.23	5.31	-3.11	6.8
América Latina	15.41	11.27	9.23	-1.44	4.81	5.39	16.78	21.77	12.02	10.42	-1.18	8.7
México ²	9.97	14.80	15.95	4.61	7.95	12.57	16.71	30.81	21.07	14.69	6.40	14.3
Unión Europea ³	11.01	6.66	21.32	-1.06	6.12	-7.46	13.81	22.95	3.48	-0.82	3.59	6.5
Unión Europea (excluidas intra-UE) ¹	9.34	5.33	20.72	-4.67	6.97	2.30	13.53	20.66	5.93	3.07	-1.51	6.9
Importaciones⁴												
Mundial (incluidas intra-UE) ¹	14.59	8.18	11.01	2.40	6.96	-0.65	13.25	19.54	4.89	2.98	-0.27	6.7
Mundial (excluidas las intra-UE) ¹	15.24	8.60	7.14	3.01	7.36	3.75	13.02	18.03	5.84	4.95	-2.38	6.8
América Latina	12.75	8.20	9.76	14.44	20.04	8.49	17.63	12.40	9.30	17.54	6.68	12.4
México ²	49.87	23.55	19.37	23.23	26.69	5.81	22.31	-10.29	25.46	23.56	13.87	16.8
Unión Europea ³	12.83	8.10	21.65	1.34	4.76	-10.72	12.98	21.94	2.92	-1.12	4.93	6.3
Unión Europea (excluidas las intra-UE)	13.06	10.07	20.15	2.24	2.89	-7.65	11.36	17.93	4.47	2.42	1.74	6.3
Tasa de cobertura												
América Latina	112.91	116.11	115.56	99.51	86.89	84.40	83.79	90.78	93.04	87.40	80.96	
México ²	112.62	104.64	101.65	86.29	73.53	78.23	74.65	108.85	105.04	97.50	91.11	
Unión Europea ³	98.42	97.10	96.84	94.54	95.78	99.28	100.00	100.83	101.38	101.69	100.39	
Unión Europea (excluidas las intra-UE)	95.46	91.35	91.78	85.58	88.98	98.56	100.49	102.82	104.25	104.91	101.56	

1. Incluye una cantidad considerable de reexportaciones. 2. Incluye importantes exportaciones de las zonas de elaboración. 3. A partir del 1 de enero de 1993 se interrumpe la serie debido a los cambios en los métodos de compilación de los datos estadísticos sobre el comercio de los 15 estados miembro. Las cifras relativas al período de 1985 a 1989 incluyen el valor del comercio de la otrora República Federal de Alemania. 4. Valoradas a precios LAB.
Fuente: elaboración propia con base en datos de la OMC (varios años).

El comercio del bloque europeo con México presenta mayores asimetrías y un desequilibrio más acentuado de 1990 a 1994, cuando las exportaciones agregadas de la Unión Europea a México crecieron a una tasa acumulada de 15%: pasaron de 3 700 a 6 600 millones de ecus, mientras que las importaciones descendieron 3.1% al disminuir de 2 900 a 2 500 millones de ecus. Entre otras razones, esta evolución desfavorable para el país americano se explicaría¹⁰ por el descenso de las exportaciones mexicanas en la recesión 1992-1994, la caída de los precios del petróleo, la apreciación del peso, la desviación del comercio derivada del TLCAN, las barreras comerciales inducidas por la formación del Mercado Único y la desviación de comercio causada por las relaciones de asociación entre la Unión Europea y los países del Mediterráneo y, sobre todo, Europa Central y Oriental. Por otro lado, el incremento de las exportaciones del bloque a México obedece a la mejora competitiva de los productos europeos, a la que no fueron ajenas las devaluaciones de 1993 de determinadas divisas europeas, la apertura adoptada por México desde 1986 y el crecimiento de su demanda interna hasta 1994. En 1995, tras la crisis financiera de finales de 1994, la devaluación

del peso mexicano y el retroceso del consumo interno en el país entrañaron un cambio significativo en el comercio exterior con la Unión Europea. En efecto, el crecimiento de 22% de las exportaciones mexicanas dirigidas al mercado europeo y el descenso de 33% que éstas experimentaron en sentido inverso no fueron más que el resultado de estos fenómenos coyunturales, dado que el desequilibrio en contra de México no parece haberse alterado, como lo corroboran los datos del trienio 1996-1998.

El comercio exterior de España con México

En el ámbito de la Unión Europea los intercambios comerciales que se realizan con México no se distribuyen por igual entre todos los socios comunitarios sino que se concentran en un grupo de países. Así, junto a España y en orden a su importancia, Alemania, Francia, el Reino Unido e Italia mantienen una relación comercial más estrecha con México, tanto exportadora como importadora. Estos cinco países concentran, en términos medios, 86.7% de las ventas que la Unión Europea destina a México, así como 80% de las compras (véase el cuadro 4). De 1988 a 1998,

10. José A. Sanahuja, *op. cit.*

C U A D R O 2

POSICIÓN DE MÉXICO EN EL COMERCIO EXTERIOR DE LA UNIÓN EUROPEA, 1988-1997 (PORCENTAJES Y PRO MEMORIA EN MILES DE ECUS)

	1988		1991		1994		1997	
	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones
Intracomunitarias	59.81	58.24	61.91	58.73	58.42	57.30	61.74	62.11
Extracomunitarias	40.19	41.76	38.09	41.27	41.58	42.70	38.26	37.89
Unión Europea	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Estados Unidos	19.79	17.63	16.81	18.61	17.80	17.20	19.61	20.53
Japón	4.69	10.73	5.23	10.49	4.91	9.00	5.01	8.88
Suiza	9.89	7.60	9.49	6.98	7.94	7.19	7.35	6.72
URSS	2.79	3.35	3.35	3.74	-	-	-	-
Rusia	-	-	-	-	2.25	3.42	3.55	4.03
Sudáfrica	1.75	3.23	1.37	1.70	1.31	1.25	1.35	1.36
Noruega	2.35	3.22	2.28	3.53	2.12	3.71	3.24	5.02
Brasil	0.86	2.41	0.94	1.90	1.29	1.92	2.07	1.87
Canadá	2.79	2.17	2.20	2.00	1.78	1.69	1.96	1.87
Taiwan	1.23	2.08	1.30	2.24	1.61	1.91	1.76	2.34
Corea del Sur	1.21	1.87	1.67	1.59	1.86	1.59	2.01	1.95
China	1.60	1.81	1.32	3.03	2.31	4.21	2.29	5.58
Hong Kong	1.86	1.63	1.75	1.30	2.42	1.21	2.84	1.25
Yugoslavia	1.57	1.52	1.60	1.52	-	-	-	-
Croacia	-	-	-	-	0.54	0.34	0.66	0.26
Eslovenia	-	-	-	-	0.68	0.64	0.88	0.70
Arabia Saudita	2.09	1.41	2.35	2.26	1.62	1.64	1.83	1.63
Libia	0.75	1.35	0.67	1.63	0.37	1.11	0.38	1.14
Australia	1.75	1.26	1.46	0.90	1.57	0.86	1.82	0.93
Argelia	1.02	1.25	1.03	1.54	0.85	1.10	0.60	1.25
Turquía	1.44	1.12	1.95	1.26	1.64	1.40	3.10	1.77
Polonia	0.76	0.87	1.86	1.26	2.03	1.69	3.48	2.12
India	1.55	0.84	1.23	0.96	1.30	1.28	1.42	1.41
Irán	0.79	0.80	1.77	1.27	0.69	0.99	0.68	0.77
Singapur	1.12	0.77	1.34	1.06	1.64	1.44	1.88	1.68
Tailandia	0.57	0.76	0.90	1.03	1.13	1.16	1.08	1.28
Israel	1.30	0.74	1.39	0.69	1.66	0.76	1.60	0.93
Nigeria	0.60	0.74	0.69	0.93	0.39	0.75	0.38	0.64
Iraq	0.67	0.72	-	-	-	-	-	0.20
Malasia	0.38	0.69	0.69	0.89	1.07	1.40	1.22	1.61
Argentina	0.36	0.68	0.40	0.77	0.91	0.66	1.02	0.57
México	0.63	0.64	1.14	0.62	1.25	0.49	1.03	0.56
Marruecos	0.72	0.59	0.88	0.64	0.81	0.69	0.74	0.71
Rumania	-	0.58	0.31	0.30	0.49	0.47	0.70	0.66
Checoslovaquia	0.60	0.57	0.90	0.82	-	-	-	-
República Checa	-	-	-	-	1.46	1.18	2.20	1.75
Eslovaquia	-	-	-	-	0.33	0.35	0.67	0.59
Chile	0.23	0.56	0.27	0.51	0.35	0.45	0.48	0.52
Hungría	0.65	0.56	0.82	0.73	1.14	0.91	1.88	1.73
Indonesia	0.53	0.55	0.76	0.72	0.80	1.09	1.15	1.24
Kuwait	0.38	0.54	0.05	0.05	0.34	0.32	0.32	0.22
Egipto	1.01	0.42	0.97	0.45	0.84	0.52	0.94	0.39
Nueva Zelandia	0.28	0.40	0.23	0.29	0.27	0.29	0.27	0.31
Túnez	0.55	0.39	0.73	0.47	0.70	0.56	0.73	0.60
Colombia	0.21	0.34	0.21	0.35	0.32	0.35	0.33	0.38
Pakistán	0.44	0.32	0.44	0.32	0.38	0.35	0.28	0.34
Filipinas	0.25	0.31	0.26	0.30	0.36	0.39	0.71	0.65
Venezuela	0.66	0.30	0.45	0.33	0.29	0.24	0.33	0.26
<i>Promemoria:</i>								
Exportaciones								
intracomunitarias	540 032 896		688 219 869		760 847 935		1 162 919 372	
extracomunitarias	362 917 272		423 484 137		541 618 736		720 546 502	
Importaciones								
intracomunitarias	540 854 407		703 125 986		722 871 969		1 099 900 369	
extracomunitarias	387 756 975		494 118 522		538 628 152		670 958 869	

Fuente: Eurostat, Comext databases. Elaboración propia.

C U A D R O 3

FLUJOS DE COMERCIO EXTERIOR DE LA UNIÓN EUROPEA CON MÉXICO, 1988-1998
(MILES DE ECUS Y TASA DE CRECIMIENTO ANUAL)

	Comercio exterior		Exportaciones		Importaciones		Saldo comercial	Tasa de cobertura
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
1988	4 649 394	-	2 204 486	-	2 444 908		-240 422	90.2
1989	6 163 587	32.6	3 419 551	55.1	2 744 036	12.2	675 515	124.6
1990	6 739 499	9.3	3 798 121	11.1	2 941 378	7.2	856 743	129.1
1991	7 753 826	15.1	4 719 246	24.3	3 034 580	3.2	1 684 666	155.5
1992	8 549 012	10.3	5 633 802	19.4	2 915 210	-3.9	2 718 592	193.3
1993	8 083 747	-5.4	5 785 887	2.7	2 297 860	-21.2	3 488 027	251.8
1994	9 230 309	14.2	6 647 622	14.9	2 582 687	12.4	4 064 935	257.4
1995	7 594 677	-17.7	4 443 218	-33.2	3 151 459	22.0	1 291 759	141.0
1996	8 107 109	6.7	4 999 205	12.5	3 107 904	-1.4	1 891 301	160.9
1997	10 934 987	34.9	7 261 271	45.2	3 673 716	18.2	3 587 555	197.7
1998	13 030 041	19.2	9 123 190	25.6	3 906 851	6.3	5 216 339	233.5
Tasa de variación media acumulada 1988-1988		10.9		15.3		4.8		

Fuente: Eurostat, Comext databases. Elaboración propia.

España fue el segundo socio europeo de México, después de Alemania, con una cuota media de 18.3% del comercio exterior que mantiene el bloque europeo con el país azteca. El mercado español es el primer receptor de productos mexicanos con una cuota media de 28.4%, mientras que en el lado exportador sobresale la participación de Alemania (37.8%) y Francia (17.1%); las ventas españolas se sitúan en un nivel medio de 11.7% sobre el total de las realizadas por la Unión a México. Destacan también el 5% del comercio exterior en manos de los Países Bajos y el aumento de la cuota importadora del Reino Unido.

El perfil de la evolución del intercambio hispano-mexicano es muy similar al del bloque europeo en su conjunto. Sin embargo, existe un diferencial significativo en las tasas de crecimiento del comercio exterior de España respecto a los principales países comunitarios y al conjunto de éstos. Así, el comercio exterior español registra una tasa de variación media acumulada de 6% frente a 10.9% de la Unión y 15.5, 14.5 y 10.8 por ciento de Italia, Alemania y el Reino Unido, respectivamente. Este diferencial obedece al menor ritmo de crecimiento de las importaciones españolas, lo que se refleja en su saldo comercial. Portugal es el único país que presenta un déficit permanente con México, si bien España, Grecia y Bélgica-Luxemburgo también lo padecen, a excepción del superávit del bienio 1993-1994. No obstante, España presenta los menores niveles de déficit comercial respecto a su volumen de comercio exterior con México. Los demás estados comunitarios mantienen superávit en prácticamente todo el período.

En las relaciones de comercio bilateral entre España y México en el último decenio se identifican, según Jiménez,¹¹ tres perío-

dos. El primero abarcaría hasta 1994 y se distingue por lo acontecido hasta 1991, cuando esas relaciones se caracterizan por una escasa y concentrada exportación de productos tradicionales españoles y una concentración también elevada en las importaciones de petróleo. En los años siguientes, hasta la crisis mexicana de finales de 1994, el impulso de la entrada en vigor en 1991 del Tratado de Amistad y Cooperación entre España y México, la firma en 1992 de un Convenio para Evitar la Doble Imposición y el Acuerdo sobre Promoción y Protección Recíproca de Inversiones de 1995, se reflejan en una progresiva y diversificada exportación de productos españoles con un considerable cambio de la tasa de cobertura,

que de ser deficitaria para España en 1988 (24.2%) pasó a ser positiva hasta alcanzar 162.3% en 1994 (véase el cuadro 4). La segunda etapa —identificada con los años en que se muestra ostensible la crisis (1995-1996)— afectó los intercambios bilaterales, que volvieron a ser favorables para México ante la caída del consumo interno y la consiguiente reducción de las ventas de un amplio espectro de productos españoles muy demandados por la clase media mexicana. El déficit comercial en contra de España se mantuvo en estos años y en 1997. El último período, que corresponde al último bienio a partir del cual la economía mexicana entró en una senda de recuperación, volvió a ofrecer una tasa de cobertura positiva para España con 134.3% en 1998.

ESPECIALIZACIÓN SECTORIAL

Para profundizar en el estudio del intercambio comercial es preciso recurrir a indicadores que permitan caracterizar el patrón de comercio exterior desde un punto de vista sectorial, para lo cual se aplica el cálculo de tres razones: la que define la estructura o composición sectorial; el índice de similitud (IS) de las exportaciones e importaciones comunitarias y españolas con relación a México, y el índice de ventaja comparativa revelada (IVCR). Así, se ha considerado una división sectorial con 18 ramas de actividad que siguen la misma clasificación que recoge la OMC en sus informes periódicos.¹²

12. Los grupos de productos considerados al máximo nivel de desagregación (cinco dígitos), definidos con arreglo a la Revisión 3 de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI), se han agrupado en los siguientes sectores: productos alimenticios (CUCI, secciones 0,1 y 4 y capítulo 22); materias primas (CUCI, capí-

11. Fernando Jiménez, "México ante el fin de siglo", *Boletín Económico de Información Comercial Española*, número 2620, Madrid, 1999, pp. 37-44.

C U A D R O 4

FLUJOS DE COMERCIO EXTERIOR DE LOS CINCO PRINCIPALES PAÍSES COMUNITARIOS CON MÉXICO, 1988-1998 (PORCENTAJES Y SALDO COMERCIAL EN MILES DE ECUS)

	Cuota de comercio exterior	Cuota de exportaciones	Cuota de importaciones	Saldo comercial	Tasa de cobertura
España					
1988	21.8	9.0	33.4	-619 173	24.2
1989	20.5	10.8	32.7	-527 448	41.2
1990	21.2	12.1	32.9	-506 740	47.6
1991	18.8	10.5	31.9	-472 751	51.1
1992	19.1	12.1	32.7	-272 912	71.3
1993	21.3	17.3	31.5	274 196	137.8
1994	20.1	17.3	27.4	440 736	162.3
1995	14.6	9.7	21.6	-248 545	63.5
1996	14.4	8.5	23.8	-314 709	57.5
1997	15.2	10.6	24.4	-124 584	86.1
1998	13.9	11.4	19.8	266 028	134.4
Promedio	19.0	11.7	28.4	-	-
TMV ¹	6.0	18.1	-0.5	-	-
Alemania					
1988	24.5	36.1	14.1	449 728	230.1
1989	26.7	35.8	15.4	799 865	289.1
1990	27.0	36.7	14.6	964 173	325.1
1991	31.8	41.6	16.5	1 464 837	392.8
1992	29.7	37.7	14.4	1 702 205	505.6
1993	31.8	37.8	16.7	1 801 524	569.4
1994	29.2	34.4	15.8	1 878 534	561.6
1995	29.2	40.3	13.4	1 366 357	422.4
1996	30.6	39.6	15.9	1 486 614	400.1
1997	30.2	37.3	16.2	2 114 445	454.6
1998	33.8	38.5	22.8	2 627 396	395.4
Promedio	29.5	37.8	16.0	-	-
TMV ¹	14.5	16.0	9.9	-	-
Francia					
1988	21.7	22.1	21.4	-37 549	92.8
1989	21.3	20.6	22.2	95 791	115.8
1990	18.2	16.4	20.5	18 252	103.0
1991	19.3	19.5	19.0	341 696	159.2
1992	19.0	18.6	19.8	471 554	181.8
1993	13.9	12.4	17.4	319 462	179.8
1994	19.0	18.9	19.6	747 813	248.0
1995	16.0	17.8	13.4	368 821	187.5
1996	13.9	14.4	13.0	317 681	178.6
1997	13.5	14.1	12.1	580 035	230.2
1998	13.6	13.4	14.0	677 502	224.0
Promedio	17.2	17.1	17.5	-	-
TMV ¹	5.8	9.7	0.4	-	-
Italia					
1988	7.0	9.3	5.0	81 464	166.5
1989	8.6	11.2	5.5	229 968	251.8
1990	8.3	10.7	5.1	256 722	271.4
1991	8.9	11.2	5.3	367 394	327.9
1992	9.2	12.0	4.0	558 312	580.5
1993	9.2	11.3	3.7	570 112	763.0
1994	9.3	11.6	3.2	690 378	931.6
1995	9.7	10.6	8.5	202 559	175.8
1996	10.4	13.0	6.2	457 938	338.1
1997	11.4	13.5	7.1	719 380	374.0
1998	10.6	13.0	5.0	993 364	612.8
Promedio	9.3	11.6	5.3	-	-
TMV ¹	15.5	19.3	4.7	-	-

	Cuota de comercio exterior	Cuota de exportaciones	Cuota de importaciones	Saldo comercial	Tasa de cobertura
Reino Unido					
1988	11.6	12.5	10.8	13 446	105.1
1989	9.4	8.6	10.3	10 355	103.7
1990	9.6	9.5	9.7	76 002	126.8
1991	8.1	7.7	8.6	105 706	140.7
1992	7.4	6.9	8.5	140 599	156.8
1993	8.5	7.4	11.1	174 174	168.1
1994	9.4	7.5	14.3	127 845	134.5
1995	10.5	7.5	14.8	-134 370	71.2
1996	11.0	7.7	16.4	-124 544	75.6
1997	11.4	8.5	17.2	-17 827	97.2
1998	11.6	8.7	18.4	74 502	110.4
Promedio	9.9	8.4	12.7	-	-
TMV ¹	10.8	11.1	10.6	-	-

1. Tasa de variación media acumulada.

Fuente: Eurostat, Comext databases. Elaboración propia.

Respecto a la evolución de la estructura del comercio de la Unión Europea con México en el período 1988-1998 (véase el cuadro 5), cabe subrayar dos aspectos generales. En primer lugar, la mayor diversificación de los intercambios, dado el cambio drástico que se observa en la pérdida de participación relativa de los productos primarios importados, con una reducción de algo más de la mitad (de 69.7 a 32.6 por ciento) y el consiguiente aumento en la compra de manufacturas mexicanas (de 27.9 a 66.2 por ciento), lo cual es atribuible en mayor medida al brusco descenso y la menor concentración en los productos petrolíferos procedentes de dicho país. En el lado de las exportaciones comunitarias se detecta un ligero incremento de la participación de productos manufacturados en detrimento principalmente de los productos alimenticios. En consecuencia, un primer aspecto por destacar es la ganancia muy superior en las compras que en las ventas en la cuota que representan los productos que generan un mayor valor añadido. En segundo lugar, es significativo que las tasas de variación media acumulada que experimentan todos los sectores manufactureros sean inferiores desde la perspectiva de las exportaciones de la Unión Euro-

culos 21,23,24,25,26 y 29); menas y productos minerales (CUCI, capítulos 27 y 28); combustibles (CUCI, sección 3); metales no ferrosos (CUCI, capítulo 68); hierro y acero (CUCI, capítulo 67); productos químicos (CUCI, capítulos 51,52,53,54,55,56,57,58,59 y 60); otras semimanufacturas (CUCI, capítulos 61,62,63,64,66,69 y 70); maquinaria generadora de fuerza (CUCI, capítulo 71, excluido el grupo 713); otra maquinaria no eléctrica (CUCI, capítulos 72,73 y 74); máquinas de oficina y equipo para telecomunicaciones (CUCI, capítulos 75, 76 y grupo 776); maquinaria y aparatos eléctricos (CUCI, capítulo 77, excluidos el grupos 776 y el subgrupo 7783); productos de la industria automovilística (CUCI, grupos 781,782,783 y 784 y subgrupos 7132 y 7783); otro equipo de transporte (CUCI, capítulo 79, grupos 785 y 786 y subgrupos 7131, 7133, 7138 y 7139); textiles (CUCI, capítulo 65); prendas de vestir (CUCI, capítulo 84); otros bienes de consumo (CUCI, capítulos 80, 81,82,83,85,87,88 y 89, excluido el grupo 891), y otros productos (CUCI, sección 9 y grupo 891).

C U A D R O 5
 ESTRUCTURA SECTORIAL DEL COMERCIO DE LA UNIÓN EUROPEA Y ESPAÑA CON MÉXICO, 1988-1998 (PORCENTAJES)

	Unión Europea										
	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Exportaciones											
<i>Productos primarios</i>	8.89	13.27	16.15	7.66	9.71	8.64	6.89	6.58	7.87	7.86	5.89
Productos alimenticios	7.48	11.96	14.85	6.60	8.70	7.60	5.94	5.49	6.60	6.51	3.85
Materias primas	0.50	0.47	0.48	0.37	0.43	0.39	0.38	0.36	0.47	0.49	0.39
Menas y otros minerales	0.13	0.11	0.10	0.07	0.10	0.08	0.16	0.14	0.17	0.15	0.19
Combustibles	0.12	0.15	0.17	0.24	0.11	0.24	0.07	0.20	0.16	0.28	1.02
Metales no ferrosos	0.66	0.57	0.54	0.38	0.38	0.33	0.35	0.39	0.47	0.43	0.44
<i>Manufacturas</i>	90.54	86.15	83.58	91.83	89.84	90.91	92.69	93.12	91.60	91.65	93.02
Hierro y acero	6.85	6.18	6.62	5.47	3.99	4.10	5.47	5.56	5.01	4.73	4.99
Productos químicos	13.43	12.38	12.29	11.27	11.36	13.35	12.65	15.44	16.91	14.46	13.29
Otras semimanufacturas	5.93	6.33	6.64	8.57	8.13	10.76	9.21	8.35	8.30	8.41	8.93
Maquinaria y equipo de transporte	57.86	53.41	49.24	56.66	56.43	51.27	54.34	54.91	52.48	54.85	56.86
Maquinaria generadora de fuerza	1.80	1.20	2.13	1.40	2.72	1.55	3.30	2.38	1.43	1.23	1.60
Otra maquinaria no eléctrica	24.09	20.76	21.53	21.87	22.81	20.31	19.94	21.25	22.82	25.32	23.70
Maquinas de oficina y equipo para telecomunicaciones	5.56	5.83	7.45	7.28	6.16	5.39	5.88	6.47	6.90	7.93	7.43
Maquinaria y aparatos eléctricos	3.87	3.39	4.01	3.76	5.61	4.91	5.44	5.20	5.73	5.17	5.57
Productos de la industria automovilística	7.61	8.94	8.02	10.19	9.21	10.00	9.79	12.46	11.61	11.90	15.02
Otro equipo de transporte	14.93	13.28	6.09	12.17	9.92	9.10	9.99	7.16	3.99	3.30	3.54
Textiles	1.01	1.25	1.40	1.47	1.25	1.25	1.26	1.07	1.30	1.43	1.60
Prendas de vestir	0.20	0.44	0.78	0.90	1.01	1.08	1.34	1.00	0.75	0.95	0.98
Otros bienes de consumo	5.27	6.16	6.62	7.48	7.66	9.10	8.42	6.80	6.83	6.82	6.37
<i>Otros productos</i>	0.57	0.58	0.28	0.51	0.45	0.46	0.42	0.30	0.53	0.49	1.09
Importaciones											
<i>Productos primarios</i>	69.65	63.18	64.48	59.05	55.94	54.57	48.98	40.43	41.15	44.27	32.64
Productos alimenticios	8.80	8.11	6.50	7.51	6.99	8.18	8.31	11.18	11.76	13.84	10.27
Materias primas	1.64	1.44	1.40	1.27	0.95	1.14	1.23	1.80	1.50	1.63	1.41
Menas y otros minerales	5.83	4.06	3.35	2.80	2.30	2.11	2.91	2.45	2.23	2.40	1.67
Combustibles	50.05	45.18	48.18	42.81	40.89	37.18	28.94	16.79	17.88	20.30	15.89
Metales no ferrosos	3.34	4.39	5.03	4.67	4.80	5.96	7.59	8.21	7.78	6.10	3.39
<i>Manufacturas</i>	27.91	33.68	34.75	39.94	43.00	43.96	49.11	58.42	57.11	54.78	66.24
Hierro y acero	1.19	2.28	1.95	1.65	1.65	0.85	0.37	7.92	4.36	2.63	2.37
Productos químicos	4.40	6.32	8.38	9.02	9.04	8.19	8.20	11.03	9.88	8.48	8.86
Otras semimanufacturas	1.95	1.46	1.38	1.83	1.77	1.92	2.06	3.02	3.68	3.96	4.62
Maquinaria y equipo de transporte	15.32	18.43	17.72	21.43	24.09	24.04	29.24	26.74	28.58	29.37	39.87
Maquinaria generadora de fuerza	0.16	0.22	0.58	0.19	0.12	0.64	1.44	0.44	0.30	0.63	1.02
Otra maquinaria no eléctrica	0.66	0.76	0.83	0.95	1.11	1.36	1.56	1.31	1.55	1.78	2.53
Maquinas de oficina y equipo para telecomunicaciones	1.53	1.82	2.38	3.77	4.22	4.24	5.98	6.82	8.81	8.62	11.83
Maquinaria y aparatos eléctricos	0.70	1.16	1.41	1.74	2.04	3.64	3.47	4.15	5.28	6.79	7.28
Productos de la industria automovilística	10.54	12.63	10.39	11.79	13.52	13.30	12.56	7.63	9.68	8.84	13.36
Otro equipo de transporte	1.74	1.83	2.13	2.99	3.07	0.87	4.24	6.39	2.96	2.70	3.85
Textiles	2.00	1.21	1.60	1.60	1.72	1.63	1.79	2.51	2.57	2.00	1.51
Prendas de vestir	0.57	0.80	0.65	0.83	0.89	0.96	0.53	0.57	0.80	1.15	0.84
Otros bienes de consumo	2.48	3.18	3.08	3.59	3.84	6.36	6.91	6.64	7.26	7.20	8.17
<i>Otros productos</i>	2.44	3.14	0.77	1.01	1.07	1.47	1.91	1.14	1.74	0.95	1.13

Fuente: Eurostat, Comext databases. Elaboración propia.

pea a México que desde las importaciones, mientras que la mayor parte de los sectores considerados de demanda débil (alimentos, materias primas, textiles y gran variedad de bienes de consumo) crecen más rápidamente desde el bloque europeo a México que viceversa. Esto último constituye un acercamiento progresivo en las condiciones cualitativas de sus estructuras productivas en determinados sectores, como se pone de manifiesto más adelante cuando se presentan los índices de comercio intraindustrial y, en consecuencia, esa incipiente aunque progresiva integración comercial también se verá reforzada con la creación de la zona de libre cambio.

Entre las manufacturas que constituyen el agregado más significativo de las exportaciones comunitarias, sobresalen otra maquinaria no eléctrica, con alrededor de 22% de los ingresos por exportación y, al margen de la también elevada cuota de participación respecto a otros sectores, los productos de demanda media procedentes de la industria automovilística con una importante intensidad en las ventas con destino al mercado mexicano, las cuales crecen a una tasa media acumulada de 23.4%. Los demás sectores de demanda fuerte que se encuadran en maquinaria y equipo de transporte también suman una participación relativa destacada, así como en su respectiva tasa de cre-

España										
1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
10.50	9.73	9.69	8.32	9.84	7.06	6.52	5.89	7.45	7.18	6.07
9.41	8.48	8.77	6.72	8.82	5.49	5.97	4.94	6.39	6.29	5.23
0.94	0.83	0.46	0.50	0.76	0.42	0.36	0.46	0.76	0.52	0.47
0.05	0.03	0.04	0.05	0.04	0.08	0.12	0.47	0.15	0.23	0.27
0.03	0.26	0.10	0.56	0.13	1.06	0.00	0.01	0.05	0.03	0.01
0.06	0.14	0.33	0.49	0.09	0.02	0.07	0.02	0.10	0.11	0.09
89.46	90.24	90.21	91.49	88.46	92.73	93.10	93.36	91.14	92.06	92.35
16.88	15.67	15.89	13.65	8.66	4.35	6.25	5.77	6.72	7.11	6.39
9.83	7.19	6.79	7.32	9.54	6.95	5.65	12.04	12.65	10.60	10.91
9.22	10.36	10.31	14.50	12.00	20.76	9.82	10.86	15.02	13.84	14.91
38.54	39.99	39.88	36.68	40.39	46.59	54.16	42.51	35.16	39.72	40.20
1.42	0.70	5.15	0.54	2.19	3.19	2.58	1.05	1.63	0.78	1.03
20.42	24.19	18.66	16.74	25.04	17.85	12.19	19.98	21.53	28.18	19.55
1.49	1.19	5.50	4.37	3.41	4.16	3.81	2.34	1.72	1.63	2.14
3.22	1.99	2.88	3.05	5.56	3.88	3.19	2.64	3.41	4.00	4.60
4.53	5.61	7.41	6.72	4.09	4.24	10.63	7.98	6.45	4.76	9.33
7.47	6.32	0.29	5.27	0.11	13.27	21.76	8.52	0.42	0.38	3.55
1.45	1.19	1.32	0.99	0.89	0.82	0.99	1.40	1.99	1.96	2.25
0.36	1.04	1.24	1.51	1.38	1.42	2.42	3.88	4.07	4.64	4.49
13.18	14.79	14.77	16.84	15.60	11.85	13.81	16.90	15.53	14.19	13.20
0.04	0.03	0.10	0.19	1.70	0.21	0.38	0.75	1.41	0.76	1.58
91.54	91.33	94.08	91.81	90.63	87.93	81.71	67.95	71.64	74.34	67.64
4.18	3.80	2.07	3.53	3.73	3.69	5.14	10.18	14.04	10.94	10.74
0.46	0.27	0.51	0.65	0.41	0.57	0.42	1.44	0.87	0.84	0.86
4.40	1.17	1.02	0.85	0.51	0.58	0.66	0.64	0.55	0.67	0.50
82.08	84.42	89.03	85.78	85.57	83.00	75.29	54.78	55.70	61.20	55.08
0.42	1.67	1.46	1.00	0.41	0.10	0.19	0.90	0.49	0.70	0.46
8.46	8.67	5.91	8.12	9.28	12.05	18.26	31.98	28.27	25.55	32.25
0.14	0.04	0.14	0.00	0.19	0.00	0.05	7.36	4.59	0.94	0.60
1.62	2.85	2.52	3.05	2.26	1.07	2.37	6.52	6.11	4.45	5.82
0.32	0.42	0.48	0.60	0.75	0.70	0.95	1.14	1.51	1.35	1.91
4.70	3.91	1.43	2.80	3.84	7.82	12.55	12.17	10.92	14.52	19.23
0.00	0.00	0.01	0.00	0.06	0.01	0.33	0.53	0.31	0.10	0.03
0.08	0.12	0.23	0.60	0.41	0.52	0.29	0.41	0.35	0.49	0.79
0.84	0.43	0.70	1.08	0.80	0.51	1.11	1.24	2.30	3.24	5.83
0.11	0.14	0.23	0.28	0.27	0.18	0.45	0.72	0.58	0.39	0.68
3.50	3.15	0.27	0.84	2.29	5.95	9.27	8.79	7.28	10.21	11.84
0.16	0.07	0.00	0.00	0.02	0.66	1.10	0.47	0.08	0.10	0.06
0.74	0.34	0.31	0.32	0.44	0.27	0.38	1.30	1.58	1.10	1.03
0.12	0.28	0.28	0.30	0.50	0.49	0.43	0.79	0.89	0.88	0.87
0.83	0.83	0.75	1.05	1.30	1.70	1.53	2.70	2.68	2.32	2.78
0.00	0.00	0.00	0.08	0.09	0.02	0.03	0.07	0.09	0.11	0.11

productos minerales, con una cuantiosa oscilación en los primeros desde 50% del total de importaciones en 1988 a 15.9% en 1998. De esta reducción, a la que no es ajena la tendencia descendente de los precios internacionales de dichos productos, se deriva el alza en la participación relativa de la compra de manufacturas, especialmente en sectores más intensivos en tecnología como el de maquinaria de oficina y equipo para telecomunicaciones y maquinaria y equipos eléctricos que han experimentado un alto crecimiento en el último quinquenio. También es representativo el incremento notable de las importaciones de manufacturas de consumo, en las que predominan productos de demanda débil.

La participación sectorial relativa en los flujos de exportación-importación de España respecto a México puede verse en el cuadro 5. Para aproximarse a esta relación bilateral previamente se construyeron los índices de similitud a fin de detectar las diferencias globales existentes respecto a la estructura descrita en el comercio exterior de la Unión Europea con México.¹³ A tal efecto y de acuerdo con la información que suministra el cuadro 6, es posible apuntar que el patrón comercial de España permanece prácticamente invariable respecto al que registra el bloque europeo en su conjunto. A pesar de los altibajos de los índices, no se advierte acercamiento o distanciamiento dada la estabilidad en torno a 78 y 58 por ciento en las exportaciones e importaciones, respectivamente. Sin embargo, resulta evidente que ante el valor distinto en los índices se difiere más en la dependencia relativa de importaciones mexicanas que en la especialización exportadora.

Las ventas españolas hacia el mercado azteca se concentran en tres grandes sectores: semimanufacturas, manufacturas de consumo y, fundamentalmente, bienes de equipo. En relación con estos últimos, cabe destacar "la existencia de una política activa de apoyo a la exportación de bienes de equipo españoles a México, que tiene como hitos la Expotecnia celebrada en 1991 y la línea de crédito concesional incluida en el Tratado de Amistad,

cimiento, excepto el sector otro equipo de transporte. Asimismo, destaca el descenso de la cuota que representan los productos alimenticios y, en otro orden, sectores de escasa representatividad en la estructura exportadora, como combustibles y prendas de vestir; sin embargo, son los que se muestran más activos respecto a su crecimiento medio acumulado con tasas de 42.4 y 35.5 por ciento, respectivamente.

Por el lado de las compras que la Unión adquiere de México, destaca una disminución importante de los productos en los que tradicionalmente éstas se concentraban, esto es, los combustibles —fundamentalmente petróleo y derivados— y menas y

13. El índice de similitud (IS) se ha obtenido a partir de los 18 sectores considerados tanto en la exportación como en la importación. La fórmula empleada es la siguiente:

$$IS(p, n) = \left\{ \sum_{i=1}^n \text{minimum} \left[\frac{X_i^p}{\sum_{i=1}^n X_i^p}, \frac{X_i^n}{\sum_{i=1}^n X_i^n} \right] \right\}$$

donde:
X = exportación; i = sector; p y n = países que se comparan

C U A D R O 6

ÍNDICE DE SIMILITUD DE LAS EXPORTACIONES Y LAS IMPORTACIONES
DE ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA RESPECTO A MÉXICO, 1988-1998
(PORCENTAJES)

	Exportaciones	Importaciones
1988	75.78	69.61
1989	73.35	60.76
1990	75.41	59.16
1991	75.38	57.02
1992	79.20	55.32
1993	80.02	54.18
1994	79.48	53.65
1995	81.73	60.54
1996	77.50	59.58
1997	77.35	57.73
1998	79.59	60.32

Fuente: elaboración propia.

especialmente dirigida a financiar exportaciones de bienes tecnológicamente avanzados".¹⁴ En el cuadro 7 se detecta una tendencia irregular en los principales rubros de exportación de productos españoles dirigidos al mercado mexicano, pudiéndose comprobar que en una veintena de éstos con cuota superior a 0.5%, y que en términos medios representan 50% de la cuota exportadora total dirigida a dicho mercado, no existen partidas que mantengan de forma estable su participación relativa. Por su mayor cuota entre la categoría de los bienes representados, se pueden destacar las ventas de productos laminados de hierro y acero (7.2% en promedio en el período 1988-1998), partes, piezas y accesorios para automóviles (4.5%); bebidas alcohólicas (3.2%); materiales de construcción de arcilla y materiales refractarios (2.9%); maquinaria textil (2.8%), y maquinaria especial para determinadas industrias, en concreto para trabajar metales. Con cierta discontinuidad se realizan ventas de otro material de transporte —vehículos para ferrocarriles, aeronaves y equipo conexo y buques y embarcaciones— que representan una participación significativa en la balanza comercial bilateral.

Por el lado de las compras se advierte una mayor concentración en valor en unos pocos productos, aunque también es clara la progresiva diversificación a medida que se avanza en el tiempo. Las categorías que se presentan en el cuadro 8 tienen una participación superior a 0.2% en el volumen agregado correspondiente al período 1988-1998. En esa estructura sobresale el petróleo y sus derivados con una cuota media de 73.6%, si bien el descenso de su participación relativa (de 82% en 1988 a 55% en 1998) pone de manifiesto la paulatina diversificación de las com-

Un valor de 100 (en porcentaje) se interpreta como que los países comparados tienen una estructura comercial idéntica, mientras que un valor 0 se presenta cuando los patrones comerciales son totalmente divergentes.

14. Secretaría General Técnica, "La economía mexicana y España", *Boletín Económico de Información Comercial Española*, número 2443, Madrid, 1995, pp. 3855-3860.

pras de productos adquiridos de México. Entre los capítulos que adquieren una mayor representatividad en cuota se encuentran los productos alimenticios¹⁵ —legumbres, pescados, bebidas alcohólicas y café—, así como las categorías de productos manufacturados correspondientes a la química orgánica —hidrocarburos y ácidos carboxílicos— y, principalmente, el auge que experimentan a partir de 1993 los productos de la industria automovilística, aunque sobre éstos cabe esperar un progresivo destino hacia el mercado interno.

Otro indicador relevante para mostrar evidencia empírica sobre el patrón comercial de la Unión Europea y España con relación a México, lo constituye la evolución de los intercambios de carácter interindustrial. Con los resultados del cuadro 9, en el que se muestra el valor del indicador seleccionado, esto es, el índice de ventajas comparativas reveladas (IVCR),¹⁶ es posible aportar algunas consideraciones puntuales. De 1988 a 1993 los IVCR muestran un deterioro generalizado, si bien se mantiene la ventaja a favor de México en todas las ramas primarias, excepto los productos alimenticios. Con posterioridad, entre 1994 y 1998, los índices de ventaja comparativa registran ciertos altibajos, propios de la fase recesiva y el ajuste económico emprendido por el país americano y a consecuencia de su incorporación al TLCAN. De cualquier manera, de 1988 a 1993 es evidente que la ventaja comparativa permanece en los sectores manufactureros, en los que tanto España como el bloque europeo la han mostrado tradicionalmente, a pesar de que en el último quinquenio ésta se redujo.

El comercio intersectorial muestra una posición favorable para la Unión Europea y España en casi todos los sectores manufactureros, con excepciones puntuales en las industrias automovilística y textil en años concretos. España también goza de ventaja estable en las mismas actividades que el conjunto de países de la Unión. La posición de desventaja es particularmente acusada en las ramas primarias y otros productos para el agregado de países comunitarios, si bien es especialmente significativo que en la mayoría de éstos el empeoramiento de la posición comercial respecto a México se reduce a medida que se avanza en el período analizado. España presenta desventaja comparativa en las ramas primarias, interrumpida de 1992 a 1994 en productos

15. En determinados productos alimenticios siempre hay que tener en cuenta la dificultad de penetración en el mercado español y, en general, en la Unión Europea a consecuencia de las limitaciones que impone la política agrícola comunitaria de corte proteccionista.

16. El IVCR empleado queda definido de la siguiente manera:

$$IVCR = \left(\frac{X_i - M_i}{X_i + M_i} \right)$$

X = exportaciones; M = importaciones; i = sector.

El índice muestra un valor positivo en aquellos sectores en los que los países del bloque europeo o España tienen superávit o ventajas comparativas con relación a México, de tal manera que mientras mayor sea el valor, mayor será la ventaja. Un índice negativo indica la existencia de un comercio deficitario, siendo éste más amplio cuanto más pequeño sea el resultado obtenido.

C U A D R O 7

PRINCIPALES CATEGORÍAS DE PRODUCTOS QUE ESPAÑA EXPORTÓ A MÉXICO, 1988-1998
(PORCENTAJES Y VOLUMEN DE EXPORTACIONES EN PROMEMORIA EN MILES DE ECUS)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1988-98
Productos laminados de hierro y acero	13.2	11.9	12.8	9.7	5.9	3.7	5.4	4.6	3.0	4.9	4.0	7.2
Partes, piezas y accesorios para automóviles	4.3	4.3	5.9	5.9	3.8	2.0	1.8	5.5	5.8	4.3	5.8	4.5
Bebidas alcohólicas	5.9	3.7	4.3	2.7	4.2	2.6	2.6	2.0	2.6	2.5	2.1	3.2
Materiales de construcción de arcilla y refractarios	1.7	4.0	3.0	3.8	4.0	3.1	3.7	1.4	1.9	2.5	2.8	2.9
Maquinaria textil	4.5	5.3	3.9	2.6	2.9	1.6	1.3	1.5	2.3	2.4	2.4	2.8
Otras máquinas	2.9	2.4	1.6	1.3	4.9	2.4	1.7	3.1	3.8	3.5	2.3	2.7
Buques y embarcaciones	6.6	5.7	0.0	0.0	0.0	0.0	16.3	0.1	0.0	0.1	0.9	2.7
Equipos para grabación y reproducción de sonido	1.0	0.8	3.9	2.1	2.4	3.6	3.5	2.0	1.1	1.1	1.2	2.1
Máquinas para trabajar metales	0.5	0.2	2.6	1.1	0.6	4.9	1.3	1.8	1.3	6.2	1.7	2.0
Manufacturas diversas de metales comunes	0.8	0.8	1.2	1.1	1.0	1.1	0.9	2.0	4.5	3.5	2.7	1.8
Aeronaves, partes y piezas	0.0	0.0	0.0	5.2	0.0	13.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	1.7
Automóviles para transporte de personas	0.0	1.2	1.1	0.0	0.0	2.1	8.6	2.3	0.0	0.0	2.9	1.7
Maquinaria para fabricar y cortar papel	2.0	1.8	0.8	0.8	0.6	1.7	0.9	4.6	1.9	1.8	1.2	1.6
Máquinas herramientas para trabajar metales	0.4	3.2	1.7	1.1	1.5	1.4	0.3	0.7	2.3	2.6	1.3	1.5
Vehículos para ferrocarriles	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5.3	8.2	0.2	0.2	2.2	1.5
Herramientas de uso manual o de uso en máquinas	1.9	1.3	1.6	2.4	0.7	0.7	0.7	1.2	1.7	0.8	2.1	1.4
Hidrocarburos y sus derivados	2.5	1.9	2.1	1.1	0.6	0.4	0.2	0.8	1.3	1.2	1.1	1.2
Llaves, válvulas, tuberías, calderas, cubas y análogos	1.4	2.8	1.1	1.1	2.1	0.6	0.4	0.6	0.9	1.1	0.7	1.2
Otras máquinas, herramientas y aparatos mecánicos	0.5	0.7	0.6	0.8	2.0	1.2	0.9	1.4	1.2	1.1	1.0	1.0
Productos químicos diversos	0.1	0.1	0.0	0.1	2.3	2.5	1.5	3.0	0.6	0.4	0.6	1.0
Máquinas para elaborar alimentos	1.3	0.8	0.6	1.0	1.1	0.7	0.5	1.2	1.5	0.9	1.0	1.0
Pigmentos, pinturas y barnices	0.2	0.3	0.7	0.6	1.3	0.7	0.7	1.2	1.8	1.3	0.9	0.9
Calzado	0.3	1.0	0.9	0.9	0.9	0.9	1.6	1.0	0.6	0.7	0.8	0.9
Calderas, generadores de vapor	0.6	0.6	3.3	0.2	2.1	2.0	0.1	0.0	0.2	0.1	0.0	0.8
Legumbres	0.7	1.2	1.0	1.5	1.3	0.7	0.8	0.6	0.3	0.4	0.3	0.8
Aceites y grasas de origen vegetal	0.8	0.9	0.8	0.6	0.6	0.3	0.4	0.4	0.5	1.0	0.5	0.6
<i>Promemoria</i>												
Suma parcial de los productos aquí representados (1)	107 173	209 574	255 079	235 719	316 203	539 093	706 544	221 730	176 706	343 057	443 250	
Exportaciones totales (2)	197 645	369 150	459 877	494 262	679 600	999 081	1 147 645	431 788	425 085	770 586	1 040 437	
Cuota (1/2)	54.2	56.8	55.5	47.7	46.5	54.0	61.6	51.4	41.6	44.5	42.6	

Fuente: Eurostat. Comext databases. Elaboración Propia.

alimenticios y materias primas. En los sectores intensivos en capital tecnológico y en la automoción sobresale el cambio de tendencia del índice coincidiendo con los años siguientes a la crisis de 1994 y a consecuencia de la incipiente menor dependencia de bienes de capital europeos. El superávit aparece más claro en producciones más intensivas en mano de obra no calificada y en algunos sectores intensivos en capital físico, como los de otro equipo de transporte, maquinaria industrial y otras semimanufacturas.

En definitiva, lo más sobresaliente es el cambio que se detecta en algunos sectores donde se asentaba la especialización tradicional en el marco de las relaciones comerciales de la Unión Europea con México, el cual parece estar claramente vinculado a favor de los sectores más intensivos en trabajo calificado y en aquellos de mayor incorporación tecnológica con la consiguiente diferenciación de productos.

COMERCIO INTRAINDUSTRIAL

La progresiva intensidad de las relaciones comerciales de carácter intraindustrial que experimentan los flujos de comercio internacional en las últimas décadas, sobre todo en el entorno de países desarrollados, aunque también con porcentajes crecientes en los flujos que éstos mantienen con los países en desarrollo,¹⁷ es determinante para que en este trabajo se recoja la evolución reciente de estos intercambios explicados por la teoría de las ventajas competitivas: diferenciación de productos y rendimientos crecientes a escala.

17. Gonzalo Escribano y Aurora Trigo, "El comercio intraindustrial norte-sur. Las experiencias europea y americana", *Boletín Económico de Información Comercial Española*, núm. 2611, Madrid, 1999, pp. 35-42.

C U A D R O 8

PRINCIPALES CATEGORÍAS DE PRODUCTOS QUE ESPAÑA IMPORTA DE MÉXICO, 1988-1998

(PORCENTAJES Y VOLUMEN DE IMPORTACIONES EN PRO MEMORIA EN MILES DE ECUS)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1988-1998
Petróleo y derivados	82.1	84.4	88.7	84.3	85.6	83.0	74.8	54.8	55.7	61.2	55.1	73.6
Motores de combustión interna	3.2	2.8	—	—	0.5	4.9	7.4	6.3	3.5	7.1	8.1	4.0
Legumbres	1.9	3.0	1.3	2.0	2.6	2.3	3.6	4.4	5.9	2.9	2.8	3.0
Pescado, crustáceos, moluscos e invertebrados acuáticos	0.6	0.3	0.2	0.3	0.2	0.3	0.1	3.2	6.2	5.9	4.4	2.0
Partes, piezas y accesorios para automóviles	0.2	0.2	0.2	0.8	1.7	0.9	1.9	2.4	2.5	1.9	3.4	1.5
Ácidos carboxílicos y sus anhídridos	0.1	0.5	0.5	0.7	0.1	—	0.2	2.0	3.2	1.3	2.6	1.0
Partes, piezas y accesorios para máquinas de oficina	0.4	0.1	—	0.3	0.3	—	0.1	0.1	1.4	2.2	4.7	0.9
Productos laminados de hierro y acero	0.1	—	—	—	—	—	—	5.7	2.0	0.5	—	0.8
Cobre	0.2	1.5	1.2	0.9	0.4	0.1	0.2	0.6	0.5	0.4	0.3	0.6
Bebidas alcohólicas	—	0.1	0.4	0.9	0.4	0.5	0.7	0.8	0.6	0.7	1.0	0.5
Hidrocarburos y sus derivados	0.4	0.7	0.2	0.1	0.5	—	0.7	0.6	0.6	1.0	0.7	0.5
Impresos	0.4	0.4	0.3	0.5	0.4	0.6	0.5	0.6	0.4	0.5	0.6	0.5
Minerales de metales preciosos y sus concentrados	2.1	0.8	0.1	0.4	0.2	0.1	0.1	0.1	—	—	—	0.4
Pigmentos, pinturas y barnices	0.3	0.2	0.5	0.7	0.7	0.3	0.3	0.3	0.2	0.2	0.3	0.3
Productos semiterminados de hierro y acero	—	—	—	—	—	—	—	1.4	2.4	—	—	0.3
Minerales de metales comunes y sus concentrados	0.2	0.2	0.4	—	0.2	0.5	0.4	0.5	0.4	0.6	0.2	0.3
Café y sucedáneos del café	1.0	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	0.1	0.6	0.9	0.3
Polímeros de cloruro de vinilo	—	0.6	0.2	0.1	—	—	—	1.7	0.3	0.1	0.1	0.3
Automóviles para transporte de personas	—	—	—	—	—	—	—	0.2	1.3	1.2	0.3	0.3
Minerales de cobre y sus concentrados	2.0	—	0.4	0.4	—	—	—	—	—	—	0.1	0.3
Muebles	—	—	—	—	0.1	0.2	0.1	0.2	0.4	0.7	0.9	0.3
Pienso para animales	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1	0.4	0.4	0.3	0.6	0.2
Propano y butano licuados	—	—	0.3	1.4	—	—	0.5	—	—	—	—	0.2
Caucho sintético y regenerado	0.2	0.1	0.3	0.1	0.2	0.2	—	0.2	0.2	0.3	0.3	0.2
<i>Pro memoria</i>												
Suma parcial de los productos aquí representados (1)	781 199	863 093	922 603	910 051	898 217	682 193	650 160	588 523	651 923	801 336	676 920	
Importaciones totales (2)	816 818	896 598	966 617	967 013	952 512	724 885	706 909	680 333	739 794	895 170	774 409	
Cuota (1/2)	95.6	96.3	95.4	94.1	94.3	94.1	92.0	86.5	88.1	89.5	87.4	

Fuente: Eurostat, Comext databases. Elaboración propia.

En este sentido, se ha calculado el índice de comercio intraindustrial (ICI)¹⁸ agregado para cada país de la Unión Europea respecto a México, así como el sectorial con el fin de indagar en las distinciones más significativas. Es importante señalar que se empleó la clasificación CUCI a nivel de 5 dígitos, con lo cual

18. El índice de Grubel y Lloyd, empleado para medir los intercambios intraindustriales, se determina por la siguiente expresión:

El índice sectorial:

$$ICI = \left[1 - \frac{|X_{ij} - M_{ij}|}{(X_{ij} + M_{ij})} \right]$$

El índice agregado:

$$ICI = \left[1 - \frac{\sum_j |X_{ij} - M_{ij}|}{\sum_j (X_{ij} + M_{ij})} \right]$$

se evitan los sesgos que se producen cuando se parte de una clasificación en exceso agregada. Asimismo, conviene apuntar, respecto a su interpretación, que de los resultados alcanzados no es posible esperar valores elevados dado que—como ha sido contrastado empíricamente en diferentes trabajos¹⁹—este tipo

X = exportaciones; M = importaciones; i = país; j = producto

Los valores del índice se encuentran acotados entre 100 si todo el comercio es de naturaleza intraindustrial y 0 si no hay intercambios de este tipo. Los resultados de los 18 sectores considerados se obtuvieron mediante el cálculo de medias aritméticas ponderadas por la importancia que adquiere cada producto dentro del comercio global del sector al que pertenecen. El índice agregado se calcula del mismo modo, utilizando la ponderación de cada uno de los sectores respecto al volumen de comercio total de la Unión Europea y España con México. H. Grubel y P. Lloyd, *Intra-industry Trade*, MacMillan, Londres, 1975.

19. Miguel Carrera, "Comercio intraindustrial en España. Determinantes nacionales", *Información Comercial Española*, número 765, Madrid, 1997, pp. 95-114.

C U A D R O 9

ÍNDICE DE VENTAJA COMPARATIVA REVELADA (IVCR) DE LA UNIÓN EUROPEA Y ESPAÑA CON MÉXICO, 1988-1998 (PORCENTAJES)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Unión Europea											
<i>Productos primarios</i>	-79.36	-58.52	-51.13	-66.43	-49.76	-43.01	-46.84	-62.66	-52.96	-48.03	-40.69
Productos alimenticios	-13.25	29.52	49.34	15.51	41.24	40.08	29.57	-18.21	-5.13	-3.61	-6.61
Materias primas	-56.89	-42.20	-38.32	-37.21	-6.79	-7.42	-11.93	-55.90	-33.37	-25.24	-21.59
Menas y otros minerales	-96.16	-93.29	-92.42	-92.22	-84.44	-82.22	-75.02	-84.74	-78.23	-78.24	-58.45
Combustibles	-99.56	-99.17	-99.09	-98.30	-99.01	-96.80	-98.81	-96.76	-97.15	-94.66	-74.00
Metales no ferrosos	-69.62	-72.11	-75.60	-77.61	-73.69	-75.58	-78.90	-87.36	-82.21	-75.67	-53.10
Manufacturas	49.04	52.24	51.28	56.29	60.30	67.78	65.86	38.41	44.13	53.56	53.26
Hierro y acero	67.79	54.23	62.88	67.51	64.77	84.77	94.83	-0.57	29.82	56.14	66.19
Productos químicos	46.66	41.91	30.92	32.02	41.64	60.83	59.77	32.76	46.74	54.21	55.60
Otras semimanufacturas	46.46	68.76	72.30	75.89	79.79	86.75	84.02	59.20	56.84	61.54	63.73
Maquinaria y equipo de transporte	54.59	56.63	56.41	60.88	63.81	68.60	65.42	48.65	49.42	57.38	53.81
Maquinaria generadora de fuerza	81.62	74.76	65.26	84.23	95.45	71.77	71.02	76.80	76.60	59.09	57.04
Otra maquinaria no eléctrica	94.11	94.31	94.22	94.58	95.09	94.82	94.09	91.65	91.88	93.11	91.26
Máquinas de oficina y equipo para telecomunicaciones	53.25	59.87	60.29	50.09	47.62	52.46	43.36	14.41	11.50	29.02	18.91
Maquinaria y aparatos eléctricos	66.70	56.82	57.31	54.05	68.31	54.53	60.35	27.70	27.20	20.14	28.21
Productos de la industria automovilística	-21.13	-6.28	-0.18	14.68	13.67	30.85	33.45	39.42	31.73	45.39	44.83
Otro equipo de transporte	77.14	80.05	57.42	72.68	72.40	92.70	71.72	22.47	36.95	41.43	36.47
Textiles	-37.37	12.40	5.81	17.78	16.87	31.65	29.10	-24.88	-10.17	17.02	42.52
Prendas de vestir	-52.70	-18.65	21.24	25.62	37.63	47.93	73.14	42.34	20.83	24.38	46.27
Otros bienes de consumo	31.47	41.39	47.03	52.87	58.83	56.53	51.61	18.16	20.42	30.34	29.05
Otros productos	-64.98	-62.46	-36.52	-11.84	-9.74	-12.50	-27.82	-46.33	-33.85	1.00	38.58
España											
<i>Productos primarios</i>	-94.60	-91.60	-90.66	-91.15	-85.62	-80.08	-77.07	-89.57	-88.72	-84.65	-78.48
Productos alimenticios	-29.41	-4.22	33.70	-1.36	25.62	34.42	30.73	-52.95	-58.52	-33.80	-20.89
Materias primas	-34.12	11.78	-40.20	-43.38	13.45	0.59	16.17	-66.35	-32.91	-30.30	-14.93
Menas y otros minerales	-99.47	-98.15	-96.71	-94.67	-88.96	-69.57	-55.01	-36.98	-73.72	-54.86	-16.14
Combustibles	-99.98	-99.75	-99.89	-99.34	-99.79	-96.56	-99.99	-99.98	-99.89	-99.91	-99.95
Metales no ferrosos	-92.85	-93.42	-80.73	-59.77	-74.11	-59.37	-29.07	-96.78	-78.61	-75.21	-59.40
Manufacturas	43.78	62.17	75.78	70.43	74.35	82.77	78.44	29.89	29.89	51.24	58.74
Hierro y acero	93.29	98.79	96.41	99.95	94.16	99.94	99.05	-33.58	-8.58	73.48	86.91
Productos químicos	19.08	2.00	12.31	10.10	50.10	79.86	58.91	7.93	8.66	34.42	43.16
Otras semimanufacturas	75.08	81.93	82.01	85.14	83.86	95.20	88.75	71.58	70.30	79.67	82.58
Maquinaria y equipo de transporte	32.97	61.58	85.96	74.04	76.48	78.29	75.02	37.84	29.83	40.38	47.48
Maquinaria generadora de fuerza	97.41	98.53	99.33	98.28	92.37	99.58	85.29	11.64	49.92	74.83	95.33
Otra maquinaria no eléctrica	96.73	97.54	95.05	86.90	95.56	95.90	97.10	93.70	94.44	96.04	94.15
Maquinas de oficina y equipo para telecomunicaciones	-40.15	6.41	57.96	34.89	50.59	83.79	69.58	8.83	-39.93	-39.62	-33.83
Maquinaria y aparatos eléctricos	74.59	71.25	71.72	69.67	87.44	93.61	84.08	39.73	54.01	79.66	80.22
Productos de la industria automotriz	-52.26	-15.47	85.66	60.80	11.96	-0.85	30.13	-26.90	-32.53	-42.74	2.85
Otro equipo de transporte	83.56	94.96	93.23	99.93	63.27	93.03	93.95	84.16	49.16	53.52	97.36
Textiles	-35.35	18.29	33.77	23.40	17.63	61.78	61.81	-18.91	-16.15	21.18	49.01
Prendas de vestir	-14.22	21.58	35.94	44.04	32.57	60.16	80.42	51.50	44.95	63.97	74.71
Otros bienes de consumo	58.51	76.09	80.80	78.23	79.12	81.13	87.19	59.73	53.80	68.10	72.91
Otros productos	93.02	77.36	82.54	9.72	86.68	88.54	89.63	74.78	79.85	70.84	90.44

Fuente: Eurostat, Comext databases. Elaboración propia.

de comercio resulta más intenso o está correlacionado de manera positiva con el nivel de desarrollo de los ámbitos geográficos comparados, con el tamaño medio de los mercados de los países que comercian y con la existencia de fronteras comunes; estaría correlacionado de forma negativa con las diferencias en las estructuras de las demandas y la dotación de recursos, con la distancia entre los países que comercian y con el nivel de barreras al comercio.

Los índices agregados de comercio intraindustrial presentan, en general, una tendencia creciente a lo largo del período analizado (véase el cuadro 10). El indicador experimentó un avance menor en los primeros años, cuando el carácter intraindustrial de los intercambios intracomunitarios logra una mayor expansión, incrementándose a un ritmo mucho mayor a partir de 1994. No cabe duda de que esta ganancia de posición respecto al comercio interindustrial podrá explicarse por la creciente presencia

de transnacionales europeas instaladas en México, sobre todo procedentes de países que proyectan continuos flujos de inversión directa; por el propio auge en el desarrollo económico y la consiguiente modernización productiva mexicana, así como por la progresiva deslocalización de actividades industriales procedentes de Estados Unidos —con el que se acrecientan de forma destacada los intercambios intraindustriales—, lo que también contribuye a elevar el propio comercio intraindustrial con la Unión Europea.

El grado de comercio intraindustrial varía sensiblemente entre los países, estando más presente en aquellos que ostentan mayor cuota de comercio exterior, excepto España. Los países de mayor desarrollo económico —Francia, Alemania y el Reino Unido— son los que han registrado en mayor medida los intercambios intraindustriales; España eleva el valor del índice con México, e Italia se mantiene en los mismos niveles que hace una década, mientras que el grupo de países del Benelux presentan niveles medios superiores al de estos dos países, si bien este tipo de comercio, como ocurre en el resto de estados comunitarios no enumerados, apenas es significativo. En los de reciente incorporación a la Unión Europea destaca Suecia, que también está en el grupo de los que encabezan los índices más altos.

En cuanto a la dimensión sectorial del comercio intraindustrial, cuyos índices pueden verse en el cuadro 11, surgen resultados para el bloque europeo que con toda lógica indican que este comercio sólo es representativo en los sectores que agrupan productos manufacturados, pese al incremento de las importaciones procedentes de México. En productos energéticos y alimenticios, materias primas y, en general, el sector primario, los índices son escasamente representativos, ya que estos últimos intercambios comerciales dependen, básicamente, de su tenencia o disponibilidad para abastecer mercados externos. Cuando se desciende a nivel de países, el índice sectorial es claramente reducido en todos los sectores. Con carácter excepcional destacan las transacciones Francia-México, en las que adquieren una importancia relativa las actividades industriales de otro equipo de transporte, maquinaria y equipo para telecomunicaciones, y maquinaria y aparatos eléctricos.

En las operaciones realizadas entre Alemania y México sobresalen los mismos sectores, además de la industria automovilística. En el resto de países y sectores no está presente una relación bilateral estrecha en este tipo de intercambios. Asimismo, cabe apuntar que el comercio intraindustrial afecta a un número reducido de productos, con un peso poco significativo dentro del sector al que pertenecen, lo que también explicaría

C U A D R O 10
ÍNDICES DE COMERCIO INTRAININDUSTRIAL AGREGADO DE LOS PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA CON MÉXICO, 1988-1998 (PORCENTAJES)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
<i>Unión Europea</i>	9.48	9.96	10.70	11.61	11.77	11.67	14.45	19.28	21.09	19.53	23.10
Francia	7.47	9.11	13.22	15.34	11.35	8.07	15.67	23.12	16.92	16.83	22.84
Bélgica-Luxemburgo	2.92	2.47	1.77	2.04	2.52	2.90	3.47	2.92	3.80	4.85	7.76
España	1.97	1.90	2.48	3.97	4.82	2.91	3.98	6.72	5.32	5.96	6.54
Alemania	10.87	9.32	8.16	6.82	7.04	9.63	10.88	15.22	17.03	13.75	18.92
Italia	6.00	5.18	5.48	4.83	4.75	6.18	4.67	7.27	7.90	7.02	6.99
Reino Unido	5.05	5.57	6.06	5.75	8.43	13.69	14.04	9.72	15.34	12.23	15.85
Países Bajos	7.42	5.70	5.68	6.32	4.27	6.50	10.80	7.74	11.00	10.02	8.41
Irlanda	13.56	0.20	0.74	2.45	1.58	4.05	3.75	2.99	3.62	2.40	8.08
Dinamarca	0.16	0.42	0.92	6.70	0.57	0.62	0.65	1.96	2.48	2.66	3.46
Grecia	0.11	0.06	0.00	2.47	0.36	0.14	0.12	0.07	0.88	0.28	0.17
Portugal	0.01	0.21	0.22	2.36	0.34	0.98	1.12	0.77	1.05	1.68	2.62
Suecia	-	-	-	-	-	-	-	20.27	11.89	20.95	19.49
Finlandia	-	-	-	-	-	-	-	0.96	1.85	2.79	3.81
Austria	-	-	-	-	-	-	-	3.72	4.32	2.81	3.67

Fuente: Eurostat, Comext databases. Elaboración propia.

los bajos niveles en el indicador. En suma, se evidencia la escasa representatividad de este tipo de comercio que aún podría ser menor si se acude a la separación entre el comercio intraindustrial vertical y el horizontal que con toda seguridad reduciría los niveles hallados en los índices.²⁰

CONSIDERACIONES FINALES

A lo largo del trabajo se han puesto de manifiesto aspectos relevantes del patrón de relaciones comerciales entre la Unión Europea y México en la última década, el cual además de reflejar el grado de integración de ambas economías, constituye un referente para detectar los aspectos en los que debería profundizarse de cara al mantenimiento y la búsqueda de un equilibrio en los intercambios. Asimismo, las características que quedan presentes en los flujos comerciales observados constituyen un marco para evaluar el alcance y los efectos comerciales que pueda producir el tratado de librecambio recién firmado.

En un plano global destaca el notable crecimiento del comercio exterior de México, que se sitúa por encima de la media del conjunto de países latinoamericanos y del que registra el bloque europeo. No obstante, ese intenso proceso de apertura comercial, que se decanta más del lado importador, no se expresa en

20. De acuerdo con la teoría, como señala Miguel Carrera, *op. cit.*, el comercio intraindustrial vertical se define en función del intercambio de bienes que han sido producidos con distintas combinaciones de factores —tecnología y contenido factorial—, lo que lo aproxima a un comercio del tipo intrasectorial; mientras que el horizontal es el verdadero comercio intraindustrial, ya que su denominación se atribuye al intercambio de bienes entre los que existe una sustituibilidad perfecta de los factores empleados para su producción.

C U A D R O 11

ÍNDICES DE COMERCIO INTRAININDUSTRIAL SECTORIAL DE LA UNIÓN EUROPEA Y ALGUNOS PAÍSES CON MÉXICO, 1988-1998 (PORCENTAJES)

	Unión Europea			España			Francia			Alemania			Italia			Reino Unido		
	1988	1993	1998	1988	1993	1998	1988	1993	1998	1988	1993	1998	1988	1993	1998	1988	1993	1998
Productos alimenticios	4.53	5.17	4.18	0.18	0.44	0.48	0.29	0.39	0.48	0.09	0.20	0.18	0.42	0.49	0.17	0.20	0.22	0.26
Materias primas	8.94	12.76	15.75	2.42	0.33	0.86	1.84	0.82	1.31	1.12	1.99	3.66	0.15	0.14	0.34	0.13	0.32	0.02
Menas y otros minerales	2.22	1.81	4.56	0.01	-	1.84	-	0.01	-	0.12	0.09	0.11	0.12	0.60	0.12	-	-	0.05
Combustibles	0.01	0.96	0.19	-	-	0.01	-	-	-	-	-	0.01	-	-	-	-	-	-
Metales no ferrosos	2.81	1.38	2.08	0.07	0.01	0.01	0.01	0.31	0.08	0.43	0.09	0.11	-	0.02	0.05	0.02	0.01	0.03
Hierro y acero	4.63	4.91	15.45	-	-	0.22	0.14	0.06	0.05	0.16	1.19	0.15	-	0.12	0.51	0.11	0.49	0.06
Productos químicos	16.76	17.82	20.29	0.83	0.57	1.43	0.61	0.91	0.68	1.90	2.74	2.04	0.67	0.55	0.42	1.12	1.06	1.08
Otras semimanufacturas	14.99	9.49	23.87	0.64	0.37	1.34	1.87	0.73	1.12	3.19	1.75	4.99	0.84	0.48	1.34	0.65	0.41	1.24
Maquinaria generadora de fuerza	15.41	21.32	56.74	0.08	0.13	0.45	1.11	1.23	4.49	5.27	14.30	5.07	0.05	0.04	3.07	0.03	0.11	28.25
Otra maquinaria no eléctrica	5.45	4.79	9.41	0.20	0.47	0.47	0.38	0.81	0.46	2.14	0.71	1.94	0.72	0.51	0.90	0.51	0.17	0.90
Máquinas de oficina y equipo para telecomunicaciones	26.40	16.94	59.20	0.55	0.25	0.70	3.18	4.83	13.09	2.90	3.72	3.61	1.49	1.64	1.27	3.32	2.10	8.69
Maquinaria y aparatos eléctricos	25.87	26.94	46.42	0.56	0.46	0.57	5.25	4.88	8.12	2.70	9.81	12.65	1.47	0.93	1.25	2.55	2.36	4.79
Productos de la industria automovilística	17.59	14.65	50.03	0.23	0.89	1.43	0.39	0.26	0.32	14.38	10.21	33.60	0.22	0.24	0.79	0.17	0.10	0.68
Otro equipo de transporte	22.09	6.09	87.33	0.08	0.08	0.12	13.27	1.66	48.85	5.92	1.00	22.88	0.04	0.03	0.55	0.74	1.85	3.07
Textiles	9.59	19.46	23.61	1.73	0.73	2.84	0.51	0.33	0.65	0.32	1.48	3.74	2.17	1.34	2.91	1.12	1.03	0.59
Prendas de vestir	17.56	35.47	39.97	2.52	4.32	9.81	2.11	1.94	2.55	0.59	4.17	2.47	1.74	6.61	4.89	0.41	1.91	1.42
Otros bienes de consumo	18.84	25.73	48.30	4.50	2.67	3.69	1.49	1.66	3.32	2.03	2.83	14.83	1.37	1.44	1.93	1.38	6.65	4.53
Otros productos	6.73	17.46	17.11	0.01	-	1.86	0.02	0.01	-	0.59	15.28	12.32	0.34	0.47	0.09	4.19	1.02	0.59


Fuente: Eurostat, Comext databases. Elaboración propia.

la cuota que mantiene el país con la Unión Europea sino, principalmente, con las naciones de su entorno más próximo. Asimismo, se detecta un continuo deterioro del saldo comercial de México con la Unión, al que han contribuido las barreras impuestas por el proceso integrador de los países comunitarios y por el efecto de creación de comercio centrado en los países signatarios del TLCAN del que forma parte la economía azteca.

En cuanto a los países miembro de la Unión Europea hay divergencias significativas en el comercio exterior con México. Existe un claro diferencial en la cuota de mercado y en la tendencia de los intercambios comerciales. España se sitúa a la cabeza de los países comunitarios que mantienen una relación comercial más estrecha con este país, de modo que se convierte en uno de los estados protagonistas de cara a una mayor intensidad comercial entre estos territorios lejanos. Por su parte, México constituye lo que se denomina "plataforma de exportación" para el acceso al mercado de América del Norte de los productos europeos.

Las oscilaciones propias del comercio exterior entre zonas geográficamente distantes y afectadas por diversos factores coyunturales sin duda alteran y producen altibajos en los intercambios que se realizan entre sí. Ello se traduce en las dificultades para aproximar un patrón estable en los flujos sectoriales o de productos concretos. De este modo, si se atiende a los indicadores que se han presentado es posible resaltar como aspectos más significativos la progresiva diversificación de los intercambios, con mayor cuota en los productos manufactura-

dos y más acentuada en la dirección de las exportaciones de México con destino a la Unión Europea que en sentido contrario. También es claro el predominio de los intercambios de naturaleza intersectorial, lo que no va en menoscabo, aunque de manera reducida, de la existencia de un volumen relativo de comercio intraindustrial que alcanzó 23% para el conjunto de países del bloque europeo en 1998, si bien al descender a nivel de sectores es escasamente representativo.

Como corolario conviene subrayar la previsible intensificación de las relaciones comerciales entre la Unión Europea y México tras el proceso de liberalización comercial al que tiende la economía mundial y a consecuencia de lo que ha de representar la firma del reciente acuerdo, lo que traerá consigo un estímulo en los intercambios al abrirse las posibilidades de acceso a un importante espacio geográfico en ambos sentidos. De forma especial, México habrá de ser un país que obtenga beneficios palpables una vez que se están despejando las incógnitas de su modelo de desarrollo en el que se apuesta claramente por la integración en los mercados mundiales, tanto desde una perspectiva de apego a un regionalismo abierto como de aceptación de las normas de la OMC que pregona la expansión del comercio libre. En el lado europeo, la incógnita por resolver estará centrada en cómo se verán afectadas las relaciones comerciales extracomunitarias en los próximos años, en los que habrá de culminar el proceso de unión económica y monetaria con la plena integración monetaria y la ampliación con nuevos países del este. 

Los acuerdos de fin de siglo entre la Unión Europea y México

MIGUEL ÁNGEL DÍAZ MIER

PENÉLOPE GONZÁLEZ DEL RÍO*

UNA HISTORIA COMPLEJA: LAS RELACIONES EXTERIORES DE LA UNIÓN EUROPEA

El análisis de las relaciones exteriores de la Unión Europea no es fácil de delimitar ni de efectuar, aunque haya sido objeto de preocupación de multitud de académicos y hombres prácticos desde el comienzo de los procesos de integración europea en los años cincuenta. En tales relaciones han de destacarse las complejas interacciones de diversos elementos que, para efectos de exposición, se resumen en los párrafos siguientes.

1) La incidencia de las cuestiones institucionales, con sus efectos en la distribución de poderes, su influencia respecto a estados muy diferentes y en relación con los órganos comunes. En esas distribuciones subyacen concepciones políticas y filosóficas muy distintas pero también intereses económicos predominantes, aunque en muchas ocasiones faltos de coincidencia. Ello se refleja en algo imprescindible en el conocimiento de la Unión Europea de hoy: su complejo y variopinto sistema de toma de decisiones.

2) En distintos momentos de la historia de la Unión Europea se han discutido sus políticas internas: su extensión (cuáles son), intencionalidad (cuáles deberían ser) y profundidad (hasta dónde pueden llegar). En este orden, un mínimo ejercicio de comparación de los principales tratados (Roma, Acta Única, Maastricht y en menor medida Amsterdam) pone de manifiesto una tendencia a ampliar las competencias conjuntas hasta constituir un entramado que no siempre resulta de sencilla comprensión (ni

siquiera para quien está dentro del sistema) ni mucho menos de funcionamiento ágil.

3) Otro aspecto que se ha de examinar sobre la consideración “externa” de la Unión Europea es la forma en que otros países la han visto y la ven. En ese orden es posible apreciar cierta lógica secuencial. En sus comienzos —en tanto se llevó a cabo el exitoso proceso de creación de una unión aduanera— se le consideró un ente de naturaleza comercial. Más adelante, la “independencia” presupuestaria, la búsqueda de un mercado interior de mercancías, la redistribución y la ampliación de competencias, entre otros aspectos, han contribuido a modificar esa imagen. Las acciones divergentes y convergentes de los estados miembros y las realidades sociales, económicas (la creación del euro, por ejemplo), políticas y militares se reflejan en los cambios de concepción de terceros respecto del bloque europeo.

4) Por último, han de plantearse las cuestiones relacionadas con la extensión geográfica —y en sentido operativo también geoeconómica— de la Unión Europea. La historia pone de manifiesto un amplio número de cuestiones y de problemas que las sucesivas ampliaciones registradas en el pasado —y lógicamente las que se lleven a cabo del futuro— han planteado. Así, su desarrollo se ha visto como la continua búsqueda de equilibrios entre los deseos —¿o necesidades?— de profundización hacia el interior y los problemas que ocasionan los nuevos miembros.

La aplicación operativa de los conceptos anteriores tiene su reflejo en los distintos períodos en que suele dividirse la trayectoria de la Unión y que, en grandes líneas, coinciden con las fechas de los grandes tratados. a) el período que comprende desde 1957 (Tratado de Roma) hasta 1985 (Acta Única), aunque para efectos prácticos debe considerarse importante 1970, dado que a partir de esa fecha puede hablarse de “independencia” presupuestaria; b) el período 1985-1992 (Tratado de Maastricht), y

* *Profesor de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Alcalá, España, y becaria de investigación de la Comunidad de Madrid de la misma Facultad < miguelangel.diaz@alcala.es >, < penelope.gonzalez@univ.alcala.es >.*

c] el lapso posterior en el que destaca el Tratado de Amsterdam, especialmente importante por sus efectos en la política exterior y de seguridad común.

• Desde la perspectiva de las relaciones exteriores del bloque europeo resulta imprescindible una lectura del Tratado de Roma. Por desgracia no es posible realizar en este trabajo comentarios amplios de su articulado por lo que sólo se destaca lo siguiente:

1) La ausencia en el articulado, así como en las tradicionales exposiciones de motivos, de referencias a las relaciones internacionales. La definición de objetivos es bien explícita; se trata de finalidades económicas. Claro es que con importantes repercusiones en las actividades externas de los estados miembro (como la limitación de su soberanía en materia de política comercial).

2) La definición de actuaciones de la Comunidad que pueden clasificarse en: a) aspectos claramente comunes (unión aduanera, política comercial común); b) aspectos "comunitarizados", esto es, que responden a intereses fundamentales de alguno de los estados miembro y que se hacen comunes (políticas agrícola, de transporte, de competencia o asociación con los países y territorios de ultramar), y c) instrumentos comunes (coordinación de políticas económicas, Fondo Social Europeo, Banco Europeo de Inversiones).

3) En las relaciones exteriores operativas priman los aspectos comerciales. En esta etapa da inicio la construcción de la que se ha denominado "pirámide" de preferencias especialmente en materia arancelaria. La pirámide se caracteriza por conceder una base más amplia a los países y territorios con los que los miembros de la Comunidad tienen mayores intereses. Por otro lado, el Tratado distingue: a) países y territorios de ultramar que mantienen con estados miembro "relaciones particulares"; b) acuerdos internacionales; c) organizaciones internacionales, y d) terceros países. En su aplicación se llega a constituir una red de acuerdos de asociación, libre comercio o cooperación, los cuales utilizan como instrumento principal las reducciones arancelarias y, en un ámbito menor, las ayudas financieras del Fondo Europeo de Desarrollo.

• El período 1970-1985 presenta, desde la perspectiva de este artículo, características especiales. Aun con fases de "europeísmo" (expresión que hizo fortuna), el proyecto europeo salió reforzado en varios órdenes:

1) La existencia de un presupuesto comunitario con una asignación de ingresos propios, lo cual permitió iniciar o apoyar nuevas y más importantes tareas para la Comunidad. Ciertamente que las diferencias entre los estados miembro impulsan los actos comunitarios en direcciones muy distintas.

2) El convencimiento de la imposibilidad de resolver las crisis económicas de la época en forma aislada por cada país. Resulta evidente que con ello se logró una mayor profundización en la cooperación y la integración europeas.

3) El papel muy destacado de las sentencias del Tribunal de Justicia comunitario que tiene su reflejo en la vertiente exterior. En efecto, al lado de una serie de principios dignos de ser recordados en toda la historia de la integración europea (la no discriminación, el reconocimiento mutuo y la proporcionalidad) se perfila el paralelismo (simetría) de las competencias internas y

externas de la Unión. Como ha observado Martín Burgos, "hasta entonces no se había puesto en tela de juicio la tesis de la atribución explícita". Esto es, que la Unión Europea sólo podría actuar en relaciones exteriores en los ámbitos en que así lo declararan explícitamente los tratados. El nuevo principio permite que la Unión Europea pueda comprometerse con terceros países mediante acuerdos o convenios cuando los mismos resulten necesarios para la realización de alguno de sus objetivos.

4) La extensión geoeconómica del Mercado Común inicial con la presencia primero de tres países de la Asociación Europea de Libre Comercio, AELC (el Reino Unido, Irlanda y Dinamarca) y en dos fases posteriores de países del sur de Europa (Grecia, Portugal y España) hasta llegar a los 12.

5) Se mantiene el predominio (aunque no la práctica de cuasi-exclusividad) de lo comercial en las relaciones con terceros países. En ellas se encuentran diferentes instrumentos y prioridades: los países africanos, del Caribe y del Pacífico, ACP; los mediterráneos; los de América Latina y Asia; los del Este Europeo; los de la AELC; Estados Unidos, y Japón y los países del GATT. Su análisis pormenorizado se saldría de los límites de estas consideraciones.

El período que inicia en 1985, sobre todo a partir de 1992, se ha definido como el de "recreación" de la Unión Europea. El Acta Única de 1985 incorpora al tratado de 1957 nuevos ámbitos, como la investigación y el desarrollo tecnológico, el ambiente y la cohesión económica y social. A ellos se uniría el reconocimiento oficial de ciertas formas de cooperación política intergubernamental que se precisarán más adelante. Se iniciaría también un proceso de reformas institucionales que traería consigo una mayor participación del Parlamento en la toma de decisiones. El proceso que comienza en 1985 se amplía en 1997 y 1999 (cuando entra en vigor el Tratado de Amsterdam) y en él siguen predominando objetivos de carácter económico, si bien reformulados de manera más actualizada que en los del Tratado de Roma (desarrollo económico equilibrado de las actividades económicas, crecimiento sostenible y no inflacionario, convergencia económica). Al mismo tiempo, empero, la Unión Europea evoluciona desde el Tratado de Roma, en materia de política exterior y de seguridad común, hasta llegar a la formulación de disposiciones específicas que se deben precisar con un análisis mínimo de los acuerdos de cooperación exterior. La cooperación política europea de principios de los años setenta la han descrito autores como Fernández Liesa en los siguientes términos: "Un conjunto de normas prácticas, procedimientos, mecanismos, órganos y obligaciones de carácter interestatal *sui generis* que, funcionando sobre la base del principio del consenso atenuado y codificado en un tratado internacional, utilizan todos los estados miembro de la Unión fuera del sistema comunitario, pero en coherencia e interacción con él para alcanzar el objetivo de elaborar una política exterior europea".¹

Tras una primera —y atenuada— definición en el Acta Única de esta política ("Las partes contratantes miembros de las

1. C. Fernández Liesa, *Las bases de la política exterior europea*, Tecnos, Madrid, 1994.

Comunidades europeas se esforzarán en formular y poner en práctica una política exterior europea”), el Tratado de Maastricht establece una nueva estructura organizativa del proyecto de integración europea. Con él ha hecho fortuna la imagen de los “tres pilares”: uno, el consolidado desde su nacimiento, es la Unión, mientras que los otros dos suponen intentos de cooperación intergubernamental en materia de política exterior y seguridad común (PESC) y de cooperación policial y judicial en materia penal. No extraña que los acuerdos internacionales que se realizan tras esa fecha —y el de México es un buen ejemplo— reflejen este cambio.

No debe olvidarse que estas modificaciones y en particular el intento de conseguir la Unión Económica y Monetaria han convertido a la misma en una de las principales —si no la principal— potencias comerciales del mundo, que supone para muchos países un polo de crecimiento alternativo de sus economías. Esto lo realiza la propia Unión, que se ha propuesto promover sistemas comerciales más libres, apoyando tanto los mecanismos multilaterales como las ventajas que los países puedan obtener en el espacio comunitario.

En resumen, como lo señala B. Sánchez Santana, en la actualidad “el creciente papel que la Unión tiene en la economía mundial ha dejado de ser exclusivamente de socio comercial, convirtiéndose también en interlocutor privilegiado en la política internacional impulsando una defensa constante de los derechos humanos”.² En definitiva, la Unión tiende a combinar principios uniformes en su política comercial exterior pero a la vez pretende fortalecer la seguridad comunitaria, el mantenimiento de la paz, la defensa de los derechos humanos y los principios democráticos.

Es más fácil comprender así la evolución de los acuerdos con México. Sus fechas de realización, 1975, 1991 y 1997, corresponden a sendas etapas: el predominio casi absoluto de lo comercial el primero, el inicio de la política de cooperación el segundo y una conjunción de economía y políticas exteriores el tercero.

UNA SÍNTESIS DE LA EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA MEXICANA

Una de las consecuencias de la política de inserción de México en la economía mundial de los dos últimos decenios es haber permitido a economistas extranjeros un mejor conocimiento de las realidades de ese país. Los estudios de la OCDE, del sistema GATT-OMC o del FMI, junto a una abundante colección de trabajos de profesionales, hacen posible, lógicamente con precauciones, trazar líneas cronológicas descriptivas de la economía y el comercio mexicanos (y en algunos casos de los hechos políticos), similar al que los autores han llevado a cabo para la Unión Europea. De esta forma se consigue delinear un marco razonable para el análisis de los acuerdos objeto de las

presentes reflexiones. El año clave para marcar el comienzo de esa política es 1982.

El crecimiento económico de México en los 25 años siguientes a 1950 fue de 6.4% anual, con una tasa de aumento de la población de 3.5%, lo que hacía que la renta real se incrementase en 2.9%. Otros indicadores —la deuda pública externa o el déficit del sector público expresados en porcentajes del PIB— eran razonables. Las medidas emprendidas en los setenta y “un sentimiento creciente de prosperidad tras el descubrimiento de un gran yacimiento de petróleo”, llevaron, en palabras de un informe del GATT, a “políticas enérgicas de gastos públicos financiados mediante déficit presupuestarios y expansión monetaria, así como por la banca extranjera con créditos a tipos de interés reales bajos e incluso negativos”. El resultado “fue la desestabilización de la economía, con grandes aumentos de la inflación y del déficit de la cuenta corriente. En 1976 se produjo la primera devaluación del tipo de cambio desde 1954. Se establecieron las restricciones a las importaciones y se eludieron los controles internos recurriendo al endeudamiento privado con el exterior”.³

En 1981 el gobierno decidió aumentar el endeudamiento público exterior. En agosto del año siguiente, ante la caída de los precios del petróleo, la recesión económica mundial, la subida de los tipos de interés y la escasez de capital privado en los mercados internacionales, México anunció que no podía hacer frente al pago de su deuda, circunstancia que dio origen a múltiples reacciones —y a una amplia literatura al respecto—, de las que interesa destacar que las autoridades abandonaron el modelo existente de crecimiento hacia dentro y sustitución de importaciones, abriendo una etapa de mayor impulso a las exportaciones. A partir de 1985 se introdujeron nuevas medidas para alcanzar la estabilización. Se parte de la idea de que realmente no basta corregir los desequilibrios fiscales o externos, sino que además deben atacarse las fuentes de la inflación. En este orden, se precisa contar con reservas internacionales suficientes y con superávit en cuenta corriente. El programa que se inició en 1987 buscaba: a) sanear las finanzas públicas; b) aplicar una política monetaria restrictiva; c) corregir la inercia de aumento salarial; d) controlar los precios, y e) llegar a una apertura comercial. Para ello era preciso emprender un amplio conjunto de reformas estructurales que se resumen a continuación:

1) En cuanto a las finanzas públicas, se pretendía mantener un estricto control de los gastos del gobierno federal, una política realista de precios y tarifas públicas y una compactación del sector público con enajenación de empresas paraestatales.

2) En materia de deuda externa, se asociaba la reducción de la inflación con un descenso de la transferencia neta de recursos hacia el exterior. De ahí las negociaciones con bancos comerciales, el Club de París, el FMI o el Banco Mundial para reducir el saldo de la deuda externa. Tras las negociaciones, el nivel de transferencias disminuyó 3% del PIB y México pudo obtener nuevos créditos, fomentándose la repatriación de capitales y la atracción de inversiones extranjeras.

2. B. Sánchez Santana, *Las relaciones de la Unión Europea y México en una economía global*, tesis de maestría, Instituto Ortega y Gasset, Madrid, 1998.

3. GATT, *Examen de las políticas comerciales: México*, Ginebra, 1993.

3) En lo referente a la política monetaria, el banco central buscó evitar movimientos bruscos del tipo de cambio por medio de políticas crediticias restrictivas. A la vez, se facilita cierto tipo de intermediación financiera que permitiera responder a las necesidades de inversión.

4) También se emprendió una importante reforma financiera que por un lado destacó el papel de la innovación financiera y por otro el fomento de una banca de desarrollo que apoyara una industrialización basada en el acceso al crédito de las pequeñas y medianas empresas (PYME).

5) La liberalización comercial y el fomento de las exportaciones entrañó el impulso de la industrialización y la expansión del comercio exterior. Se buscaba diversificar las relaciones comerciales por medio de un sector exportador competitivo que pudiera penetrar y permanecer en los mercados exteriores, a la vez que se preconizaba una promoción selectiva de importaciones.

Las nuevas estrategias de desarrollo se basaban en las siguientes premisas: a) desarrollo de la oferta de bienes básicos; b) fortalecimiento selectivo de la industria de bienes de capital para aumentar el grado de integración de la producción nacional; c) vinculación de la oferta industrial con el exterior impulsando aquellas ramas con capacidad de generación neta de divisas; d) creación de una base tecnológica propia para fortalecer el desarrollo industrial, y e) aprovechamiento de la participación directa del Estado en áreas estratégicas para la reorientación y el fortalecimiento de ciertas ramas industriales. Resulta interesante recoger los criterios de este ejemplo claro de lo que se ha denominado “política comercial estratégica”: industrias con amplia y creciente demanda final; incorporación de recursos nacionales; generación de demanda de bienes de capital, y complementación de la cadena productiva.

Se eliminaron permisos de importación y se reestructuraron los niveles de la protección proporcionada por los aranceles para que se manifestase la influencia de la competencia exterior. En este orden, en 1987 se redujeron los aranceles en un gran número de niveles, con una tendencia que se mantuvo en años sucesivos.

En los primeros años de los noventa, en una línea de diversificación de sus mercados, México llevó a cabo una amplísima serie de negociaciones con instituciones multilaterales y sobre todo con un gran conjunto de países. Merecen destacarse los tratados con Estados Unidos y Canadá (TLCAN), Chile (Acuerdo de Complementación), Costa Rica y Centroamérica, entre otros. La nueva política comercial —con una multitud de manifestaciones en los instrumentos— incrementó la importancia del sector externo, aumentó de modo general la eficacia en la asignación de recursos y, en general, indujo dinamismo en la economía. Si se tiene en cuenta que también se tomaron medidas para liberalizar el régimen de inversiones extranjeras y que los datos globales destacados en el primer informe del GATT de 1993 eran muy positivos, no cabe duda que, en conjunto, la nueva política y sus efectos fueron acogidos de manera favorable.

En los años siguientes destaca una serie de hechos en diversos órdenes que tuvieron incidencia en el proceso de negociación de acuerdos comerciales. En una primera dimensión tienen importancia acontecimientos que han sido calificados de “polí-

ticos”. Como ha puesto de relieve J. Lecomte, cabría definirlos como “generadores de altos niveles de incertidumbre e inestabilidad”.⁴ Se incluirían aquí el estallido del conflicto de Chiapas, los asesinatos de destacados políticos y las preocupaciones manifestadas por el Parlamento Europeo respecto a los derechos humanos.

Desde un orden económico ha de destacarse la crisis financiera de diciembre de 1994 y las fases siguientes de recesión y recuperación. Como destaca el informe de 1997 de la OMC, “la apertura creciente de la economía y la dimensión de las (anteriores) reformas estructurales han facilitado la recuperación. En 1996, por impacto de un tipo de cambio más realista, se consiguió un crecimiento real de 5.1% y una disminución del déficit en cuenta corriente.”⁵ Disminuyeron las presiones sobre el mercado financiero y bajaron los tipos de interés nominales a corto plazo, así como la inflación. En pocas palabras, México mejoró su situación internacional. Las dos fechas destacadas en esta evolución son 1982 y 1994, a las que se han asociado en todos los tratados de economía internacional elementos financieros; pero las soluciones adoptadas para hacerles frente superaron el marco financiero en sentido estricto y todos los elementos que se enumeraron tendrán su reflejo en la evolución de los tres acuerdos señalados.

FACTORES DE LA ECONOMÍA MUNDIAL

Un intento de comprensión de los acuerdos de cooperación contemporáneos requiere realizar una serie de consideraciones en varios órdenes que sirva para encuadrarlos. De forma muy resumida se destacan aspectos relacionados con el sistema GATT-OMC, así como planteamientos de la hoy denominada economía política internacional.

1) En la actualidad no es posible estudiar las relaciones comerciales internacionales y de gran parte de las económicas sin mencionar el sistema GATT-OMC, desde perspectivas tanto críticas como de valoración de las experiencias de integración y cooperación. No se pretende realizar una exposición completa del significado de dicho sistema, sino sólo describir los aspectos que han estimulado o condicionado en algún sentido los acuerdos entre México y la Unión Europea.

El GATT ha sido definido como un gran “mosaico” en el que pueden identificarse diversos componentes: a) por una parte, el GATT es un acuerdo multilateral que establece derechos y obligaciones a sus firmantes (países y territorios, denominados partes contratantes) en materia de política comercial; b) por otra, el GATT constituye un código de conducta que marca compromisos relativos a esas políticas comerciales (en tal sentido su his-

4. J. Lecomte, “Las relaciones entre la Unión Europea y México: tres generaciones de acuerdos de cooperación”, en *La Unión Europea y México: una nueva relación política y económica*, Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas, Madrid, 1997.

5. OMC, *Examen de políticas comerciales: México, 1997*, y *Examen de políticas comerciales: UE, 1997 y 1998*.

toria marca intentos de hacer operativos o eficaces una serie de principios); c] en cierta medida muy específica, el GATT ha constituido una organización internacional destinada a la gestión del citado acuerdo, y d] el GATT se ha desarrollado como consecuencia de rondas de negociación organizadas desde 1947 hasta 1994.

Desde el punto de vista de los compromisos —negociados sobre una base de intereses mutuos—, cada una de las ocho rondas celebradas ha conseguido establecer protocolos arancelarios (listas de reducciones de los derechos aduaneros sobre mercancías) y diversos textos que han completado el primitivo acuerdo de 1947. Las rondas se pueden clasificar en tres categorías según la extensión progresiva de las competencias del GATT y la ampliación del dominio comercial cubierto. Así, las seis primeras (desde 1947 a 1967) se refirieron a la reducción de derechos aduaneros relativos a productos manufacturados. El segundo grupo se refirió a la Ronda de Tokio (1973-1979) que incluyó, aparte de aspectos arancelarios o relativos a tales productos, otros no arancelarios, así como varios acuerdos plurilaterales y la reforma del anterior sistema institucional. Por último, la Ronda de Uruguay (1986-1994) tuvo un alcance aún más amplio. Desde su origen, oficialmente plasmado en la declaración de Punta del Este, se plantearon diferentes posiciones respecto a las cuales se llegó con dicha declaración a ciertos compromisos: reinserción de la agricultura y de los textiles en los mecanismos de liberalización de los intercambios; elaboración de acuerdos multilaterales en nuevas áreas como las inversiones, los servicios y los derechos de propiedad intelectual, y el refuerzo del sistema institucional que llegaría en los resultados finales a la creación de una nueva organización mundial (la OMC) que incorpora en su totalidad el antiguo GATT y que es de aplicación a multitud de aspectos de las políticas comerciales de los países.

Conviene señalar aquí la participación destacada de la Unión Europea en la génesis y el desarrollo de la Ronda de Uruguay, así como en los avances posteriores de la OMC (conferencias ministeriales de Singapur, Ginebra y Seattle). Se confirma de esta forma una tendencia de los mecanismos comunitarios —lógicamente por las razones de competencia a que se han aludido, pero también por los efectos sobre las soberanías de los estados miembros— al reforzamiento de la construcción de disciplinas multilaterales. Buena parte de los instrumentos utilizados por la Unión Europea en sus relaciones exteriores de tipo comercial, desde el arancel hasta medidas de mayor complejidad (normas técnicas, medidas sanitarias y fitosanitarias, etcétera) con repercusiones en las políticas comerciales y sus disciplinas reguladoras, se han visto afectadas por la creación y el desarrollo de la OMC.

Desde esta presentación mínima del sistema, en el análisis de los diversos acuerdos por examinar (tanto los directos Unión Europea-México como otros muy relacionados) se habrá de tener en cuenta tanto el momento del desarrollo como sus resultados en las normas y obligaciones del sistema GATT-OMC. En efecto, estos compromisos constituirán un conjunto de normas mínimas a las que habrán de referirse otros acuerdos, los cuales o bien profundizan en las disciplinas pactadas o abren nuevos caminos en las líneas de la cooperación internacional.

Resulta así lógico que en el orden de este análisis deba hacerse una referencia a las cuestiones relativas a la compatibilidad del sistema multilateral y abierto de comercio (así se suele definir el GATT-OMC) con los acuerdos regionales económicos. En grandes líneas, la aplicación extensiva del tratamiento de nación más favorecida, tal como se enuncia en el artículo I del GATT, impediría teóricamente a las partes contratantes del Acuerdo General o —lo que es equivalente— a los miembros de la OMC formar acuerdos comerciales regionales. En efecto, las integraciones económicas regionales suponen la existencia de lazos preferenciales entre los miembros que no se extenderán a todos.

Empero, desde su origen, en el sistema GATT se ha dispuesto una excepción: las integraciones regionales económicas que cumplan determinadas condiciones constituyen una excepción de pleno derecho a su artículo I (trato de nación más favorecida). Incluso se reconoce la contribución que integraciones más estrechas de las economías de las partes en estos acuerdos puede suponer para una expansión del comercio mundial. Ahora bien, la aplicación práctica plantea dos cuestiones: a] que el sistema GATT-OMC sólo considere dos formas de acuerdos regionales, las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio, y b] que el sistema se limite a los instrumentos de política comercial de mercancías teniendo en cuenta las diferencias en los grados de desarrollo de los participantes. De ahí que los nuevos acuerdos económicos insistan en su ampliación a órdenes distintos del comercial de mercancías regulado por el GATT-OMC y que se destaque en ellos la idea de cooperación.

2) Otras cuestiones que merecen consideración antes del análisis de los acuerdos específicos México-Unión Europea se refieren a las modificaciones más significativas que han tenido lugar en la economía mundial en los últimos años y que han expandido los campos de cooperación, a la vez que los países buscan una participación más activa en las nuevas etapas de la economía internacional: a] el desarrollo tecnológico; b] la internacionalización de la producción; c] la internacionalización del capital, y d] la extensión del proteccionismo, asociado de cierta manera a la formación de bloques comerciales.

a] A partir de los setenta puede observarse en el comercio internacional que el desarrollo tecnológico se perfila como la base de la competitividad. Una nueva escuela —la economía política internacional (EPI)— habla de un nuevo paradigma —el tecnoeconómico— que tiene en la microelectrónica y la biotecnología elementos definitorios, convirtiendo el conocimiento técnico-científico en el centro del proceso productivo de la economía mundial. Este paradigma —destaca la tesis de B. Sánchez Santana⁶— se complementa como nunca ha ocurrido antes en la historia del desarrollo económico con los que tienen lugar en ámbitos financieros y comerciales.

Las principales características de la evolución tecnológica se sitúan en innovaciones en la producción; sustitución de mano de obra, sobre todo de la que carece de especialización; obsolescencia más rápida y requerimientos de sustitución de los equipos técnicos; sustitución de materias primas no transformadas

6. B. Sánchez Santana, *op. cit.*

(minerales y agropecuarias), y requerimientos de capital (con su efecto en el endeudamiento). Una vez fortalecido el cambio tecnológico en una economía, se consolida una internacionalización productiva con una competencia entre empresas que tienen como activos principales el capital y la tecnología (multinacionalización). Como consecuencia, se ha asistido a un proceso de deslocalización y relocalización de la producción en busca de nuevas ventajas competitivas.

b] También la EPI se ha preocupado del análisis tanto de la producción como del comercio internacional, a raíz del efecto de factores asociados a la revolución tecnológica. Estudia así las especializaciones, las relaciones interindustriales, la interdependencia de los productores, las ventajas comparativas creadas (educación, tecnología, etcétera) en relación con las naturales (geografía y otras), lo que conduce a la internacionalización de la producción con una creciente interrelación entre mercados nacionales y empresas. Estos fenómenos de globalización plantean nuevas relaciones entre Estados y empresas y nuevos conceptos, como la búsqueda de organizaciones de mayor valor agregado.

c] Probablemente uno de los temas que en la economía contemporánea ha originado mayor número de trabajos es la mundialización financiera que, en grandes líneas, se refiere a la ampliación de las fuentes de financiamiento, a las nuevas gamas de productos que llevan el calificativo de financieros (innovaciones financieras) y su aplicación en mercados integrados. Un aspecto conexo —que también se refiere a la mundialización productiva— es la inversión internacional sobre la que se han producido, aparte de una amplia literatura, tensiones y discusiones internacionales.

d] El neoproteccionismo y la formación de bloques comerciales constituyen fenómenos que se han ido presentando de forma diversa en varias décadas del siglo XX. Se asocia el nombre de neoproteccionismo a las modalidades de restricciones no arancelarias al libre comercio. Buena parte de las mismas revisten formas “ocultas” que someten el comercio a alguna especie de controles fuera de mercado. El surgimiento de bloques comerciales con el otorgamiento de preferencias entre los países miembro ha dado nacimiento a las distintas maneras de neoproteccionismo, sobre todo mediante el establecimiento de reglas de origen con las que se pretende dificultar la comercialización de productos no originarios de la región.

Las interacciones en las economías contemporáneas, de empresas, de estados, de consumidores y de bloques, no pueden estar ausentes de la evolución de los acuerdos a los que se refieren los siguientes párrafos.

LOS ACUERDOS MÉXICO-UNIÓN EUROPEA

Lecomete se ha referido a tres generaciones de acuerdos de cooperación en las relaciones Unión Europea-México.⁷ La mera observación del anexo I revela la ampliación del volumen y la dimensión de tales acuerdos: Acuerdo del 15 de septiem-

bre de 1975 entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Económica Europea; Acuerdo Marco de Cooperación entre la Comunidad Económica Europea y los Estados Unidos Mexicanos del 26 de abril de 1991, y Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros y los Estados Unidos Mexicanos del 8 de diciembre de 1997. A este texto se asocian el “Acuerdo interino sobre comercio y cuestiones relacionadas con el comercio” entre la Comunidad Europea y los Estados Unidos Mexicanos y la reciente celebración de negociaciones que buscan hacer operativo ese acuerdo. No se dispuso del último texto de éste al momento de redactar este trabajo, por lo que no se incluyó en el anexo.

Los textos revelan dos detalles importantes: la ampliación de los contenidos y la especialización en la competencia de la hoy Unión Europea que negocia con exclusividad en materia de comercio (y en las que es evidentemente comunidad) y de forma compartida con los estados miembros en materia de concertación política. Las principales características de cada uno de ellos se presentan a continuación.

Las relaciones diplomáticas —especialmente volcadas al mundo comercial— entre México y el entonces Mercado Común Europeo se inician a principios de los años sesenta con la apertura de una misión diplomática de México en Bruselas y la presentación de credenciales del primer embajador en marzo de 1961. A lo largo de aquel decenio en que se lleva a cabo la constitución de la unión aduanera de los primeros seis países del Mercado Común estas relaciones no difieren de modo considerable de las que se realizan con otros países. Sencillamente, la unidad de la política comercial de los seis, establecida en el Tratado de Roma, congrega en Bruselas a buen número de socios interesados en estas materias de políticas comerciales.

A fines de los sesenta y principios de los setenta se registraron modificaciones en el proceso de construcción europea. Conseguida en alto grado la unión aduanera (no el mercado interior), la Comisión (órgano fundamental aunque no exclusivo del poder Ejecutivo comunitario) busca establecer relaciones más amplias con terceros países. Es curioso recordar que en el argot comunitario, tras haberse establecido una escala de acuerdos preferenciales con los países ACP y los mediterráneos, se comienza la aplicación de los SGP en los países ALA (América Latina y Asia). Por su parte, México busca atemperar su “especial relación” con Estados Unidos, amenazada por diversas medidas proteccionistas. Para México, que entonces no era parte contratante del GATT, resultaba de especial interés que se le concediese el trato de nación más favorecida en sus relaciones con el Mercado Común Europeo para los supuestos previstos en el Acuerdo General (derechos aduaneros y también otros gravámenes, impuestos internos, tránsito de mercancías, reglamentaciones de aplicación a la venta, la compra, el transporte, etcétera). En el Acuerdo se realiza también una adaptación del resto de las disposiciones del GATT. En opinión de los autores, hay una sutil diferencia con otros textos comparables puesto que se mencionan en él “productos y servicios” y se realiza además una mención a “divisas y pagos”. Por otro lado, la aplicación de la cláusula de nación más favorecida no resulta incompatible con las ventajas

7. J. Lecomete, *op. cit.*

que México y la Comunidad pudieran conceder a otras partes al amparo de las excepciones permitidas por el Acuerdo General y que se manifiestan de forma especial en la existencia de un "protocolo relativo a negociaciones comerciales entre países en desarrollo", del que por cierto formaba parte España.

En el artículo sexto se establece una Comisión Mixta, compuesta por representantes de la Comunidad y de México y para la cual se pactan una serie de objetivos. Entre ellos algunos tan tradicionales como el examen de los obstáculos que dificultan el intercambio comercial y los medios para superarlos o las vías para favorecer la mayor cooperación comercial y económica. Pero se abren nuevas formas al indicar como objetivos la mejora en la cooperación entre los empresarios de las dos partes, la identificación de sectores y productos que pudieran ampliar los intercambios y la creación de condiciones favorables a la cooperación.

A pesar de la falta de estudios econométricos adecuados, existe una generalidad doctrinal en el reconocimiento de lo limitado de los resultados del Acuerdo. No se logró el equilibrio de las corrientes comerciales ni México renunció —desde la óptica europea— a la aplicación de medidas consideradas proteccionistas. Además, el Acuerdo tenía un alcance técnico muy limitado en lo que se refiere a la incorporación de instrumentos negociados en el GATT sobre medidas no arancelarias, las cuales se negociaban precisamente en los años setenta (Ronda de Tokio).

Un amplísimo conjunto de circunstancias sociales, económicas y políticas de las dos partes del Acuerdo de 1975, manifestados desde principios de los ochenta, certificó sus limitaciones para hacer frente a los problemas que surgían. Lógicamente, desde la perspectiva mexicana, hay que hacer una referencia a la crisis de la deuda en 1982 y las formas de combatirla. Literalmente, México se abre al mundo y en ese orden deben destacarse dos hechos: la integración al GATT (que haría inútil el contenido del anterior Acuerdo) y el inicio de las negociaciones con Estados Unidos a fin de llegar a un acuerdo regional de liberalización comercial. La Comunidad Europea, apenas salida de la crisis de los setenta, con reformas institucionales de importancia (el Acta Única de 1986), buscaba, aun a falta de precisiones importantes en su política, una mayor seguridad para sus inversionistas y en cierta forma equilibrar el predominio de Estados Unidos. De ahí la gestación de un nuevo acuerdo que se firmaría en 1991.

Los procesos de apertura comercial y de liberalización económica habían convertido al mercado eurocomunitario en un área de importancia para las exportaciones mexicanas y las inversiones hacia este país. Todos estos factores se reflejan en el nuevo Acuerdo. En él se abordan cuestiones como la doble tributación, la cooperación industrial, la promoción de inversiones y coinversiones, el desarrollo tecnológico, la propiedad intelectual y un amplio conjunto de temas que se enumeran en el anexo I.

Este acuerdo se ha comparado en varios sentidos con los que la Comunidad firmaba por esa época con otros países latinoamericanos. Así, a estos acuerdos se les ha calificado de "tercera generación", esto es, que incluyen criterios políticos como base de la cooperación y que no sólo cubren aspectos comerciales sino también otros relacionados con la cooperación económica, científica y técnica, como exigía el desarrollo de la época. Pues bien,

el firmado con México es de "tercera generación" especial, pues es el único que no contiene la "cláusula democrática" que condiciona la cooperación al respeto de ciertos principios, cuestión ésta que se debatirá ampliamente en el Acuerdo de 1997.

En la justificación del Acuerdo se hace una referencia a aspectos políticos diversos y en cierta medida de discutible coherencia (el diálogo entre el Grupo de Río y la Comunidad, la reforma y la modernización económica de México, la contribución al desarrollo de las relaciones económicas internacionales o la consideración del hombre como beneficiario de la cooperación, por cuya razón "debe promoverse el respeto de sus derechos"), lo que al parecer respondía a la decisión salomónica de que en dicha justificación cada parte expresara lo que más pudiera convenirle.

El objetivo fundamental del Acuerdo se encuentra en el artículo 1 que está redactado de forma poco habitual hasta entonces, pues en él se dice que "ambas partes se comprometen a dar un renovado impulso a su relación", aunque no se valora lo pasado pero sí se amplía la enumeración de temas ("inversiones, finanzas y tecnología") en el campo tradicional del comercio recíproco. El Acuerdo se estructura en seis capítulos principales que agrupan la cooperación económica (artículos 2 a 10), la comercial (artículos 11 a 18), la científica y técnica (artículos 19 a 22), la relativa a la cooperación en una pluralidad de ámbitos (artículos 23 a 38), la institucional (artículo 39) y aspectos técnicos de los acuerdos (artículos 40 y 41).

Debe destacarse que el Acuerdo es no preferencial y que conforme a la nueva condición mexicana respecto al Acuerdo General, ambas partes reafirman sus compromisos en el marco del GATT. Parece importante la relación de ámbitos de cooperación que el artículo 2.2 señala (industria, propiedad intelectual, transferencia de tecnología, agroindustria, piscicultura y pesca, planificación energética y utilización de la energía, protección del ambiente, gestión de los recursos naturales, servicios y la información sobre temas monetarios). También son destacables las formas en que se llevará a cabo la cooperación (creación de empresas conjuntas, constitución de redes de operadores económicos, etcétera), las cuales exigirían un estudio específico para llevar a cabo una evaluación correcta una década después de la firma.

Desde la perspectiva comercial, el Acuerdo resulta mucho menos preciso que el anterior, lo cual se debe a la aplicación implícita de las reglas pactadas en el GATT. Sólo en algún orden técnico (los casos de investigaciones de *dumping* o la importación temporal de mercancías) se hacen explícitos compromisos específicos. El resto de las líneas de cooperación que cubren, en frase de Lecomte, "la práctica totalidad de las áreas conocidas (turismo, cultura, administración pública, etc.)",⁸ adolece de una carencia de definición específica de los medios para hacer operativos compromisos genéricos.

Las mayores críticas que ha recibido el Acuerdo se encuentran por el lado mexicano en la falta de precisión de los medios que permitan mejorar el acceso de México al mercado europeo y por el lado comunitario en la ausencia de un marco jurídico que garantice la protección de inversiones europeas en ese país. En

8. *Ibid.*

todo caso, los estudios a los que se ha tenido acceso no permiten llegar a la conclusión de que el Acuerdo diera lugar a una diversificación de las transacciones comerciales.

El Acuerdo de 1991 tenía un período de vigencia de cinco años, debiendo finalizar en 1996, pero desde antes de su conclusión las partes externaron su voluntad de negociar un nuevo acuerdo político, comercial y económico. Varias razones de todo orden justificaban esta actitud: a) la nueva crisis económica; b) el efecto real del TLCAN; c) la novísima filosofía organizativa de la Unión Europea, y d) los problemas políticos mexicanos que provocaron una fuerte reacción inicial del Parlamento europeo y que haría de la cuestión del respeto a los derechos humanos uno de los puntos clave de la negociación. Resulta así interesante llamar la atención sobre el propio proceso negociador, cuyos pormenores se salen de los límites de este trabajo.

El Acuerdo constituye para las dos partes un ambicioso proyecto bien estructurado en los tres campos (político, económico y de cooperación) que se incluyen en su título. Considérenseles a continuación:

1) Las dos partes acuerdan institucionalizar un diálogo político basado en la adhesión a los principios democráticos y a los derechos humanos fundamentales. Para ello, el Acta Final contiene una declaración conjunta que destaca los objetivos de establecimiento de lazos de solidaridad y de fomento de un clima de comprensión y tolerancia entre los pueblos y culturas. En el diálogo se abordarán temas de interés común y se abrirán nuevas formas de cooperación. El mismo se llevará a cabo mediante contactos, intercambios de información y consultas —en un lenguaje que recuerda los mecanismos de cooperación política existentes en la Unión Europea—, señalándose también la institucionalización de un diálogo parlamentario.

2) En materia de cooperación el Acuerdo presenta un amplio espectro de áreas, añadiendo a las presentes en el Acuerdo de 1991 otras como la relativa a la superación de la pobreza y a los refugiados, la protección de datos o el sector audiovisual. La Unión Europea se asegura el trato nacional en materia de servicios financieros y propiedad intelectual. México busca —entre otras cosas— un financiamiento de proyectos adecuado a sus circunstancias. En ese orden se menciona la gestión del Banco Europeo de Inversiones en México.

3) El objetivo del Acuerdo respecto a la liberalización comercial es el establecimiento de un marco de fomento de los intercambios de bienes y servicios, incluyendo la liberación bilateral y preferencial, progresiva y recíproca del intercambio, y teniendo en cuenta la sensibilidad de algunos de tales productos y servicios y siempre en conformidad con las normas de la OMC. En un acuerdo llamado interino, cuya primera realización dio término en 1999, se convino en negociar medidas concretas para la liberación bilateral, progresiva y recíproca de barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de bienes. Así se incluirán asuntos como la cobertura y un período transitorio, los derechos de aduana, las restricciones cuantitativas, medidas *antidumping*, las medidas de salvaguardia, el trato nacional, incluyendo la prohibición de discriminación fiscal, las reglas de origen y la cooperación aduanera. Lógicamente el Acuerdo incorpora los resultados de la

Ronda de Uruguay. México y la Unión Europea se concederán beneficios bilaterales en los siguientes sectores: contratación pública y competencia y propiedad intelectual y se emprenden las negociaciones para conseguir la liberalización del comercio de servicios y de los movimientos de capital y pagos.

Las primeras reacciones al Acuerdo de 1997 manifestaban que para ambas partes éste era el más ambicioso negociado hasta esa fecha en las distintas materias que lo componen. La Unión parte de la idea de que en el futuro México desempeñara un papel importante para la consolidación de su política exterior respecto a América Latina por medio de sus relaciones económicas, políticas y de cooperación, además de realizar una función de intermediación en el mercado de América del Norte. Por su parte, México, aparte de diversificar sus exportaciones, ha buscado abatir las barreras arancelarias y no arancelarias para sus productos de uno de sus más importantes socios comerciales.

B. Sánchez Santana señala que “con la política comercial, la política exterior y la política de cooperación al desarrollo, la Unión Europea tiende a tener una presencia global, tanto económica y política, por lo que aquellos países que defienden su derecho a resolver problemas internos, ya sean políticos, económicos o sociales, y quieran negociar un acuerdo con la Unión, sea de carácter económico o de cooperación, forzosamente tendrán que aceptar la cláusula de principios democráticos, donde la Unión podrá emitir un juicio sobre la política del país. El Estado-nación, quizá el actor más importante de la naciente economía política global, deberá dejar de lado la defensa de su soberanía nacional para tener acceso a los beneficios de la globalización: intercambio comercial, flujos financieros y transferencia de tecnología, a cambio de que modifique su interés nacional (repercusiones en la soberanía)”.⁹

Un análisis muy preliminar de este nuevo Acuerdo revela la dificultad de valorarlo según los métodos tradicionales aplicables a los temas comerciales, esto es, mediante la estimación de los efectos de creación y desviación de comercio. En el futuro posiblemente sea necesario conseguir nuevos métodos que consideren los aspectos más complejos que poco a poco la realidad ha ido introduciendo. Este número de *Comercio Exterior* examina desde una perspectiva sectorial y nacional la realidad de unas relaciones económicas. Actualmente, estas últimas se inscriben en un entorno mucho más amplio que el de principios de los años setenta.

OTROS ACUERDOS CON INFLUENCIA EN LAS RELACIONES UNIÓN EUROPEA-MÉXICO

Aunque la simple enumeración de acuerdos entre la Unión Europea y México pone de manifiesto que la cooperación se ha extendido a sectores específicos (textiles y bebidas espirituosas como los más significativos), este apartado dedica varias consideraciones a los acuerdos firmados por México con Estados Unidos y Canadá (TLCAN) y por la Unión Europea con el Mercosur. En cierto sentido, estos acuerdos constituyen

9. B. Sánchez Santana, *op. cit.*

elementos que han marcado la evolución de las relaciones México-Unión Europea y que en buena medida han mejorado los acuerdos anteriores. Así, por ejemplo, el Acuerdo de 1997 supone una notable ampliación de textos anteriores, aunque ciertos aspectos (ambiente, servicios financieros, etcétera) ya se habían incluido en el TLCAN (véase el anexo 2).

El TLCAN es considerado como “algo más” que un simple acuerdo destinado a la creación de una área de comercio libre. En términos muy actuales puede decirse que “constituye un diseño institucional de reforzamiento de los derechos de propiedad y de reducción de los costos de transacción para las inversiones y el comercio procedente de cada una de las partes”. En su aspecto más general, el Acuerdo supone el compromiso de México de llevar a cabo un proceso de liberalización gradual de su mercado. En él se incluyen aspectos tradicionales como los aranceles, las barreras no arancelarias y las restricciones cuantitativas, pero además —debe recordarse que el Acuerdo se negociaba de manera paralela a la Ronda de Uruguay— se adquirieron compromisos en materia de compras públicas, inversiones, servicios o derechos de propiedad intelectual. También se asocian dos acuerdos de cooperación que se refieren a ambiente y mano de obra, precisamente dos cuestiones sobre las que el desarrollo de la OMC insistiría más adelante.

El Acuerdo establece un calendario para las reducciones arancelarias: unas se efectuarían a comienzos de 1998 y otras a principios de 2003, si bien la liberalización específica en el sector automovilístico ha de ajustarse a otros ritmos. Precisamente uno de los aspectos que deben estudiarse a fondo en las nuevas relaciones comerciales Unión Europea-México ha de ser el análisis sectorial de los accesos a los mercados. La aplicación de normas de origen y normas de valoración en aduana consideradas favorables para los países del TLCAN han sido una preocupación y ocupado buena parte de las negociaciones técnicas del acuerdo comercial de 1999.

La importancia final del TLCAN se destaca en el informe de 1997 de la OMC sobre política comercial mexicana.¹⁰ Se considera que el Tratado se ha convertido en la piedra angular de la política comercial mexicana. En especial, se ha acentuado la relación con Estados Unidos, aunque también ha favorecido la reestructuración de los sectores productivos mexicanos.

No extraña que el bloque europeo considerase que el TLCAN podría afectar a las empresas europeas en la medida en que la desaparición de los aranceles podría dar lugar a un desplazamiento de productos europeos por estadounidenses. En 1993-1994 se calculaba que este desplazamiento sería probablemente mayor en los productos donde se registraran mayores diferencias arancelarias respecto a las nuevas cotas que se establecían para productos norteamericanos. De ahí que antes del nuevo Acuerdo de 1997, la Comisión de la Unión Europea propusiera una nueva estrategia para no perder la presencia europea en el mercado mexicano. Así, en la negociación y el desarrollo del texto de 1997 y sobre todo en la formulación del Acuerdo interino sobre temas comerciales y su reciente operatividad —o al

menos como una de las líneas directrices de las mismas— pesó de manera especial la “competencia” del TLCAN y sobre todo las realidades que apoyaba y generaba.

Para los efectos del presente análisis resulta también destacable el Acuerdo Marco Interregional de Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros y el Mercado Común del Sur y sus Estados Partes de 1995 porque: a) incluye los elementos “políticos” que contiene el Acuerdo México-Unión Europea de 1997; b) se dirige al establecimiento de una cooperación comercial mediante la posible creación de un área de libre comercio, precisamente entre dos instituciones que así se definen, y c) la estructura formal (la clasificación bajo la rúbrica de títulos) y muchos de los conceptos expresados en los dos Acuerdos son idénticos.

Existe, por supuesto, una diferencia fundamental. Por sus propias limitaciones institucionales el Mercosur no puede traspasar apenas los límites de la economía, mientras que los Estados Unidos Mexicanos constituyen una nación soberana que tiene una presencia internacional en órdenes de mayor amplitud. También en ese sentido, las cláusulas políticas son necesariamente más discutidas. Por otro lado, en consonancia con lo anterior, el Acuerdo con el Mercosur no tiene compromisos en materia de liberalización de pagos, aunque su experiencia haya sido aprovechada en puntos diversos del Acuerdo con México (cooperación en materia de estadísticas y presencia del Banco Europeo de Inversiones como las más significativas).

Se tiene la impresión, así, de que los acuerdos que ha establecido la Unión Europea en su historia intentaron responder a las situaciones vigentes en el momento de negociar cada uno de ellos. Al parecer, el pactado con el Mercosur inauguraba cierta forma de relación que el Acuerdo México-Unión Europea de 1997 amplía.

CONSIDERACIONES FINALES

Este repaso limitado de los aspectos más generales de los acuerdos debe completarse con un estudio de los efectos en las relaciones de los países participantes. De esta forma se distingue una serie de rasgos que se exponen a continuación.


1) Hay una evidente correlación entre las situaciones económicas, sociales y políticas de las partes y el texto de los acuerdos. Parece evidente que ciertos momentos de la reciente historia mexicana y también de la comunitaria tienen su reflejo en los acuerdos. La “conversión” hacia la apertura comercial de México y la evolución institucional de la Unión Europea se manifiestan en los tres tipos de acuerdos que pasan desde lo comercial hacia la consideración de elementos de naturaleza política.

2) Se encuentra una especie de deseo de reflejar las nuevas situaciones de la economía y de institucionalización de las relaciones económicas. El acuerdo de 1975 tenía que referirse necesariamente a aspectos que se cubrían con el GATT, al que México no pertenecía, y así lo muestran las descripciones pormenorizadas de los instrumentos de política comercial. El de 1991 expresa disciplinas adicionales a las ya consentidas en virtud del Acuerdo General. El de 1997 recoge diversas ampliaciones de-

10. OMC, “Examen de las...”, *op. cit.*

rivadas tanto de la creación de la OMC y de su funcionamiento como de la existencia de diversas relaciones bilaterales (Estados Unidos-México y las redes de acuerdos bilaterales de la Unión Europea y del propio México).

3) También debe especificarse la tendencia hacia la constitución de marcos amplios que en ocasiones plantean problemas de operatividad. Probablemente los objetivos se presentan con amplitud, lo que hace fundamentales los trabajos de los órganos institucionales que se crean para examinar su aplicación. No se dispone de todos ellos, lo que impide llevar a cabo un examen *ad hoc*.

4) Las evaluaciones cuantitativas de los acuerdos, desde el punto de vista sectorial o de los efectos, habrán de tener cada vez en mayor consideración los aspectos cualitativos. En este orden, el examen del incremento de lo cualitativo en los Acuerdos México-Unión Europea resulta muy significativo. 

Bibliografía

- Allen, D., y C. Hill, *The Changing Context of European Foreign Policy*, Routledge, Londres, 1994.
- Alonso Rodríguez, J.A., y G. Angulo, "El sistema español de cooperación al desarrollo", en J.A. Nieto, "La economía española ante la Unión Monetaria Europea", *Síntesis*, Madrid, 1997.
- Angulo Parra, C., y E. Fernández, "México: Maquiladoras and NAFTA beyond Year 2000", 1994.
- Arnaud, V.G., *Mercosur, Unión Europea, NAFTA y los procesos de integración regional*, Abeledo-Perrot, Buenos Aires, 1996.
- Barnet, R., y J. Cavanagh, *Global Dreams. Imperial Corporations and the New World Order*, Touchstone, Simon and Schuster, Nueva York, 1994.
- Blanco, H., *Las negociaciones comerciales de México con el mundo*, Fondo de Cultura Económica, México, 1994.
- Bourrinet, J., y M. Torrelli, *Las relaciones exteriores de la Comunidad Económica Europea*, Fondo de Cultura Económica, 1989.
- Brittan, L., "Los retos de la política comercial común". *Información Comercial Española*, núms. 744-745, 1995.
- Bulmer-Thomas, V., "Regional Integration in Latin America since 1985: Open Regionalism and Globalisation", en El Agra, *Economics Integrations Worldwide*, 1997.
- Carlnaes, W., "European Foreign Policy: The EC and Changing Perspectives in Europe", Sage, Londres, 1994.
- Chacon, M., "La perspectiva mexicana de las relaciones económicas y de cooperación con la Unión Europea", en *La Unión Europea y México: una nueva relación política y económica*, Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas, Madrid, 1997.
- Clavijo, F., y S. Valdivieso, "La política industrial de México 1988-1994", en *La industria mexicana en el marco mundial*, Fondo de Cultura Económica, 1994.
- Coleman, W., y G. Underhill, *Regionalism and Global Economic Integration: Europe, Asia and the Americas*, Routledge, 1998.
- Comunidades Europeas, "Orientaciones para el fortalecimiento de las relaciones entre la Comunidad y América Latina", 1984; "Unión Europea y el comercio mundial", 1986; "Sectoral and Trade Barriers Database-Mexico", 1997, e "Informe sobre la ayuda financiera técnica y la cooperación económica con los países en vías de desarrollo de Asia y América Latina", 1998.
- Díaz Mier, M.A., A.M. Ávila, y J.A. Castillo, *La política comercial exterior de la Unión Europea*, Pirámide, Madrid, 1997.
- Díaz Mier, M.A., y P. González del Río, *Algunas notas sobre las relaciones exteriores de la UE*, Universidad de Extremadura, 1999.
- Dougherty, J., y R. Pfaltzgraff, *Teorías en pugna en las relaciones internacionales*, GEL, Buenos Aires, 1993.
- Dresser, D., "Post-NAFTA Politics in Mexico", en C. Wise (ed.), *The Post-NAFTA Political Economy*, Pennsylvania University Press, Pennsylvania, 1998.
- El Agra, A., *Economic Integration Worldwide*, McMillan, Londres, 1997.
- Fenet, A., y A. Sinay-Cytermann, "Union Europeenne: integration et cooperation", Presses Universitaires de France, París, 1995.
- Fondo Monetario Internacional, "Speculative Attacks and Currency Crisis: The Mexican Experience", 1995; "The Mexican Peso Crisis: Overview and Analysis of Credibility Factors", 1996, e "International Capital Markets", desde 1994.
- Freres, C., "La cooperación al desarrollo bilateral de la Unión Europea en América Latina", AIETI, Madrid, 1997.
- Gilpin, R., *La economía política de las relaciones internacionales*, GEL, Buenos Aires, 1993.
- Globerman, S., y M. Walker, *El TLC: un enfoque trinacional*, Fondo de Cultura Económica, México, 1993.
- González Alonso, N., *Política comercial y relaciones exteriores de la UE*, Tecnos, Madrid, 1998.
- Grien, R., *La integración económica como alternativa inédita para América Latina*, Fondo de Cultura Económica, México, 1994.
- Grilli, E., *The European Community and the Developing Countries*, Cambridge University Press, 1993.
- Gruben, W.G., y J.H. Welch, "Is NAFTA Economic Integration?", *Economist Review*, Banco de la Reserva Federal de Dallas, segundo trimestre de 1994.
- Heath, J., "The Impact of Mexico's Trade Liberalization", en C. Wise (ed.), *The Post-NAFTA Political Economy*, Pennsylvania University Press, Pennsylvania, 1998.
- Hufbauer, G.C., y J. Schott, *North American Free Trade: Issues and Recommendations*, Institute for International Economics, Washington, 1992.
- ___, *NAFTA: An Assessment*, Institute for International Economics, Washington, 1993.
- ___, *Western Hemisphere Economic Integration*, Institute for International Economics, Washington, 1994.
- Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas, *La Unión Europea y México: una nueva relación política y económica*, Madrid, 1997, y *La negociación de un acuerdo comercial UE-México*, Madrid, 1998.
- Jordan Galduf, J.M., "Comercio y política comercial de la UE", *Información Comercial Española*, núms. 744-745, Madrid, 1995.
- Jovanovic, M., *International Economic Integration*, Routledge, Londres, 1998.
- Kryzda, B.F., "Mexico: Business Opportunities and Legal Framework", 1995.
- McLeod, I., I.D. Hendry y S. Hyett, *The External Relations of the European Communities*, Clarendon Press, Oxford, 1996.
- Martin Burgos, J.A., "Los instrumentos jurídicos de las relaciones exteriores de la Unión", en *España y el Tratado de la UE*, Colex, Madrid, 1994.
- Moeckel, C., "Intellectual Property Protection and Enforcement in Mexico", 1995.
- OCDE, *Economic Surveys: Mexico* (desde 1995), y *Trade Liberalisation Policies in Mexico* (desde 1996).
- Payne, A., y A. Gamble, *Regionalism and World Order*, McMillan, Londres, 1996.
- Pelkmans, J., *European Integration: Methods and Economic Analysis*, Netherlands Open University, 1997.
- Perez Herrero, P., "Las relaciones económicas entre México y la Unión Europea", en *La Unión Europea y México: una nueva relación política y económica*, Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas, 1997.
- Peterson, J., *Europa and America in the 1990s: The Prospects for Partnerships*, Edward Elgar, 1993.
- Regelsberger, E., *The Foreign Policy of the European Union: From EPC to CFSP and Beyond*, Boulder, Colorado, Lynne Rienner, 1997.
- Rich, P., y G. de los Reyes, "NAFTA Revisited: Expectations and Realities", *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 1997.
- Sberro, S., "Las relaciones entre México y la Unión Europea", en *La Unión Europea y México: una nueva relación política y económica*, Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas, 1997.
- Smith, M., *The United States and European Community in a Transformed World*, Pinter, Londres, 1993.
- Sobriño, J.M., "La actividad diplomática de las delegaciones de la Comisión de la Comunidad Europea", *Revista de Instituciones Europeas*, 1993.
- Thorp, R., *Progress, Poverty and Exclusion: an Economic History of Latin America in the 20th Century*, Banco Interamericano de Desarrollo, 1998.
- Torrent, R., *Derecho y práctica de las relaciones económicas en la Unión Europea*, CEDECS, Barcelona, 1998.
- Truyol Serra, A., *La integración europea*, Tecnos Madrid, 1999.
- Velasco San Pedro, L. (coord.), *Mercosur y la Unión Europea: dos modelos de integración económica*, de Lex Nova, Valladolid, 1998.
- Weintraub, S., "The North American Free Trade Agreement", en El Agra (coord.), *Economic Integration Worldwide*, McMillan, 1997.
- Whitehead, L., "Pobre México, tan lejos de Noordwijk: las relaciones políticas entre México y la Unión Europea vistas desde Europa", en *La Unión Europea y México: una nueva relación política y económica*, Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas, 1997.
- Wise, C., *The Post-NAFTA Political Economy*, Pennsylvania State University Press, Pennsylvania, 1998.

A N E X O 1

EVOLUCIÓN DE LOS ACUERDOS ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA

1975	1991	1997
<p>Preámbulo</p> <ul style="list-style-type: none"> • desarrollar y equilibrar el comercio recíproco • ampliar cooperación económica y comercial <ol style="list-style-type: none"> 1. Desarrollo intercambio comercial 2. Trato de nación más favorecida en: <ul style="list-style-type: none"> • derechos aduaneros • reglamentaciones, de almacenaje, aforo, tránsito, etcétera • impuestos y gravámenes internos • regímenes cuantitativos • reglamentaciones sobre pagos • reglamentaciones que afecten la venta, compra, transporte, etcétera 3. Compromiso para promover el desarrollo y la diversificación del comercio 4. Desarrollo de la cooperación económica vinculada al intercambio comercial 5. Favorecer la cooperación entre operadores económicos para proyectos 6. Marco institucional. Creación de la Comisión Mixta 7. Funciones de la Comisión Mixta 8. Excepciones de carácter general 9. Acuerdos anteriores 10. Ámbito territorial 11. Consideración y anexos 12. Entrada en vigor y Prórroga 13. Idiomas <p>Anexo 1: Consideraciones generales de la Comisión Mixta</p> <p>Anexo 2: Declaración de la CEE sobre el SGP</p>	<p>Preámbulo</p> <ul style="list-style-type: none"> • ampliación y diversificación comercial • incremento de la cooperación • respeto de los derechos humanos • protección del ambiente <ol style="list-style-type: none"> 1. Impulso a las relaciones y cooperación <p>Capítulo I</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Cooperación económica: objetivos, ámbitos y actividades 3. Cooperación entre instituciones financieras 4. Promover acuerdos sobre doble tributación 5. Cooperación industrial 6. Inversiones. Desarrollo de clima favorable 7. Realización de coinversiones 8. Desarrollo tecnológico y propiedad intelectual 9. Protección DPI (derechos de propiedad intelectual) 10. Cooperación en materia de normas <p>Capítulo II</p> <ol style="list-style-type: none"> 11. Cooperación comercial 12. Expansión del comercio 13. Intercambio de información 14. Consultas 15. Cooperación en materia <i>antidumping</i> 16. Favorecer cooperación entre operadores 17. Apoyo acciones empresariales 18. Importación temporal <p>Capítulo III</p> <ol style="list-style-type: none"> 19. Cooperación científica y técnica 20. Sectores de interés mutuo 21. Investigación conjunta 22. Procedimientos de cooperación 	<p>Capítulo IV: otros ámbitos</p> <ol style="list-style-type: none"> 23. Sector agropecuario y rural 24. Cooperación pesquera 25. Cooperación en sector minero 26. Cooperación en el campo de tecnologías de la información y comunicaciones 27. Cooperación en materia de transportes 28. Cooperación en salud pública 29. Cooperación en la lucha contra la droga 30. Cooperación en materia energética 31. Cooperación en el ámbito del ambiente 32. Cooperación en materia de turismo 33. Cooperación en materia social y de planificación para el desarrollo 34. Cooperación en el ámbito de la administración pública 35. Cooperación en materia de información, comunicación y cultura 36. Capacitación 37. Cooperación regional 38. Medios para la realización de la cooperación <p>Capítulo V</p> <ol style="list-style-type: none"> 39. Comisión Mixta <p>Capítulo VI</p> <ol style="list-style-type: none"> 40. Otros acuerdos 41. Aplicación territorial <p>Anexos</p> <ol style="list-style-type: none"> 42. Anexos que forman parte 43. Entrada en vigor 44. Textos válidos 45. Cláusula evolutiva <p>Anexo I Régimen de perfeccionamiento pasivo</p> <p>Anexo II Declaración sobre el SGP</p>
<p>Preámbulo</p> <ul style="list-style-type: none"> • herencia cultural • reforzar relación bilateral (liberalización de pagos, intensificación del diálogo político) • adhesión a principios democráticos y derechos humanos • mecanismos multilaterales <p>Título I: naturaleza y ámbito de aplicación</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Fundamentos del Acuerdo¹ 2. Naturaleza y ámbito de aplicación <p>Título II: diálogo político</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. Declaración conjunta <p>Título III: comercio</p> <ol style="list-style-type: none"> 4. Objetivos 5. Comercio de bienes¹ 6. Comercio de servicios 7. Decisiones Consejo Conjunto <p>Título IV: movimientos de capitales y pagos</p> <ol style="list-style-type: none"> 8. Movimientos de capitales y pagos liberalización 9. Calendario y medidas <p>Título V: contratación pública, competencia, propiedad intelectual y demás disposiciones</p> <ol style="list-style-type: none"> 10. Contratación pública¹ 11. Competencia¹ 12. Propiedad intelectual, industrial y comercial¹ <p>Título VI: cooperación</p> <ol style="list-style-type: none"> 13. Diálogo sobre cooperación y asuntos económicos 	<ol style="list-style-type: none"> 14. Cooperación industrial 15. Fomento de las inversiones 16. Servicios financieros 17. Cooperación en el sector de las PYME 18. Reglamentos técnicos y evaluación de la conformidad 19. Cooperación aduanera 20. Sociedad de la información 21. Cooperación en el sector agropecuario 22. Cooperación en el sector minero 23. Cooperación en el sector de la energía 24. Cooperación en el sector de los transportes 25. Cooperación en el sector del turismo 26. Cooperación en el ámbito de las estadísticas 27. Administración pública 28. Lucha contra las drogas, lavado de dinero y control de precursores químicos 29. Cooperación científica y tecnológica 30. Cooperación en materia de formación y educación 31. Cooperación cultural 32. Cooperación en el sector audiovisual 33. Cooperación en materia de información y comunicación 34. Cooperación en materia de ambiente y recursos naturales 35. Cooperación en el sector pesquero 36. Cooperación en asuntos sociales y para la superación de la pobreza 37. Cooperación regional 	<ol style="list-style-type: none"> 38. Cooperación en materia de refugiados 39. Cooperación sobre derechos humanos y democracia 40. Cooperación en materia de protección al consumidor 41. Cooperación en materia de protección de datos 42. Salud 43. Cláusula evolutiva 44. Medidas para la cooperación <p>Título VII: marco institucional</p> <ol style="list-style-type: none"> 45. Consejo Conjunto (CC)¹ 46. Miembros del CC¹ 47. Decisiones del CC¹ 48. Comité Conjunto¹ 49. Otros comités especiales¹ 50. Solución de controversias¹ <p>Título VIII: disposiciones finales</p> <ol style="list-style-type: none"> 51. Protección de datos 52. Cláusula de seguridad nacional¹ 53. Inclusión declaraciones 54. Disposiciones finales 55. Definición de las partes 56. Aplicación territorial¹ 57. Duración¹ 58. Cumplimiento de obligaciones¹ 59. Texto auténtico¹ 60. Entrada en vigor¹ <p>Acta final</p> <p>Declaración conjunta de la Unión Europea y México sobre diálogo político</p>

1997 (continuación)

Otras declaraciones conjuntas:
 • diálogo parlamentario
 • interpretación del artículo 4

• artículo 24.3
 • artículo 35
 declaración de la Unión Europea sobre el artículo 11

Declaración sobre propiedad intelectual, industrial y comercial
 Declaración de México sobre el artículo 1

1. Se incorporaron total o parcialmente al Acuerdo interino sobre comercio y cuestiones relacionadas con el comercio. Éste consta de 18 artículos que siguen el orden de los señalados a excepción de un artículo 2 que indica el objetivo de "establecer un marco para el fomento del desarrollo de los intercambios de bienes". Aparte de esta correspondencia debe señalarse que en algunos casos se requirieron adaptaciones que no afectan en lo esencial a los textos.

A N E X O 2

EL TLCAN Y EL ACUERDO DE LA UNIÓN EUROPEA CON EL MERCOSUR

TLCAN

Preámbulo

- Desarrollo del comercio
- Creación de mercado
- Empleo
- Protección medioambiental
- Protección de los derechos de los trabajadores

Parte I: generalidades

1. Objetivos
2. Definiciones generales

Parte II: comercio de mercancías

3. Trato nacional y acceso al mercado
 - Sector automovilístico
 - Textiles y vestido
4. Normas de origen
5. Procedimientos aduaneros
6. Energía
7. Agricultura

- Acceso a mercados
 - Medidas sanitarias y fitosanitarias
8. Acciones de salvaguardia (emergencia)

Parte III: barreras técnicas

9. Medidas relativas a normas técnicas

Parte IV: compras públicas

10. Compras públicas

Parte V: inversiones, servicios y materias conexas

11. Inversiones
12. Comercio transfronterizo de servicios
13. Telecomunicaciones
14. Servicios financieros
15. Política de competencia, monopolios y empresas estatales
16. Entradas temporales para personal de las empresas

Parte VI: propiedad intelectual

17. Propiedad intelectual

Parte VII: cuestiones administrativas e institucionales

18. Publicación, notificación y administración de normas
19. Revisión y solución de diferencias en materias relativas a *antidumping* y derechos compensatorios
20. Acuerdos institucionales y procedimientos de solución de diferencias

Parte VIII: otras disposiciones

21. Excepciones
22. Disposiciones finales

Anexos: reservas

- al capítulo 11
- al capítulo 12
- al capítulo 14

Unión Europea-Mercosur

Preámbulo

- Unidad de valores
- Adhesión a los principios de las Naciones Unidas
- Integración como instrumentos de desarrollo
- Conforme a normas del OMC

Título I: objetivos principios y ámbito

1. Fundamento de la cooperación
2. Objetivos y ámbito de aplicación
3. Diálogo político

Título II: ámbito comercial

4. Objetivos
5. Diálogo económico y comercial
6. Cooperación en materia de normas agroalimentarias e industriales y reconocimiento de conformidad
7. Cooperación en materia aduanera
8. Cooperación en materia de estadísticas
9. Cooperación en materia de propiedad intelectual

Título III: cooperación económica

10. Objetivos y principios
11. Cooperación empresarial
12. Fomento de inversiones
13. Cooperación energética
14. Cooperación en materia de transportes
15. Cooperación en materia de ciencia y tecnología
16. Cooperación en materia de telecomunicaciones y tecnología de la información
17. Cooperación en materia de protección de medio ambiente

Título IV: fortalecimiento de la integración

18. Objetivos y ámbitos de aplicación

Título V: cooperación interinstitucional

19. Objetivos y ámbito

Título VI: otros ámbitos de cooperación

20. Cooperación en materia de formación y educación
21. Cooperación en materia de comunicación, información y cultura
22. Cooperación en materia de lucha contra el narcotráfico
23. Cláusula evolutiva

Título VII: medios para la cooperación

24. Banco Europeo de Inversiones

Título VIII: marco institucional

25. Consejo de Cooperación
26. Composición
27. Funcionamiento
28. Otros órganos
29. Subcomisión Mixta Comercial
30. Cláusula de consulta

Título IX: disposiciones finales

31. Otros acuerdos
32. Definición de las partes
33. Aplicación territorial
34. Duración y entrada en vigor
35. Cumplimiento de las obligaciones
36. Textos auténticos

Declaración conjunta
 Declaración de la Comisión
 Declaración del Mercosur
 Proyecto de declaración conjunta sobre diálogo político

Desregulación y apertura del sector financiero mexicano

RAMÓN SÁNCHEZ TABARÉS

ALFREDO SÁNCHEZ DAZA*

Los procesos de desregulación que se iniciaron en los años setenta se extendieron y generalizaron de forma paulatina, tal como sucedió con la eliminación de las barreras que mantenían “cerrados” ciertos mercados. Aunque ello nunca impidió realmente el flujo de mercancías y capitales, sí había frenado el acceso de nuevos agentes a esas actividades. No siempre la desregulación y la apertura han ido acompasadas, ni se han traducido necesariamente en mejoras en la competitividad que derivaran en tarifas o precios menores. En ocasiones, sólo han servido para cambiar la naturaleza del agente económico encargado de la producción o el suministro del servicio: de público a privado o de nacional a transnacional. En cambio, sí han generado cambios significativos en las ganancias y dado lugar a modificaciones en el aparato productivo mediante profundas reestructuraciones que con la incorporación de nuevas tecnologías han reducido de manera significativa la fuerza de trabajo empleada.

Al margen de modas, más o menos pasajeras, obedientes a procesos ideológicos profundos, el replanteamiento del papel del Estado en la esfera económica está afectado por la importancia planetaria del proceso globalizador encabezado por las empresas transnacionales por medio de los procesos de fusiones y adquisiciones que se presentan en todas las formaciones sociales. En este trabajo se analizan sus derivaciones en el proceso mexicano en sus vertientes comercial y financiera, sin dejar de abordar sus incidencias en otros campos, como el social y el

político. Así, en este artículo se examinan las medidas de política económica que resultan relevantes para explicar los procesos de liberalización comercial y financiera de la economía mexicana, al igual que sus resultados generales.

ENTORNO MUNDIAL

El desarrollo progresivo de un mercado global de capitales se inició en los años ochenta. Sin embargo, la aparición de los euromercados en los cincuenta y la crisis de Bretton Woods a principios de los setenta constituyen síntomas de lo insostenible de las reglas de funcionamiento del sistema comercial y financiero internacional surgido de la posguerra, así como el preludio del proceso de globalización.¹ Ese fenómeno forma parte de otro mucho más amplio y complejo; es decir, la creciente interdependencia de los flujos internacionales de capital aparece entremezclada con otros procesos relevantes, como la expansión mundial del comercio y de las empresas transnacionales, que en conjunto reflejan la búsqueda de vías alternativas para revertir la tendencia decreciente de la tasa de ganancia en ciertos sectores y países.

La creciente competencia en el sector financiero por una mayor rentabilidad y un menor riesgo impulsa la expansión de

1. Así lo sugieren, entre otros investigadores, Jan Kregel, “Flujos de capital, banca mundial y crisis financiera después de Bretton Woods”, *Comercio Exterior*, vol. 49, núm. 1, México, enero de 1999, pp. 7-15, y Ramón Sánchez Tabarés, “La regulación del sistema financiero internacional”, en Javier Martínez Peinado y José Ma. Vidal Villa (coords.), *Economía mundial*, McGraw-Hill, Madrid, 1995, pp. 449-468.

* Profesor titular en el Doctorado de Economía Internacional y Desarrollo Económico del Departamento de Política Económica y Estructura Económica Mundial de la Universidad de Barcelona, y doctorante en el mismo Departamento <tabares@eco.ub.es>.

los flujos de capital.³ Ésta, a su vez, ha supuesto fundamentalmente la desregulación y la apertura de los mercados a los movimientos de capital, los que han evolucionado hacia un proceso de concentración sin precedente.³ Así, es probable que en el futuro sean unas cuantas megaentidades financieras y empresariales las protagonistas y organizadoras de los flujos internacionales de capital. De hecho, en la actualidad los grandes flujos proceden de grandes bancos, empresas transnacionales y nuevos inversionistas institucionales que agrupan a un gran número de ahorradores de los países industrializados y tienen una gran capacidad para movilizar cuantiosas sumas de capital por todo el planeta. La elevada movilidad de esos flujos también se apoya en las innovaciones, la generalización y la expansión de los mercados (divisas, capital y derivados, más recientemente), así como en la tendencia cada vez más pronunciada de los inversionistas a la diversificación y a la discriminación en términos de carteras, mercados, divisas, países y regiones en el mundo, pero sobre todo en los progresos técnicos en materia de telecomunicaciones y en informática.

Puede argumentarse con justa razón que los flujos de capital son un instrumento en extremo valioso para el desarrollo económico y el proceso de integración de la economía mundial; sin embargo, esta última, debido a la propia naturaleza de la globalización financiera, contradictoriamente hoy es más proclive a la inestabilidad y a la crisis.⁴ Esta tendencia motiva una creciente inserción de las economías a patrones internacionales de financiamiento con una elevada propensión a las operaciones estrictamente financieras, especulativas en particular,⁵ y con una marcada inclinación a fluctuar conforme a las tendencias cíclicas de las economías más industrializadas.⁶ El caso

mexicano no es la excepción; su inserción financiera y económica en general se vincula estrechamente a determinados organismos de integración que no son ajenos al resto de América Latina y a las economías emergentes en general.

Los mercados internacionales de capital han experimentado cambios en su estructura. La base del financiamiento internacional durante los años sesenta fue el crédito proporcionado principalmente por instituciones oficiales y organismos públicos, cuyo destino fundamental eran los gobiernos y las empresas públicas. En la década de los setenta creció progresivamente el papel de la banca privada internacional como principal proveedora de crédito. Los momentos de mayor auge, y por tanto los últimos del predominio del crédito privado internacional se registran al comenzar los ochenta. Es a partir de esos momentos cuando declina el papel del crédito bancario como principal fuente de financiamiento y, en sustitución de ese papel, adquiere una presencia acelerada, y por ello cada vez más hegemónica, la titulización de esos recursos hasta la actualidad. Mientras crecen los mercados internacionales de capital y transitan por distintas estructuras, descritas de manera esquemática, se va configurando la inserción internacional de las economías en desarrollo. En el modo específico de ese engarce de las economías atrasadas en la economía mundial, encabezado por el capital financiero, se agregan otros factores decisivos, entre los de mayor relevancia la actuación del Estado y, como parte de ella, su papel articulador de relaciones en los grupos económicos nacionales y entre éstos y sus semejantes foráneos por medio de determinadas políticas y reformas estructurales adoptadas antes y durante las etapas de liberalización de la economía. El caso de México no escapa a esta regularidad.

INSERCIÓN INTERNACIONAL DE LA ECONOMÍA MEXICANA PREVIA A SU LIBERALIZACIÓN

Durante los setenta la economía mexicana se mantiene en un régimen altamente regulado y protegido en términos comerciales y financieros. Todavía arrastra, con no pocas dificultades, el viejo modelo de sustitución de importaciones, cuyo propósito central consiste en el remplazo de importaciones de bienes intermedios y algunos de capital por producción nacional, así como el desarrollo en general de la empresa nacional y transnacional orientada al mercado interno. Ésta es la razón de que la política comercial se caracterice por un fuerte sesgo antiexportador y de alta protección para las empresas que operan en el país frente a la competencia externa. La política comercial en el terreno de las importaciones consiste esencialmente en un sistema de aranceles ad valorem, con precios oficiales, para contrarrestar la sobrefacturación, y de controles cuantitativos, en forma de cuotas y permisos previos. La restricción más importante a las importaciones radica en el sistema de controles cuantitativos, aunque los aranceles para algunos productos al-

2. "En condiciones de una creciente competencia entre los bancos, éstos se han enfocado a las inversiones internacionales para incrementar su rentabilidad del capital y su participación en el mercado. La creciente competencia en el sector bancario es la fuerza detrás de la cual se encuentran los flujos de capital que son atraídos por los cambios en la política." Jan Kregel, *op. cit.*, p. 7.

3. Dos aspectos esenciales del proceso de globalización, en opinión de Gerard de Bernis ("Mundialización y crisis en Asia del Este", *Comercio Exterior*, vol. 49, núm. 1, México, enero de 1999, p. 30), consisten en las nuevas características estructurales de las economías emergentes: la apertura total de las fronteras de las naciones, que permite los movimientos de los capitales, y un nivel de concentración sin precedente. Aunque la concentración siempre ha sido una constante en la historia del capitalismo, en la actualidad posee un dinamismo jamás experimentado, el cual, con la expansión colosal de los flujos financieros, actúa directamente sobre las decisiones de inversión.

4. Una perspectiva de análisis está presente en Robert Devlin, Ricardo Ffrench-Davis y Stephany Griffith-Jones, "Flujos de capital y el desarrollo en los noventa: implicaciones para las políticas económicas", *Pensamiento Iberoamericano*, núm. 27, Madrid, enero-junio de 1995, pp. 77-112.

5. Enrique Palazuelos, *Globalización financiera. La internacionalización del capital financiero a fines del siglo XX*, Editorial Síntesis, Madrid, 1998.

6. Este aspecto es especialmente destacado por Guillermo Calvo, Leonardo Leiderman y Carmen M. Reinhart, "Inflows of Capital to

Developing Countries in the 1990s", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 10, núm. 2, primavera de 1996.

E

s probable que en el futuro sean unas cuantas megaentidades financieras y empresariales las protagonistas y organizadoras de los flujos internacionales de capital

canzan 100%. Una prueba del agotamiento de este modelo fue el acelerado crecimiento del déficit en cuenta corriente durante la década.

En los setenta los mercados y las empresas financieras nacionales se encuentran altamente regulados y mucho más protegidos del exterior que las compañías productivas, pues no se permite la participación extranjera en los mercados de crédito y bursátiles. Sin embargo, durante ese lapso, los mercados financieros mexicanos muestran ya una serie de cambios importantes en términos de su marco legal que les permitirá y en algunos casos reconocerá su ampliación, por la vía de incorporar y promover el desarrollo de nuevos actores, intermediarios e instrumentos, así como mediante nuevas formas de operación que tratan de superar la especialización y la segmentación de los mercados. Éste es el caso de la Ley del Mercado de Valores, expedida en 1975 con el propósito de desarrollar y acrecentar el tamaño relativamente pequeño tanto del mercado de dinero como del de capitales; con esta misma finalidad y con propósitos de regulación monetaria, en noviembre de 1977 se autoriza que el gobierno federal realice operaciones de mercado abierto por la vía de hacer colocaciones, por conducto del Banco de México, de Certificados de la Tesorería de la Federación (Cetes) en el mercado de dinero.⁷ Lo es también la Ley Bancaria de 1978, que

7. Los Cetes son un instrumento de deuda de corto plazo equivalente a los Bonos del Tesoro de Estados Unidos.

reconoce la figura de banca múltiple, y con ello la realización de operaciones bancarias más allá de las tradicionales de ahorro y préstamo, y autoriza las operaciones de los fondos de inversión.

Mientras transcurre la primera etapa acelerada de expansión en los flujos internacionales de capital (recirculación de petrodólares) y de bajas tasas de interés durante los años setenta, los mercados financieros mexicanos registran aún una elevada protección ante la competencia externa. A pesar de esto, el ingreso de capital externo en México crece de modo progresivo, principalmente en la modalidad de créditos bancarios privados. Esos fondos no sólo se dirigen al sector público, ávido de recursos por los crecientes déficit fiscal y en cuenta corriente, que aumenta desde la segunda mitad de los años sesenta, sino también a la banca comercial y ciertas empresas privadas. En esa década también se registran entradas crecientes de capital en el país en forma de inversión directa (IED), aunque debe reconocerse que su repunte ya sucede desde 1968.

Durante el período de referencia ya es explícito el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones en el país. También es patente la inestabilidad de los mercados internacionales de divisas y de materias primas, así como las tendencias agudas hacia la estancación entre las principales economías industrializadas; sin embargo, la economía mexicana crece a un ritmo de 6.7% en promedio anual de 1970 a 1980.

AUGE Y CRISIS DEL CRÉDITO EXTERNO EN LOS OCHENTA

En los primeros años de los ochenta las tendencias de los flujos de capital foráneo hacia México son definitivamente mucho más pronunciadas, en concreto en el bienio 1980-1981. Los capitales que entran al país, por su volumen, son los más importantes en la historia del país hasta esos momentos y en buena medida llegan atraídos por el reciente auge petrolero mexicano. Éste es el caso de los préstamos sindicados obtenidos tanto por el gobierno federal, la banca de desarrollo y las empresas públicas, como por la banca privada comercial; otra parte importante de esas entradas de capital son los créditos canalizados hacia las empresas privadas, aunque de menor magnitud que los obtenidos por las empresas del sector público. Como resultado, la deuda externa total, pública y privada, ascendió a 80 000 millones de dólares en 1982, que suponen, respecto a las exportaciones totales de bienes, más del triple, y sus intereses cerca de la mitad de las mismas. Los flujos de IED, continuando con su tendencia de los años setenta, también aceleran su entrada al país y lo hacen concretamente durante el cuatrienio 1978-1981.

A un notable incremento en las entradas de capital, generalmente le siguen, tarde o temprano, masivas y rápidas salidas, cuando los motivos de atracción desaparecen o las políticas internas resultan insostenibles en el tiempo para los inversionistas externos. Ésta es una característica común a todas las perturbaciones posteriores a Bretton Woods y es también propia del caso de México. La fuga de capitales y el colapso financiero de este país, que tienen lugar principalmente en 1982, producen una

profunda crisis económica. En el estallido de ésta influyeron en forma decisiva varios factores de carácter internacional, cuyos efectos la economía mexicana continuará resintiéndose posteriormente. Dos de los más relevantes se indican a continuación.

El primer factor fue el aumento de las tasas de interés en los países más desarrollados, conforme a los cánones ortodoxos, con fines antiinflacionarios. Destacan los casos estadounidense y británico, cuyas tasas de referencia internacional se mantienen a niveles siempre altos respecto a los registrados en 1980. Esta política apoyará una fase de crecimiento de todas las economías desarrolladas en el lapso 1983-1988, aunque entre las siete más ricas no se presenta una sincronía total tanto al comienzo como al término de esa fase. Por lo demás, desde sus inicios, el encarecimiento del financiamiento externo complicará y hará insostenible el pago de intereses para los países excesivamente endeudados, como México, y alentará la fuga de capitales, conduciendo al estallido de la crisis de la deuda externa en 1982 y al cierre de los mercados internacionales de capital hacia las economías en desarrollo.

El segundo factor se refiere a la crisis de los precios internacionales del petróleo que se inició en el curso de 1981. Este hecho supuso un drástico golpe al comercio exterior mexicano y a sus finanzas públicas debido a que la venta externa del crudo constituía la principal fuente generadora de divisas del país y de ingresos del gobierno federal. Las exportaciones petroleras mexicanas (crudo, derivados, gas natural y petroquímica) representaron más de dos tercios de las ventas externas totales de bienes durante el sexenio 1980-1985 (la mayor parte destinada a Estados Unidos). La participación de los ingresos petroleros en el total de los presupuestarios del gobierno federal, en ese mismo lapso, aumenta de 25.4 a 44.5 por ciento. El precio promedio de la mezcla de los tres tipos de crudo mexicano de exportación (istmo, maya y olmeca) alcanza un máximo histórico en 1981 (poco más de 36 dólares por barril durante el primer trimestre). En la caída inicial de los precios internacionales, la cotización del hidrocarburo mexicano desciende gradualmente hasta alcanzar un mínimo situado por encima de los 26 dólares por barril en promedio en 1983. La segunda caída, que es la más significativa, sucede en 1986, pues desciende hasta los 12 dólares en promedio.

Los dos factores externos mencionados definen una coyuntura especial en la economía mundial y en la mexicana en particular. Sus efectos inmediatos en esta última se traducen en un acelerado proceso inflacionario, con inestabilidad monetaria y financiera, devaluaciones y fuga de cuantiosos volúmenes de capital. La estrategia de ajuste económico y las reformas adoptadas para hacer frente a estos problemas, con la orientación y supervisión del FMI, serán de suma importancia para la reconfiguración de la economía mexicana hasta la actualidad. Al principio la estrategia de ajuste busca restablecer la estabilidad macroeconómica, sanear las finanzas del Estado —así como reducir gradualmente su papel en la economía—, renegociar la deuda externa, reorientar las relaciones económicas con el exterior y recuperar y fortalecer la capacidad de ahorro interno. Los

objetivos de la estrategia de ajuste tienen la doble finalidad de restringir las importaciones y estimular la producción de rubros exportables.

En cuanto a las reformas estructurales, se inicia un programa de privatización de empresas paraestatales y otro de liberalización del comercio. Así es como puede entenderse que esta última, realizada a mediados de los ochenta, junto con la desregulación del sector financiero y la apertura de la cuenta de capitales, durante los noventa, forman parte de una estrategia más amplia de reformas de la economía mexicana. Los mercados financieros mexicanos, hasta antes de finalizar la década de los ochenta, a pesar de mantenerse todavía muy regulados y protegidos de la competencia externa, continúan registrando cambios importantes. El propósito oficial de recuperar la capacidad de ahorro interno le lleva a tratar de fortalecer y consolidar institucionalmente el sistema financiero mediante la reorientación y mejora de las operaciones de la banca, así como del fortalecimiento de los intermediarios financieros no bancarios. En los hechos, la nacionalización de la banca (la medida incluyó además a las casas de bolsa y las acciones en propiedad de los grupos bancarios) en septiembre de 1982 significó la cancelación de los grupos financiero-industriales hasta entonces existentes y con ello la práctica común de canalizar líneas de crédito preferenciales a sus propias empresas productivas. Así, la nacionalización de la banca marca un giro significativo tanto en la estructura de la intermediación financiera en el país, como en la composición del financiamiento.

Con el paso del tiempo, la medida nacionalizadora de la banca resulta menos drástica de lo que fue inicialmente. La propiedad estatal de los bancos nacionalizados, mientras se mantuvo, no fue siempre absoluta, y se reestructuró la integración de su capital social. La participación estatal que se inició con 100% en 1982, cuando se nacionaliza la banca, se redujo a 66% en enero de 1985 y viene representada por la tenencia de certificados de aportación patrimonial (CAP) serie "A". El acceso del sector privado *nacional* a la propiedad de los bancos se autoriza de nuevo, pero en forma minoritaria, al permitirle la adquisición del restante 34% de su capital social, representado por los CAP serie "B".

Aproximadamente en el mismo lapso, 1983-1985, el sistema bancario registra otro cambio sustancial, denominado en ese entonces de "racionalización", en la perspectiva oficial de seguir promoviendo la banca múltiple o universal. El número de empresas bancarias (bancos múltiples, de depósito, sociedades financieras, hipotecarias y bancos de capital) mediante la fusión o la liquidación se reduce de 59 en diciembre de 1983 a 20 en 1985, dato este último que incluye al Banco Obrero y al Citibank, únicos no estatizados y el segundo único banco extranjero que continuó operando en el país hasta que en los noventa se permite el ingreso de otras instituciones foráneas.

La nueva propiedad gubernamental de la banca y la casi inmediata cancelación de la medida nacionalizadora de las casas de bolsa y las acciones de las empresas en poder de los grupos bancarios permiten el reacomodo dentro del sistema financiero de los capitales afectados por esa medida. Los antiguos propietarios bancarios contaron con el apoyo gubernamental ex-

plícito para recuperar las casas de bolsa, el sector menos desarrollado del sistema financiero. Como se mencionó, las casas de bolsa y los bancos aún permanecerán protegidos de la competencia externa. Las primeras, por su dinámica participación en la intermediación del ahorro interno, representarán un desafío importante para la banca en la concurrencia por la captación de recursos. Éste es, tal vez, el cambio más relevante en la estructura de la intermediación financiera derivado de la nacionalización de la banca.

Por otra parte, ante el cierre de los mercados internacionales de capital, el gobierno mexicano adopta nuevas vías de financiamiento en los peores momentos de la crisis. Una fue el financiamiento inflacionario del déficit; otra la obtiene con la banca nacionalizada por medio de mecanismos típicos, como son los elevados porcentajes de encaje legal, el control de tasas de interés y la regulación estricta de la estructura del crédito. Durante el período del monopolio estatal de la banca (1982-1990), el crédito total a los sectores no financieros del sector público fue en promedio de 40% del PIB y en el mismo lapso el destinado al sector privado sólo significó 15.5 por ciento.

Acerca del mercado de valores es importante señalar el eficaz desarrollo del mercado de dinero, en el que desempeña un papel central la emisión de Cetes. Este título, trascendiendo prácticamente su función original de instrumento de regulación monetaria, también se convierte en otro importante mecanismo de financiamiento gubernamental ante el cierre de los flujos externos. Aunque este instrumento se creó formalmente en 1977, hasta mediados de los ochenta no cobra significado por sus volúmenes crecientes de emisión; así, su participación relativa en la deuda interna de corto plazo del gobierno federal se quintuplica de 1984 a 1987, lo que de hecho permite que se constituya el mercado de dinero en el país.

La necesidad de impedir las continuas fugas de capitales y alentar su repatriación lleva al gobierno federal a tomar iniciativas adicionales para desarrollar un mercado de dinero más amplio. El impulso a la circulación de Cetes se acompaña con la creación del primer instrumento bursátil de cobertura cambiaria: el Pagaré de la Tesorería de la Federación (Pagafe), cuyo atractivo consiste en ofrecer un rendimiento mayor que el de los similares de Estados Unidos.⁸ Sin embargo, es tal el crecimiento de los recursos obtenidos por el gobierno federal por medio de los Cetes (y otros valores como los Bondes y los Ajustabonos, creados en 1989) que al iniciar la década de los noventa puede liberarse del financiamiento bancario. Mientras tanto, el mercado de capitales se mantiene poco desarrollado y con un número reducido de empresas participantes, todas nacionales; entre ellas, son las paraestatales, por sus dimensiones, las que tienen mayor peso, como es el caso de Telmex, que concentra más de la mitad del índice bursátil.

8. Los Pagafes, emitidos a partir de agosto de 1986 y vigentes hasta 1991, son títulos de crédito denominados en dólares, liquidables en moneda nacional y en sumas calculadas según el tipo de cambio controlado de equilibrio. Sus plazos de vencimiento son menores a un año: 28, 56, 91 y 182 días.

El drástico proceso inflacionario iniciado a partir de 1982 alcanza su nivel máximo en 1987, cuando la tasa de inflación se eleva hasta 160%. El tipo de cambio subió de 96 pesos por dólar en diciembre de 1982 a más de 2 000 en 1987. Además, la intensificación de la especulación sobre el dólar y las fugas de capitales terminan por afectar sensiblemente el ahorro y la inversión. De 1980 a 1987 la inversión bruta fija como proporción del PIB desciende de 27.2 a 18.5 por ciento y el ahorro interno decrece ligeramente de 22.2 a 21.5 por ciento y aún tiene que suplir la contracción del ahorro externo. En consecuencia, todo esto se traduce en un estancamiento de la economía en el mismo período, a pesar de los tímidos intentos de recuperación en el bienio 1984-1985.

El desarrollo conjunto de las casas de bolsa y del mercado de valores propicia un crecimiento rápido de la actividad bursátil que contrasta con el descenso de las actividades productivas. Así, la fragilidad del peso, las deficientes reglas de supervisión y vigilancia de las operaciones bursátiles, al igual que la atomización e ineficiencia de los numerosos participantes en el mercado de valores, facilitan el efecto negativo de la crisis bursátil internacional de octubre de 1987. La crisis del mercado bursátil mexicano acelera la centralización y concentración de éste en favor de las casas de bolsa, así como la integración de sus grupos financiero-industriales en virtud de las ganancias que les proporciona la adquisición de paquetes accionarios empresariales con precios abatidos.

De lo expuesto se puede afirmar que la economía mexicana de los años ochenta, concretamente en el lapso comprendido entre la crisis de 1982 y los momentos previos a la liberalización financiera de 1988, está condicionada de manera significativa por un escenario internacional adverso: escasez de financiamiento externo y crisis de los precios internacionales de los hidrocarburos, principalmente. El Estado mexicano, en ese entorno, contribuye a profundizar la crisis al aplicar políticas de estabilización típicamente recesivas. A la escasez de divisas para cubrir los compromisos de la deuda externa, la inflación y la inestabilidad monetaria y financiera se añade una drástica política de contención salarial que conduce a un deterioro del ingreso en términos reales y retrocesos a niveles semejantes a los de los años sesenta. El ajuste fiscal, así como la restricción monetaria y crediticia, también acentúan el descenso de las actividades productivas.

La restructuración de las fuentes de financiamiento del déficit fiscal hacia fuentes internas contribuye al mismo tiempo a reconfigurar los circuitos financieros nacionales y el papel de los intermediarios. Mediante políticas deliberadas se apoya el desarrollo de la intermediación y el mercado bursátil, con acento especial en la expansión del mercado de dinero y el crecimiento de las casas de bolsa, mismas que aceleran la creación de agrupaciones financiero-industriales a raíz de la crisis de octubre de 1987. Pero este conjunto de medidas resulta insuficiente e inapropiado para restablecer la estabilidad macroeconómica del país, así como el ahorro y la inversión productiva necesarios para remontar el estancamiento económico mostrado en el período de referencia.

APERTURA COMERCIAL

La política mexicana de incorporación *deliberada* a la globalización económica comienza de hecho con la política de liberalización comercial de mediados de los años ochenta. Como ha sucedido en otros casos, la apertura comercial se anticipa a la apertura financiera. En el marco de una política antiinflacionaria y como parte de diversas reformas estructurales, el gobierno mexicano pone en marcha una política de liberalización comercial orientada a producir cambios en los precios relativos, eliminar el sesgo antiexportador de la política económica y promover la modernización de la planta industrial.

Por decisión unilateral México inicia este proceso. En efecto, el decreto de julio de 1985, que elimina precisamente los controles cuantitativos para un número significativo de fracciones arancelarias, de hecho marca el inicio de la liberación comercial. Con él se suprimen los permisos previos para casi todos los productos intermedios y de un número importante de bienes de capital. De 8 000 fracciones arancelarias, únicamente 908 quedaron bajo control, la mayoría relacionada con bienes de consumo final. El programa de apertura da otro paso en marzo de 1986, cuando se da a conocer el calendario de desgravación, que establece una reducción escalonada de todos los aranceles. Así, el arancel máximo, que después de la supresión de la tasa de 100% a principios del año había quedado en 50%, se reduciría en cuatro etapas equidistantes para ubicarse en 30% en octubre de 1988. El acceso de México al GATT, en el verano de 1986, fue facilitado por los avances del programa de apertura, pero condicionado por el requisito de eliminar el sistema de precios oficiales, antes de que terminara 1987. Este sistema, que se había ampliado después del decreto de julio de 1985 en respuesta a la drástica eliminación de los permisos previos, comienza a reducirse desde enero de 1986 y casi desaparece entre 1986 y 1987.

Como parte del programa de estabilización (política de pactos) adoptado desde diciembre de 1987, se efectúa una desgravación más allá de lo convenido en el calendario aludido. Así, buscando una mayor competitividad de las empresas mexicanas, pero también frenar y abatir la inflación, se reducen las tasas de manera homogénea, a casi la mitad, quedando una estructura arancelaria con cinco niveles de 0 al 20 por ciento ad valorem. Con estas medidas prácticamente concluye el programa de apertura a las importaciones. La parte significativa de ésta se había llevado a cabo de julio de 1985 a diciembre de 1987.

En el período 1983-1987 la política cambiaria fue favorable a la competitividad externa, debido a la depreciación real de la moneda mexicana frente al dólar. De esta forma, las medidas de política comercial y cambiaria, pero también el estancamiento de la planta productiva, se ven reflejados en la evolución del saldo superavitario en la cuenta comercial desde 1982 hasta 1989, aunque ese balance positivo tiende a declinar rápidamente en el bienio 1988-1989. Ello fue resultado sobre todo del régimen cambiario establecido el 15 de diciembre de 1987, consistente en un tipo prácticamente fijo respecto al dólar, así como a los intentos de reactivar las actividades productivas, lo que confirma la tem-

poralidad de la política cambiaria como mecanismo de impulso de la competitividad externa de una economía.

DESREGULACIÓN Y APERTURA FINANCIERAS

Al culminar la apertura comercial, en 1988 se inició la desregulación financiera, la cual afectó a la banca. Su importancia radica en que inaugura un proceso amplio e intenso de reformas que afectará prácticamente a todo el sistema financiero mexicano, pues combinará de inmediato diversas disposiciones que afectarán a todos los mercados, intermediarios e instrumentos financieros, por medio, en particular, de un rápido proceso de reprivatización bancaria, de la integración de agrupaciones financieras y de la apertura de la cuenta de capitales.

Las primeras medidas desreguladoras de las operaciones activas y pasivas de la banca en 1988 se proponen, entre otras cosas, resarcir al sistema bancario mexicano su participación en la intermediación de los recursos internos, en la cual otros intermediarios financieros no bancarios (especialmente las casas de bolsa) habían ganado una parte importante de terreno. Este es el sentido del ingreso de la banca en el mercado de dinero mediante la liberalización de las aceptaciones bancarias en octubre de 1988.⁹ Es tal su atractivo y éxito que durante un par de años es el instrumento más importante de captación de la banca. Más tarde, la desregulación se extendió a algunos instrumentos más y se crearon otros para captar recursos tanto en moneda nacional como extranjera.

La reforma financiera también incorpora la liberalización de las tasas de interés bancarias (abril de 1989); la sustitución del régimen del encaje legal por coeficientes de liquidez que pueden cumplirse con la adquisición de títulos públicos (los coeficientes derivados de los pasivos en moneda nacional se eliminaron en septiembre de 1991), y la desaparición de los cajones de crédito preferencial. Estas medidas cambiarán significativamente tanto la estructura como el volumen de los fondos prestables. Destacan también las modificaciones a la Ley Bancaria (diciembre de 1989) para otorgar mayor autonomía a los bancos en materia de gestión administrativa, tanto a los consejos como a las comisiones consultivas. Adicionalmente, se eliminan los requerimientos relacionados con metas de captación y financiamiento. La liberación de las operaciones bancarias es más amplia, al permitirse el desarrollo de departamentos de banca de inversión mediante instrumentos del mercado de dinero que proporcionan servicios que propiamente correspondían a los intermediarios bursátiles.

En virtud del crecimiento potencial esperado en el volumen de créditos a raíz de la liberalización emprendida, se consideró conveniente ampliar la supervisión prudencial relativa a la ca-

9. Se trata de letras de cambio empresariales de corto plazo, intermediadas por la banca múltiple y comercializadas en el mercado de dinero con la finalidad de proporcionar financiamiento para los requerimientos de capital circulante de las empresas privadas.

lificación de la cartera crediticia.¹⁰ Con propósitos similares se dispone una mayor especialización de los organismos reguladores: la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros se divide en Comisión Nacional Bancaria y de Valores y Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

Respecto al capital extranjero, es de especial importancia señalar que como parte de la reforma financiera de 1989, se inicia una importante liberalización del marco regulatorio de la inversión extranjera directa (IED) y se otorgan beneficios adicionales a las actividades de exportación, en particular dentro del modelo de las industrias maquiladoras. De similar trascendencia es la Ley del Mercado de Valores, de diciembre de 1989, con la que se liberaliza la participación de los inversionistas extranjeros en el mercado bursátil mexicano. Asimismo, con el fin de repatriar y atraer nuevos capitales y continuar desarrollando el mercado de dinero, se aprueban nuevos instrumentos de cobertura bursátiles. En junio de 1989 se crea el Bono de la Tesorería de la Federación (Tesobono), otro valor gubernamental autorizado, con plazos de vencimiento de 91 y 182 días, vinculado al tipo de cambio libre y que por esta sola característica resulta más atractivo que el Pagafe (creado en 1986), ya que en este caso se vincula al tipo de cambio controlado de equilibrio y además es un instrumento que ofrecerá un rendimiento mayor al de sus similares en Estados Unidos. También se pone en circulación el Bono Ajustable del Gobierno Federal (Ajustabono), un instrumento de cobertura contra la inflación (vinculado al índice nacional de precios al consumidor, INPC) denominado en moneda nacional; en las primeras emisiones su plazo de vencimiento se fijó en tres años, pero en lo sucesivo cada emisión tendría su propio plazo; se coloca en el mercado de dinero para obtener financiamiento a plazos, al tiempo que se pretende reducir el costo de la deuda pública interna por devengar tasas de interés reales menores que las vigentes. Es un instrumento dirigido especialmente a instituciones aseguradoras y a fondos de pensiones o jubilaciones.

La decisión de reprivatizar los bancos comerciales en julio de 1990 es trascendental en varios sentidos. Representa una opción de modernización y recapitalización para los bancos mediante su incorporación abierta a la competencia por los recursos y márgenes financieros, entre intermediarios locales bancarios y no bancarios, así como también frente a la competencia foránea próxima a establecerse en el país. Significa, asimismo, un apoyo decisivo al proceso de formación de los grupos financiero-industriales debido al privilegio que se otorga a las personas físicas y sociedades controladoras nacionales (en las que pueden participar las empresas privadas) en la posesión mayoritaria del capital social y en los consejos de administración, tanto de los bancos como de los grupos financieros. La nueva Ley para regular las agrupaciones financieras, vigente desde el 18 de julio de 1990, permite la integración de agrupaciones constituidas sólo por entidades financieras, al tiempo que les impide la adquisición de acciones de las empresas de sus

clientes. Aquella decisión constituye, por otro lado, un importante paso en la apertura financiera debido a que de manera simultánea a la reprivatización se autoriza la participación minoritaria de la inversión extranjera, accionaria y administrativa, en la banca múltiple y en las agrupaciones.¹¹

Después de la reprivatización bancaria (18 bancos de junio de 1991 a julio de 1992), la reforma financiera da un nuevo e importante paso en los mercados de crédito. En mayo de 1993 se autoriza que otras instituciones no bancarias (uniones de crédito y almacenes generales de depósito) realicen operaciones que tradicionalmente fueron exclusivas de las sociedades de crédito. Asimismo, se aprueba la creación de nuevos bancos, algunos de los cuales, de acuerdo con la nueva legislación, se organizan de inmediato como grupos financieros. Es importante destacar que se alienta la competencia en el sector financiero mediante una mayor participación en la intermediación no bancaria de casas de cambio, compañías de factoraje y de arrendamiento, administradoras de fondos de inversión, almacenadoras, afianzadoras y aseguradoras.

Las medidas de apertura también alcanzan al mercado de valores. La legislación de 1990 permite, de igual forma, la participación de extranjeros hasta en 30% del capital social de las casas de bolsa y en la Bolsa Mexicana de Valores. Al mismo tiempo, se permite a aquéllas establecer sucursales en el exterior, lo que en realidad algunas de ellas ya habían hecho. De especial trascendencia es la autorización para la venta directa de títulos públicos a residentes extranjeros, pues significará un gran impulso al propósito de seguir ampliando y consolidando un mercado de dinero local, pero también, por su liquidez y altos rendimientos, un mercado atractivo para el capital financiero internacional. La globalización del mercado de valores, al menos en su marco jurídico, queda redondeada al permitirse la inscripción de valores extranjeros, y el manejo de nuevos instrumentos como futuros, opciones y *swaps*, entre otros.

11. La nueva legislación bancaria vigente a partir de julio de 1990 cambia totalmente la estructura del capital social de la banca. La composición accionaria anterior estaba integrada por las series "A" (de propiedad exclusiva del Estado) y "B" (de participación privada nacional). La nueva estructura consiste en tres series, de la "A" a la "C". Así, las acciones serie "A" representan 51% del capital social y sólo las pueden adquirir personas físicas mexicanas, sociedades controladoras, el gobierno federal, la banca de desarrollo y el Fondo Bancario de Protección al Ahorro (Fobaproa). Las acciones serie "B" pueden representar hasta 49% del capital social y son de adquisición exclusiva de las personas mencionadas en la serie "A", personas morales mexicanas (sin participación extranjera), instituciones de seguros y fianzas, sociedades de inversión, fondos de pensiones y jubilaciones y otros inversionistas institucionales. Las acciones serie "C" podrán representar hasta 30% del capital social y sólo pueden ser adquiridas por las personas indicadas en la serie "B", todas las personas morales mexicanas y personas físicas o morales *extranjeras*, con excepción de gobiernos o dependencias oficiales. Los consejos de administración de los bancos privatizados estarán integrados por 11 consejeros (o múltiplos de 11) en una composición definida por el tipo de acciones: serie "A" con 6 consejeros, serie "B" hasta 5, serie "C" uno por cada 10% del capital adquirido.

10. Sin embargo, la crisis bancaria de los noventa demostraría la insuficiencia de esa medida.

Atraer y retener al capital extranjero siguen siendo preocupaciones gubernamentales. Este es el sentido del decreto que modifica la emisión de Cetes, al ampliar los plazos de sus emisiones a más de un año (la primera colocación con vencimiento a dos años se realiza en septiembre de 1993), además de que también se pretenden disminuir los riesgos derivados de las colocaciones gubernamentales de corto plazo.

La IED recibe especial atención en la reforma financiera con la nueva Ley de Inversión Extranjera, que será el marco regulador de las actividades de las empresas foráneas; la Ley se modifica en diciembre de 1996 para hacerla compatible con los cambios relacionados con la privatización de algunos sectores antes bajo control estatal, como telecomunicaciones, ferrocarriles y aeropuertos. El 8 de septiembre de 1998 se enmienda el reglamento de dicha Ley, promulgado en 1989, con el fin de agilizar los trámites administrativos a que están obligados los inversionistas extranjeros.

La puesta en marcha del TLCAN en enero de 1994 entrañó la entrada al país de bancos e intermediarios financieros no bancarios estadounidenses y canadienses, es decir, la entrada parcial en el mercado mexicano dentro de un período de transición a partir de inicios de 1994 de bancos comerciales y de inversión, almacenes, afianzadoras y aseguradoras. Debido a la crisis de diciembre de 1994, muchos intermediarios, especialmente bancos, abrirían su propiedad a los inversionistas extranjeros con la finalidad de capitalizarse y se permitió la entrada de nuevos intermediarios financieros conforme a un programa más acelerado.

La reforma financiera incorpora otras medidas importantes en los años recientes, aunque de acuerdo con los propósitos del presente trabajo sólo es posible mencionarlas. Una de ellas es el decreto de abril de 1994 sobre la autonomía del Banco de México, que se propone consolidar la estabilización alcanzada evitando el financiamiento inflacionario de los déficit presupuestarios. Otra medida es la reforma de la banca de desarrollo y de los fideicomisos gubernamentales que, con la privatización de gran parte de las empresas estatales, tienen la oportunidad de asumir una nueva y más sana forma de operación ante los clientes privados. Finalmente, no es posible dejar de mencionar la creación del Sistema del Ahorro para el Retiro (SAR) y con ello las administradoras de los fondos para el retiro (afore) que se constituyen de forma independiente, pero que también son creadas por los grupos financieros recién formados. Esas medidas son de especial interés, pues se asocian directamente a un alto potencial de movilización de ahorro interno para las actividades productivas.

FACTORES COYUNTURALES QUE ACOMPAÑAN A LA LIBERALIZACIÓN FINANCIERA MEXICANA

A partir de 1989 la inserción financiera internacional de la economía mexicana tiene un cambio radical. México, como otros países endeudados, retorna al mercado de préstamos no condicionados después de haber permanecido fuera de él

prácticamente desde la crisis de la deuda externa. En su fase inicial, las entradas de capital se vinculan notablemente a la reforma financiera descrita, en especial a la reprivatización bancaria y a la apertura en la cuenta de capitales. Pero también se encuentra influida por una coyuntura bastante propicia que combina factores tanto internos como externos. Entre éstos destacan los siguientes:

1) La tendencia decreciente desde 1989 entre los principales países desarrollados y la generalización de una nueva fase recesiva en todos ellos en el lapso 1990-1993 que conduce a una búsqueda de rentabilidad en los mercados emergentes por parte de capitales no invertidos productivamente.

2) El debilitamiento del dólar, provocado por su progresiva depreciación desde mediados de 1985.

3) El descenso generalizado de los tipos de interés reales en los países desarrollados durante la primera mitad de los noventa; en el caso estadounidense la reducción del rendimiento de las letras del Tesoro a corto plazo de 3.2% en 1988 a 0.3% en 1993 y las tasas de los préstamos bancarios de 5.9% en 1989 a 3.3% en 1993. En principio, ello constituyó un motivo importante para que los capitales se sintiesen atraídos por los rendimientos más atractivos en algunos mercados emergentes.

4) La creciente presencia en los mercados financieros internacionales de nuevos inversionistas institucionales que movilizan grandes sumas de capital y el rápido ascenso en la titularización de esos flujos, tendencia que será más patente en las entradas de capital en América Latina que en otras regiones.

5) La renegociación de la deuda externa mexicana con base en el Plan Brady. La significativa reducción de los pagos anuales y de su servicio permitirán atenuar las presiones a que estuvieron sometidas las finanzas públicas durante los ochenta, pero sobre todo ayudará a superar, al menos por algunos años, la causa principal de la recesión, el estancamiento y la inflación: la *transferencia neta* de recursos de México a sus acreedores a partir del estallido de la crisis en 1982.

6) La importante reducción del problema de la deuda externa para la banca acreedora internacional, que resuelve su elevada exposición (en particular de la estadounidense, principal prestamista de México), por lo que al iniciar los noventa está de nuevo en condiciones de conceder financiamiento.

7) El rápido descenso del proceso inflacionario durante 1988, resultado de un programa de estabilización heterodoxo a partir del 15 de diciembre de 1987 (conocido como política de pactos) que se propuso *simultáneamente* el abatimiento de la inflación, con el apoyo de una política de ingresos, y la recuperación del crecimiento en un plazo breve. Los primeros resultados de esa estrategia antiinflacionaria (descenso gradual entre 1989 y 1993 hasta alcanzar un dígito en 1994), así como el control y el mayor ajuste de las finanzas gubernamentales (ascenso del superávit fiscal de 5.7% como proporción del PIB en 1987 a 7.8% en 1990), en conjunto contribuyen a una expectativa factible de estabilidad macroeconómica y, por tanto, de expectativas de menor riesgo para los inversionistas foráneos.

Las entradas masivas de capital que se registran entre 1989 y 1993 contribuyen a la sobrevaluación progresiva del tipo de cambio, lo que a su vez estimula la actividad importadora y en

consecuencia un creciente y abultado déficit de la cuenta corriente causado por el sector privado, principalmente.¹² Sin embargo, el signo positivo de la balanza de capitales, dada la magnitud de aquellas entradas de capital, permite mantener la estabilidad cambiaria y la recuperación en virtud de que, de manera simultánea, crecen las reservas del Banco de México y la economía vuelve a mostrar signos de crecimiento en esos años.

En el transcurso del período siguiente la economía mexicana registra dos momentos críticos, en los que de nuevo se mezclan varios hechos determinantes, que a su vez explican las tendencias de los flujos internacionales de capital en ese lapso.

1) La fuga masiva de capitales que surge a raíz de la devaluación del peso mexicano en diciembre de 1994 y enseguida el cambio de la banda cambiaria por un régimen de flotación, darán lugar a una profunda crisis monetaria y financiera durante 1995. La literatura sobre el tema se ha encargado de destacar varias de las causas de aquella,¹³ destacándose los factores de carácter interno: el creciente y enorme déficit de cuenta corriente; la política cambiaria, sometida a los propósitos antiinflacionarios, que al mantener relativamente fijo el tipo de cambio permitió su sobrevaluación; una política monetaria relajada en 1994 mientras que se reducen drásticamente las reservas; el alto endeudamiento gubernamental en títulos de muy corto plazo, con una significativa participación de no residentes, así como la conversión de la mayor parte de esa deuda gubernamental en títulos indizados al dólar; una política cambiaria equivocada en diciembre; la sorpresa de acontecimientos estrictamente políticos; la desregulación y apertura de la cuenta de capitales excesivamente rápidas, mezcladas con otras reformas del sistema financiero nacional y ciertas imperfecciones en la eficiencia de los mercados internacionales de capital, entre otras causas.

Algunos autores destacan los factores externos, que otros soslayan, como es el caso de las tasas de interés de Estados Unidos, a pesar de que su tendencia constituye un parámetro central en los mercados financieros internacionales. La alteración de su tendencia se asocia generalmente al cambio de sentido de los flujos de capital hacia las economías en desarrollo. Ésta es la razón de que cuando menos se mencione que su nueva tenden-

cia al alza en el transcurso de 1994 forma parte de la coyuntura que reduce la atracción de capitales hacia la economía mexicana. Las tasas estadounidenses aumentaron en seis ocasiones en el transcurso de 1994 y ello se tradujo en un aumento de los rendimientos reales en el año. También es importante señalar que ese repunte del rédito internacional coincide, como sucedió en los ochenta, con el inicio, precisamente en 1994, de una nueva fase de crecimiento de los países más desarrollados que continúa hasta la actualidad, aunque a un ritmo promedio más lento que el de la fase expansiva de los años ochenta.

Independientemente de la jerarquía de los factores que motivaron esa crisis, es innegable el papel que en ella tiene la salida de capitales como detonador y, por tanto, como uno de los causantes principales del desastre financiero y económico mexicano. La crisis, además de hacer explícita la insostenibilidad de ciertas políticas, a pesar del superávit fiscal y la relativa estabilidad cambiaria y en los precios, puso al descubierto la fragilidad de los fundamentos económicos del país, en especial del sistema bancario, cuya crisis y consecuencias —elevado costo fiscal del rescate— recientemente se transfirieron al erario y, por tanto, a toda la sociedad mexicana.

2) La crisis financiera internacional que se desata a raíz de la crisis asiática desde mediados de 1997 provoca un deterioro mayor en la economía japonesa, e intensifica la inestabilidad de los mercados financieros por la devaluación del rublo en agosto de 1998 y los ataques especulativos contra los mercados emergentes (Brasil en particular) ante la gran volatilidad de los mismos. Para México, la coyuntura es más compleja debido al reforzamiento de la tendencia a la baja de los precios del petróleo que se registra desde 1997 y durante 1998: la mezcla mexicana de petróleo en este último año llega a cotizarse a menos de 7 dólares por barril, su nivel más bajo en más de 20 años (esa tendencia se revierte durante 1999 y a principios de 2000 su elevado costo ya es un tema central entre los importadores de hidrocarburos). La consecuencia de todo ello es, de nuevo, salidas de capital de las economías en desarrollo, principalmente en agosto y septiembre de 1998.

FLUJOS DE CAPITAL EXTRANJERO DURANTE LA REFORMA FINANCIERA

En los noventa la cuenta de capital mexicana registra entradas netas de recursos por 221 000 millones de dólares, cifra 2.5 veces mayor que la suma de todos los flujos de capital registrados durante los 20 años anteriores, es decir, en los años setenta y ochenta. Su composición difiere mucho de la mostrada en estas décadas, cuando el esquema de entradas estuvo integrado aproximadamente en dos terceras partes por créditos de la banca privada internacional y el resto por inversiones directas. Ello se debe en buena medida a que el nuevo patrón de financiamiento internacional en los noventa está determinado por una acelerada tendencia de los flujos de capital a encauzarse por medio del mercado bursátil. Así, en la economía mexicana esa inclinación se refleja en la participación mayoritaria de las

12. Ello constituye una diferencia con el déficit de la misma cuenta en los momentos previos a la crisis de 1982, cuando el sector público produjo la mayor parte del saldo negativo.

13. Algunos de esos trabajos, con distintos enfoques, son los siguientes: Guillermo Calvo, Leonardo Leiderman y Carmen M. Reinhart, *op. cit.*; S. Griffith-Jones, "La crisis del peso mexicano", *Revista de la CEPAL*, Santiago, Chile, núm. 60, diciembre de 1996; N. Lustig, *The Mexican Peso Crisis: The Foreseeable and Surprise*, Brookings Discussion Papers International Economics, The Brookings Institution, Washington, junio de 1995; P. Krugman, *Are Currency Crisis Self-fulfilling?*, ponencia presentada a la XI Annual Macroeconomics Conference, marzo de 1996; J. Sachs, A. Tornell y A. Velasco, "The Collapse of the Mexican Peso. What Have We Learned?", *Economic Policy*, núm. 22, Centre for Economic Policy Research, Londres, 1996, pp. 14-63, y M. R. Agosin y R. Ffrench-Davis, "Managing Capital Inflows in Latin America", en M. Ul-Haq, I. Kaul e I. Grunberg (eds.), *The Tobin Tax. Coping with Financial Volatility*, Oxford University Press, Reino Unido, 1996.

inversiones de cartera, composición que también reproduce las características de la apertura en la cuenta de capitales mexicana. En efecto, en los últimos diez años, del total de entradas de capital, 34% son inversiones directas, 24% préstamos bancarios y 42% inversiones de cartera. Estos capitales son mucho más volátiles, mientras que las inversiones directas no dejan de constituir las entradas tradicionalmente más estables en los últimos 30 años.

De las inversiones extranjeras de cartera anuales destacan por su volumen, pero también por su inestabilidad, los capitales colocados en títulos de deuda. Con arreglo a su volumen estos flujos netos suman 58 000 millones de dólares en el lapso 1990-1999, lo que representa poco más de 60% del total de las inversiones de cartera; el resto lo integra la inversión en acciones. Ese monto de capital externo invertido en títulos de deuda se explica principalmente por las emisiones realizadas por los sectores público y privado en los mercados internacionales. Cada sector emite valores en el exterior en montos aproximadamente similares de 27 000 millones de dólares durante la década. Ambos sectores muestran una tendencia ascendente en sus colocaciones internacionales durante los primeros años de la apertura financiera (1990-1993), pero se ve alterada por los acontecimientos de diciembre de 1994 y de la crisis financiera de 1997-1998.

Por lo que se refiere a la mayor inestabilidad de los títulos de deuda, ésta se explica esencialmente por la brusca fluctuación de las inversiones en bonos de deuda interna gubernamental en el mercado de dinero. La creciente participación extranjera en este mercado se inicia desde 1990, cuando se autoriza la venta directa de títulos gubernamentales a residentes en el extranjero. En el lapso 1990-1993 la participación relativa de la inversión externa en el total de valores públicos aumenta de 3.6 a 50.8 por ciento, concentrándose la mayor parte en la adquisición de Cetes y Ajustabonos; en 1994 hay un traslado masivo de esas inversiones hacia los Tesobonos, pero en los años recientes se concentran casi exclusivamente en Cetes, y las inversiones de no residentes en el total de los valores públicos descienden desde 1995, con tendencia a una participación marginal. Se trata de una alternativa de inversión que fue bastante atractiva para el capital financiero internacional, pero también sumamente volátil, por su alta liquidez y elevados rendimientos.

Así pues, a causa de la volátil tendencia de la inversión extranjera, que se realiza mayoritariamente en títulos de deuda pública, puede explicarse la fragilidad del sistema financiero y de la paridad monetaria. Su solidez exige reducir tal volatilidad, lo que comporta una orientación hacia otros activos diferentes: títulos privados y de vencimientos a mayor plazo.

La liberalización del mercado bursátil contribuye en gran medida a que la participación foránea se acelere también por medio de las adquisiciones extranjeras netas de acciones mexicanas. De esta forma, si a fines de 1989 los no residentes representaban sólo 6% de la capitalización del mercado bursátil mexicano, a fines de 1993 y durante 1994 esa participación representa 27%. A raíz de la crisis de diciembre de 1994 esas entradas netas de capital también fluctúan, pero no en la magnitud en que lo hacen las inversiones externas en títulos de deuda. Es impor-

tante destacar que del total de los flujos de capital al mercado accionario, predominan las inversiones en American Depositary Receipts (ADR), a los que le siguen en orden de importancia las acciones de Compra Libre, Fondo Neutro¹⁴ y Fondo Mexicano. Destaca el claro predominio de las inversiones extranjeras para la compra de acciones de ciertas empresas (Teléfonos de México es el caso más significativo).

En general, el sector privado mexicano recupera el acceso al financiamiento bancario internacional, aunque la situación varía por tipo de empresas. Los bancos comerciales obtienen créditos externos crecientes de 1988 a 1991, en forma fluctuante en 1992-1994 y en años más recientes los flujos son negativos. En cambio, el financiamiento bancario internacional a las empresas privadas se recupera y se mantiene estable desde 1990.

La liberalización sustancial del marco regulatorio de la IED a partir de 1989 también contribuye a un ascenso importante de esos flujos hacia México. Si desde mediados de los años ochenta México fue el principal receptor de IED en América Latina y el Caribe —sólo superado en 1996 por Brasil—, a partir de 1991 su incremento fue aún mayor y su promedio alcanzó los 6 808 millones de dólares en el primer quinquenio de los noventa. A pesar de los efectos de la crisis de finales de 1994 y de las recientes perturbaciones financieras internacionales, los ingresos de IED han registrado máximos históricos, hasta superar 12 400 millones de dólares en 1997; los niveles más cercanos a ese máximo se ubican en 1994 y 1998, cuando registran más de 10 000 millones.

El ascenso de las exportaciones manufactureras durante los noventa, en especial las de las industrias maquiladoras, se explica en buena medida por la creciente participación mayoritaria de las empresas transnacionales y por los flujos de IED, factores clave para intensificar la integración de la economía mexicana en el área de América del Norte. De 1993 a 1996 la participación de las empresas extranjeras en las exportaciones totales de México aumentó de 47 a 56.2 por ciento, fundamentalmente conforme al modelo de las maquiladoras.

Durante los últimos 15 años más de la mitad de la IED se ha dirigido al sector manufacturero. En 1994-1996 se concentró en la rama de maquinaria y equipo (24%), especialmente en las industrias automovilística y de artículos electrónicos y material eléctrico, todos ellos productos destinados a la exportación. También el rubro de alimentos, bebidas y tabaco se constituyó en un importante destino de las inversiones directas. En el sector de servicios destacan los financieros, básicamente las bolsas de valores y los bancos comerciales, caso en que los inversionistas extranjeros han ingresado al mercado mexicano mediante la adquisición de paquetes accionarios de bancos nacionales.

14. De acuerdo con la Ley de Inversión Extranjera mexicana vigente, la *inversión neutra* es la que se realiza en empresas mexicanas o en fideicomisos y no se considera para determinar el porcentaje de inversión extranjera en su capital social. Las instituciones fiduciarias pueden emitir, previa autorización, instrumentos de inversión neutra (acciones) que otorguen sólo derechos pecuniarios a sus tenedores y, en su caso, derechos corporativos limitados, sin concederles derecho de voto en sus asambleas generales ordinarias.



n balance global de la desregulación y la apertura de la economía mexicana proporciona algunos resultados positivos, pero otros bastante contradictorios, con arreglo a las intenciones originales de aquéllas. En términos de comercio exterior México registra varios cambios estructurales de importancia. En especial destaca una mayor presencia del intercambio comercial en la economía mexicana a raíz de la puesta en marcha del TLCAN

De la entrada total de IED en México, alrededor de 60% procede de Estados Unidos; luego, a gran distancia, se ubica la Unión Europea en su conjunto. De 1994 a 1996 las inversiones europeas alcanzaron 18% del total, con una participación destacada de los Países Bajos (8%). Durante ese mismo período crecieron significativamente las inversiones de Canadá, desempeño que se relaciona con la puesta en marcha del TLCAN. En los años recientes, los inversionistas extranjeros, a pesar de haber participado sólo marginalmente en la compra de activos estatales, se han mostrado muy dinámicos en el caso de empresas privadas mexicanas. Este proceso fue alentado por la caída de los precios de estas últimas debido a la devaluación del peso y ha sido particularmente notable en el traspaso a instituciones extranjeras de parte del capital social de los bancos privatizados a principios de los noventa.

Un balance global de la desregulación y la apertura de la economía mexicana proporciona algunos resultados positivos, pero otros bastante contradictorios, con arreglo a las intenciones originales de aquéllas. En términos de comercio exterior México registra varios cambios estructurales de importancia. En especial destaca una mayor presencia del intercambio comercial en la economía mexicana a raíz de la puesta en marcha del TLCAN. Las exportaciones duplican su participación en el producto de 14.5 a 27.7 por ciento de 1989 a 1999, lo cual se debe sobre todo a la mayor presencia del comercio de manufacturas, en el que a su vez tienen prácticamente la misma participación las exportaciones maquiladoras y las no maquiladoras. Situación contraria es la que sucede con las ventas externas petroleras que reducen a la mitad su peso relativo en ese período, lo que no hace sino reafirmar la tendencia de las manufacturas iniciada desde la segunda crisis de los precios internacionales del petróleo en 1986. En lo que se refiere a las importaciones, destaca una progresiva vinculación de las compras de bienes intermedios y de capital

con las empresas participantes en la actividad exportadora, lo que hace suponer una creciente integración de cierto tipo de empresas con el exterior, en particular con las economías estadounidense y canadiense.

La diversificación del comercio exterior mexicano, que *grosso modo* puede intuirse, tendría la ventaja potencial de mejorar los términos de intercambio de la economía mexicana con sus socios comerciales, lo que eliminaría uno de sus principales factores de vulnerabilidad.

Durante los tres últimos decenios la economía mexicana registra, en ciertos períodos, entradas masivas de capital. Especialmente, así sucedió al comienzo de los años ochenta, en la modalidad de créditos procedentes de la banca privada internacional, y en los noventa, cuando el volumen de entradas de capital no tiene precedente y predominan los novedosos flujos de cartera. Sin embargo, esos ingresos masivos de capital fueron seguidos de salidas de grandes magnitudes (las transferencias netas de capital en los ochenta son negativas y en los noventa cambian de sentido). Las entradas más estables y con una tendencia creciente durante el lapso de referencia siempre han sido las inversiones extranjeras directas.

El ingreso neto de capitales en general no se refleja en una mayor inversión productiva, pues ésta se mantiene prácticamente estancada, salvo en el trienio reciente, después de su brusca contracción en 1995. Durante la fase intensa de desregulación y apertura financiera, concretamente en el lapso 1989-1994, una parte de las entradas masivas de capital se orienta efectivamente hacia la inversión productiva, pero con el efecto de sustituir y no de complementar el ahorro nacional.

Si la intención de la apertura y la desregulación financiera fue la de terminar con una economía "reprimida" y asignar eficientemente el capital, los resultados hasta el momento no son del todo compatibles con esos propósitos. En general los procesos

de desregulación financiera liberan una cuantía de recursos adicionales disponibles para la economía. Esto sucedió en el caso mexicano a partir de la aceleración de la reforma financiera desde 1989, aunque no sea un proceso consolidado.

Aceptando que este concepto puede calcularse a partir del indicador de ahorro financiero (M_4 como proporción del PIB, descontados los billetes y monedas en poder del público), se tiene que entre 1989 y 1992 este último crece de manera progresiva de 32 a 38 por ciento, en el bienio 1993-1994 repunta de 43 a 47 por ciento, para luego estabilizarse prácticamente en alrededor de 44% durante el quinquenio reciente. Desde luego que este grado de penetración financiera supera lo registrado durante los ochenta, aunque es inferior al de los países altamente desarrollados, donde ese indicador duplica o triplica al mexicano. Un mayor volumen de ahorro disponible para financiamiento en general depende de varios factores centrales. Dos de ellos son la eficiencia con que los intermediarios institucionales captan y colocan los recursos, y la existencia de ahorro real efectivo en la sociedad.

En el caso mexicano ambos factores son muy deficientes. La ineficiencia, así como la falta de supervisión y vigilancia de las operaciones de la banca reprivatizada y desregulada, son clave para entender el origen de los problemas bancarios hasta hoy presentes. En relación con el ahorro no queda más que decir que las crisis económicas del país han deteriorado drásticamente el ingreso real y por tanto la capacidad de ahorro de la mayoría de los mexicanos. Luego entonces, las posibilidades de alcanzar niveles de intermediación semejantes a los de países altamente desarrollados son bastante lejanas. Ello es más complicado si se tiene una banca que contrae el crédito en momentos en que crece la economía, como lo ha hecho la banca comercial mexicana en los años recientes. De 1994 a 1999 el crédito de la banca comercial respecto al PIB se redujo de 43.5 a 24.9 por ciento.

CONCLUSIONES GENERALES


Al final de una amplia y compleja reestructuración, en particular de un proceso también muy complicado de desregulación y apertura en los ámbitos comercial y financiero, la economía mexicana no termina por resolver sus problemas reales de ahorro y financiamiento productivo en una perspectiva que logre combinar crecimiento estable y sostenible con desarrollo productivo.

Está claro que los cambios acaecidos en la economía mexicana son producto de varios factores. En primer lugar, de tendencias externas, que comportaron la imposibilidad de proseguir con modelos cuyas perspectivas de bloqueo a medio plazo eran claras. Sin apertura no era posible acceder a fuentes de financiamiento externo y sin tales flujos no era posible crecer más que acentuando el dualismo social.

Las tendencias internas son fruto de expectativas de capas de los grupos dominantes que empiezan a expresarse en la esfera política con la ruptura del monolitismo del PRI. El capital financiero exigía pautas modernizadoras acompasadas y negociadas,

que le permitiesen desempeñar su papel en los procesos globalizadores, lo que se traduce en la necesidad de reducir el papel del sector productivo público para así disponer de los recursos liberados del corsé de su financiamiento privilegiado, también adquiriendo parte de sus activos, y abordando con sus recursos la búsqueda de mayores tasas de ganancia en el sector productivo real y en el financiero mediante procesos de reestructuración-privatización. Al mismo tiempo, la "neutralidad" del sector público implicaba mantener presupuestos equilibrados o con déficit financiable con instrumentos no inflacionarios y paridad monetaria estable, que necesitaba cambios en el marco financiero (banca, bolsa, trato de la inversión exterior) acordes con fenómenos similares en la región y en el ámbito internacional. La creación del TLCAN no es más que el elemento que anuncia el proceso aquí señalado.

En efecto, con la liberalización, comercial y financiera, en la economía mexicana en general se presenta una mayor participación y diversificación en los flujos dinámicos de comercio internacional, la inversión extranjera directa y el financiamiento externo. También es posible volver a crecer, sin embargo, con ausencia de equidad, con una tendencia inestable y no sin graves riesgos de crisis. Esto en parte es resultado de las tendencias de los mercados globales, pero en parte también de los rasgos de la inserción que fue capaz de inducir el Estado mexicano en el proceso de globalización económica, cualidad que se manifiesta en situaciones de incapacidad para sortear los ciclos o las fluctuaciones del comercio internacional y para resistir los ciclos adversos y la inestabilidad financiera.

En general está pendiente que los efectos de los procesos de apertura financiera y comercial se generalicen y traduzcan en mejoras en la eficiencia económica. Por una parte la mayor competencia entre las entidades financieras (nacionales y extranjeras) puede redundar en mejoras en su eficiencia, con mayor calidad de los servicios y reducción de los costos de funcionamiento. Asimismo, los procesos de privatización pueden traducirse, si se eliminan las posiciones monopolísticas, en reducciones de precios y en mayor disponibilidad de fondos prestables para el conjunto de actividades productivas. La apertura de los mercados a la inversión externa permitirá flujos de financiamiento más estables y reducir los choques especulativos. La repercusión en los mercados laborales sería mucho más pausada, considerando que la mayoría de las inversiones extranjeras, al margen de las meramente financieras, tendrán un componente centrado en las actividades reductoras de costo y no tanto en la incorporación de mejoras tecnológicas de origen interno. Además, sus efectos en la capacidad de generar un creciente ahorro interno no son inmediatos y tampoco las posibilidades de aumentar los flujos de crédito para las empresas que produzcan bienes o servicios para el mercado interno. Está claro que sólo si la estabilidad política reduce la incertidumbre y crecen las expectativas de ganancia en términos comparativos, el sistema financiero mexicano podrá afianzar el proceso de modernización y permitir una redistribución de la riqueza, favoreciendo al ahorro interno y permitiendo la cobertura de las exigencias colectivas mediante un sistema impositivo transparente y equilibrado. 

México en el TLCAN, España en la Unión Europea: balance de la integración

JAVIER OYARZUN DE LAIGLESIA*

INTRODUCCIÓN

De forma tardía España y México han optado por integrarse en sistemas preferenciales regionales. Tras varios años de negociaciones, en enero de 1986 la economía española se integró a la Unión Europea (UE). México, en una negociación más rápida, se incorporó en enero de 1994 al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Aunque los dos países han elegido la opción regional, ambos eran ya miembros del GATT (más tarde Organización Mundial de Comercio, OMC) y, en ese sentido, ya habían aceptado cierta regulación internacional de su comercio exterior y la opción librecambista que representa la OMC. Es decir, la inserción regional se ha producido desde una previa inserción mundial, con las ventajas que proporciona y las condiciones que impone. Sin embargo, optaron por un sistema de integración regional que exige un mayor compromiso pero que, también, genera mayores expectativas. En ambos casos, la incorporación se ha realizado en sistemas de integración ya existentes —con lo que se reduce la capacidad de influir en la configuración del sistema regional— y también los nuevos socios han sido países más desarrollados y los principales clientes y proveedores de su comercio exterior.

Junto a las semejanzas señaladas, hay importantes diferencias en la integración regional de los dos países, respecto al sistema al que se han incorporado, a los países que lo conforman y a la interdependencia económica con estos últimos.

En cuanto al sistema, las diferencias son notables. El TLCAN es un área de libre comercio, donde la principal cesión de soberanía estriba en la eliminación de los obstáculos al comercio intrazonal (aranceles, cuotas, normas técnicas). Aunque con importantes consecuencias para la economía mexicana, el TLCAN es un sistema de integración de alcance muy limitado:

su principal objetivo es establecer el librecambio en el área; también contiene normas sobre la inversión (principio de trato nacional), la protección de los derechos de propiedad intelectual y la protección del trabajador y del ambiente —estas últimas contenidas en sendos acuerdos colaterales—. El grado de integración de la Unión Europea es muy superior. En el ámbito económico se trata de una unión económica y monetaria (de 11 países, por el momento), dotada de un sistema institucional muy perfeccionado y con considerables competencias. En la secuencia del proceso de integración económica, propuesta por Balassa,¹ la Unión Europea está próxima a la fase final (integración económica total), pues ya ha superado tres etapas: unión aduanera (en 1968), mercado único (en 1992) y unión económica y monetaria (en 1999). La cesión de soberanía que implica la pertenencia a la Unión es notable: política comercial (unión aduanera), liberalización en todo el espacio del mercado de bienes, servicios y factores —trabajo y capital— (mercado único), política monetaria (unión monetaria), armonización de la política fiscal (unión económica), políticas sectoriales comunes (agraria, pesquera, de transporte) y otros ámbitos de la política económica (política de competencia). El sistema de integración europeo incorpora, además, un sistema de transferencia de rentas desde los países más ricos a los más pobres (sistema de cohesión) del que España se beneficia notablemente.

En cuanto al entorno económico, también hay diferencias importantes. El TLCAN está constituido por tres países, dos de

1. B. Balassa, *Teoría de la integración económica*, Biblioteca Uteha de Economía, México, 1964.

* Profesor titular del Departamento de Economía Internacional y Desarrollo de la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Complutense de Madrid <oyarzun@info.es>.

ellos (Canadá y Estados Unidos) muy desarrollados, con un nivel de renta entre los más altos del mundo, y el tercero, México, un país en desarrollo. En cuanto a las posibilidades de ampliación, hay el proyecto de crear un Área de Libre Comercio de América, que abarcaría al conjunto del continente. Por el momento, esta iniciativa se encuentra en fase de negociación. La diferencia entre el nivel de ingreso per cápita de México y de Estados Unidos es de unos 70 puntos porcentuales (medido en paridad de poder adquisitivo). La Unión Europea está constituida por 15 países y tiene previsto ampliarse a cerca de 30 en un período de aproximadamente diez años. Si bien en su configuración actual España se encuentra entre los países menos desarrollados (sólo Grecia y Portugal tienen una renta per cápita inferior), la ampliación la situará en una posición intermedia (todos los países candidatos tienen una renta muy inferior a la de España). En 1998, la diferencia entre el nivel de renta de España y la media europea fue de 20 puntos porcentuales (medida en paridad de poder adquisitivo).

Respecto a la interdependencia económica, la situación es diferente, sobre todo de grado. Tanto México como España dependen del mercado regional para la mayor parte de sus exportaciones e importaciones. Sin embargo, en el caso de México la dependencia se centra en Estados Unidos al que destina 85% (en 1998) de su exportación y de donde procede 74% (en 1998) de su importación. El origen de la inversión extranjera directa es básicamente estadounidense (las dos terceras partes, aproximadamente). En el caso de España, aunque está diversificado el origen y el destino de los flujos comerciales también es preponderante la Unión Europea, si bien en menor medida que en el mexicano respecto a Estados Unidos (71% en la exportación y 66% en la importación, en 1996). En cuanto a las inversiones, España ha sido también un receptor neto de inversión directa (sobre todo europea, aunque también de Estados Unidos), pero desde 1998 ha dejado de serlo y su inversión directa en el exterior (sobre todo en América Latina) ha adquirido proporciones importantes.

Hay así varias semejanzas en la integración de España y México en su respectivo entorno regional; las diferencias obedecen al proyecto regional al que han ingresado y a la distancia y dependencia económicas con los países que integran ese entorno. En suma, se observa una mayor asimetría en la integración de México en el TLCAN que en la de España en la Unión Europea.

LA INTEGRACIÓN DE MÉXICO Y ESPAÑA: CULMINACIÓN DE UN PROCESO DE ESTABILIZACIÓN Y APERTURA

A pesar de sus diferencias en grado de desarrollo, México y España han compartido características en la evolución de su política económica en la posguerra. La apuesta final, en ambos casos, por un sistema centrado en los mecanismos de mercado ha culminado con la incorporación a un bloque regional, en el que la economía de mercado estaba más consolidada.

El proceso de industrialización de la economía mexicana se inicia en los años treinta. Dado el alto nivel de proteccionismo

imperante en esa década en todo el mundo, la industrialización de México se apoyó en una política comercial fuertemente proteccionista, orientada a atender, por medio de la sustitución de importaciones, al mercado nacional. El proteccionismo comercial prosiguió desde los años cincuenta hasta los setenta. En este período la industrialización por sustitución de importaciones (ISI) se inscribió en un marco internacional más librecambista, auspiciado por el GATT; en este lapso la ISI se respaldó teóricamente en la doctrina de la CEPAL, construida alrededor de la tesis Singer-Prebisch, que propugnaba la necesidad de los países en desarrollo (PED), de industrializarse dado el deterioro secular de la relación real de intercambio entre los productos primarios (exportados por los PED) y los manufacturados (importados por los PED).

A mediados de los setenta tuvo lugar en México un debate sobre la conveniencia de abandonar el modelo de ISI. Sin embargo, la correlación de fuerzas entre los partidarios de proseguir con ese modelo y los que pugnaban por iniciar el proceso de liberalización se saldó con la victoria de los primeros. En el desenlace tuvo que ver, sin duda, el descubrimiento de yacimientos de petróleo y su rápida explotación y exportación. Los nuevos recursos provenientes de la exportación de crudo permitieron mantener el modelo proteccionista.

La crisis de 1982 y el empobrecimiento que trajo consigo reabrieron el debate; esta vez, los grupos favorables a la liberalización ganaron la partida.² En 1985, el nivel de protección comercial de México era elevadísimo: el arancel promedio se situaba en 25%, y 92% de las importaciones requería de licencias.³ El cambio de política quedó refrendado en 1987 con el Pacto de Solidaridad Económica (un acuerdo entre el gobierno y los principales agentes sociales y económicos), el cual facilitó un rápido proceso de liberalización. Sus objetivos fueron macro y microeconómicos:⁴ entre los primeros, reducir la inflación (en torno a 100% en los dos años anteriores) y el déficit público (por encima de 13% del PIB en 1986 y 1987); entre los segundos, aumentar la competitividad de la economía y diversificar e incrementar las exportaciones. Los instrumentos empleados fueron los propios de un plan de estabilización. La inflación disminuiría por varias vías: política monetaria más restrictiva, mayor liberalización de las importaciones, contención salarial—pacto que inicialmente subía las retribuciones y, después, las indizaba con la inflación esperada— y reducción del déficit público (mediante la contención del gasto y el aumento del precio de los servicios públicos). La mayor competitividad se lograría, por un lado, por medio de un tipo de cambio con el dólar con depreciación programada en función del diferencial de inflación con la economía de Estados Unidos y, por otro, por medio de la rápida

2. A. Tornell y G. Esquivel, "The Political Economy of Mexico's Entry to NAFTA", *NBER*, Working Papers Series, núm. 5322, 1995.

3. L. Waverman, "Modelling North American Free Trade", *The World Economy*, vol. 15, núm. 1, enero de 1992.

4. M.J. Blaine, "Dejá Vu All Over Again: Explaining Mexico's 1994 Financial Crisis", *The World Economy*, vol. 21, núm. 1, enero de 1998.

liberalización y el incremento de la competencia que ello traería consigo: en 1989, el arancel promedio se ubicó en 12.5% y las licencias de importación sólo afectaban 22% de las partidas arancelarias (en los años siguientes, hasta la firma del TLCAN, estas cifras caerían aún más). Es importante destacar que la política comercial de importación era muy poco neutral (variación del arancel entre 0 y 100 por ciento) y el proceso de liberalización, al fijar el tipo arancelario máximo en 20%, la hizo más neutral.⁵

En el marco de un intenso proceso de liberalización, diversos autores han visto en la demanda de crear un área de libre cambio, planteada por México a Estados Unidos en 1990, una voluntad firme de consolidar la liberalización y de evitar frenazos o incluso reversiones.

La evolución de la política comercial española (y la económica, en muchos aspectos) guarda bastantes similitudes con la de México. Como este país, España ha tenido una fuerte tradición proteccionista. En el siglo pasado, tras un breve paréntesis liberal (1868-1875), se inicia una escalada proteccionista que se prolongará hasta 1960. En 1930, un informe de la Sociedad de Naciones sitúa a España como el país más proteccionista del mundo. Tras la guerra civil, la política de autarquía impuesta por la dictadura profundiza esa tendencia. A finales de los años cincuenta, ante la quiebra manifiesta del modelo autárquico, el régimen de Franco inicia un viraje considerable en su política económica: adopta el Plan de Estabilización (1959) y, muy relacionado con éste, decide participar en los organismos internacionales de cooperación (FMI, Banco Mundial, OCDE, GATT). El Plan de Estabilización supone un punto de inflexión muy marcado en la política económica española. A partir de ahí, con algunos frenazos, el proceso de liberalización avanzará de forma continua hasta su culminación en 1986 con la entrada en la Comunidad Económica Europea (hoy Unión Europea). En el recorrido no hay que pasar por alto los llamados Pactos de la Moncloa (1977), un nuevo plan de estabilización destinado a reducir los fuertes desequilibrios que registraba la economía española en un momento de transición política y ante el peligro de una involución (que se manifestaría el 23 de febrero de 1981).

Es decir, en ambos casos se ha producido un cambio brusco en el modelo económico, al pasarse de políticas fuertemente proteccionistas a políticas de liberalización acompañadas del ingreso a organismos internacionales de cooperación (México se incorpora al GATT en 1987, España en 1964). El segundo punto de inflexión en el proceso coincide con la incorporación de ambos países a un sistema regional de integración económica.

Las similitudes de la política económica no terminan ahí. En el terreno de la política monetaria, ambos países han apostado, casi al mismo tiempo, por un anclaje nominal del tipo de cambio de sus monedas con la moneda fuerte del entorno regional en el que se integraban o iban a hacerlo. Desde 1986 el Banco de España decide, unilateralmente, fijar un tipo de cambio no-

nominal con el marco alemán: desde 1989, cuando España se integra al Sistema Monetario Europeo, el anclaje se hace formal. En el caso de México, desde el Pacto de Solidaridad se establece un sistema de *crawling peg* para el tipo de cambio con el dólar estadounidense (tipo de cambio fijo con depreciación programada conforme al diferencial de inflación para evitar una excesiva apreciación del tipo de cambio real).

Con el anclaje nominal con una moneda más estable se pretendía disciplinar la política monetaria y facilitar la política antiinflacionaria. Sin embargo, el rigor de las políticas macroeconómicas y la liberalización interna fueron insuficientes: el paralelismo de la evolución cambiaria del peso y la peseta es sorprendente. Ambas monedas han ido registrando una paulatina apreciación del tipo de cambio real (al ser su tasa de inflación mayor que la de las monedas ancla y ser insuficiente —México— o inexistente —España— la depreciación nominal registrada) que ha desembocado en fuertes devaluaciones, provocadas por masivas salidas de capital. De 1992 a 1995 la peseta sufrió cuatro devaluaciones. En México, el peso registró en diciembre de 1994 una devaluación nominal cercana a 100% (algo menos de 50% la real), que aconsejó (como más tarde en Brasil) dejar la moneda en flotación. Esta evolución paralela de las dos monedas refleja una cierta simetría en su situación macroeconómica frente a la de las economías con las se habían integrado o iban a integrarse, esto es, monedas débiles, fruto de políticas macroeconómicas (monetaria y fiscal) más laxas y de economías con mercados más rígidos y menos competitivos.

Características económicas de los dos bloques⁶

México y España han optado por integrarse a áreas más desarrolladas que sus propias economías. En términos del PIB per cápita, las economías norteamericanas (Canadá y Estados Unidos) tienen un grado de desarrollo superior al de la Unión Europea en su conjunto, incluso que las economías más desarrolladas de ésta; en paridad de poder adquisitivo, el PIB per cápita de Estados Unidos es 49% superior a la media europea y cerca de 40% mayor que la de los países más ricos de la Unión (Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, Países Bajos), que, a su vez, es similar a la de Japón.

En el terreno del sector externo, varios indicadores permitirán tener una perspectiva de las principales características de cada bloque.

El grado de apertura (media aritmética de la exportación más la importación de mercancías, excluyendo el comercio intrazonal, dividida por el PIB) de los dos bloques no es muy distinto: 8% (Estados Unidos y Canadá), 10% (Unión Europea de los 12). El indicador de América del Norte es ligeramente creciente en los últimos años, mientras que el de la Unión Europea ha disminuido desde la cima de 12% en 1985, para después volver

5. S. Rajapatirana, L.M. de la Mora y R. Yatawara, "Political Economy of Trade Reforms, 1965-94: Latin American Style", *The World Economy*, vol. 20, núm. 3, mayo de 1997.

6. P. Hoeller, N. Girouard y A. Colecchia, *The European Union's Trade Policies and their Economic Effects*, OCDE, Working Paper núm. 194, 1998.

a crecer, aunque de modo muy leve. Si al comercio de mercancías se añade el de servicios (extrazonal) la apertura aumenta 2.5%, lo que revela la escasa importancia que todavía tiene el comercio internacional de servicios (25% del comercio de mercancías) frente a su mayoritaria y creciente participación en las economías nacionales (más de 60% del PIB en los países desarrollados).

En cuanto al grado de exposición de los dos bloques a la competencia extranjera (excluido el comercio intrazonal), las diferencias son algo mayores aunque, como en el indicador anterior, van reduciéndose. La Unión Europea está más expuesta que Estados Unidos (y éste más expuesto que Japón) y la exposición de ambos bloques ha aumentado de forma casi continua en los últimos decenios. Por el lado de la exportación, la cuota del mercado mundial de manufacturas (excluido el comercio intrazonal) de la Unión Europea es ligeramente superior a la de América del Norte y aunque ambas han declinado desde los años sesenta, la de la Unión se ha reducido más (la de Japón, por el contrario, ha crecido de forma continua).

El aumento del comercio intraindustrial es otra característica común en casi todas las economías. Este fenómeno ha sido particularmente significativo en el comercio dentro de la Unión, pero también en el comercio externo a ésta. La misma tendencia se observa en el comercio de América del Norte; sin embargo, la participación del comercio intraindustrial en el comercio total de bienes sigue siendo bastante menor en América del Norte que en la Unión Europea (excluido el comercio dentro del área: 56% frente a 66% en 1993-1995).

El análisis de la evolución de las ventajas comparativas reveladas (VCR) muestra el tipo de especialización al que tiende uno y otro bloques. En este sentido, América del Norte está ganando la partida a la Unión Europea en la especialización en productos intensivos en tecnología: la VCR de la Unión en estos productos está por debajo de la media de la OCDE, mientras que la de América del Norte se encuentra muy por encima. Otras tendencias de la especialización de la Unión son poco esperanzadoras: la VCR tiende a aumentar en bienes intensivos en trabajo no calificado y de salarios bajos (lo contrario que en América del Norte y Japón). Esto es, los cambios estructurales son mucho más acelerados en Japón y América del Norte que en la Unión Europea.

Respecto a la inversión extranjera directa (IED) el proceso de integración en la Unión Europea se acompañó de un fuerte crecimiento de los flujos de aquélla (hacia dentro y hacia fuera); sin embargo, hasta mediados de los años ochenta, esos flujos fueron considerablemente inferiores a los registrados, en ambos sentidos, por América del Norte. A principios de los noventa, la Unión Europea superó a América del Norte en el nivel de ambos flujos, si bien contando los que se dieron dentro del área. Al excluir éstos, la posición de la Unión Europea como receptora de flujos de IED y como inversionista en el exterior es muy inferior a la de América del Norte. Las empresas europeas invierten dos veces más en la Unión Europea que fuera de ella. En cuanto al destino sectorial de los flujos, es muy similar en ambos bloques (centrado en el sector servicios: financieros, bancarios, seguros, telecomunicaciones).

Respecto a la penetración de las importaciones (extrazonales) en el mercado interno, su notable aumento en la Unión Europea pone de relieve que el desvío de comercio provocado por la integración ha sido reducida. La adopción, por parte del bloque europeo, de una política comercial cooperativa con el resto del mundo en el marco del GATT (y después en la OMC), en las manufacturas, explica el proceso de liberalización frente a terceros países. De éste ha quedado excluido el sector agrario, donde la tasa de penetración (cociente del valor de las importaciones entre el de la demanda interna) disminuyó de 1970 a 1995 (importaciones fuera de la Unión) de 7 a 5.2 por ciento, mientras dicha tasa aumentaba en el caso de las importaciones agrarias desde países de la Unión (de 6 a 14 por ciento). En cuanto al conjunto de los productos manufacturados, el aumento de la tasa de penetración en el bloque europeo en esos mismos años ha sido de 100% (de 7 a 14 por ciento), una tasa superior a la de las importaciones intrarregionales: 88% (de 10.5 a 19.8 por ciento). El aumento de este indicador ha sido desigual por sectores; los que han registrado el incremento mayor han sido el textil, el del cuero y calzado (de 6 a 26 por ciento), así como los productos elaborados con metales y maquinaria (de 6.5 a 18.5 por ciento).

En América del Norte se ha dado una evolución similar, con un tasa de crecimiento de la penetración algo superior a la de la Unión Europea, hasta alcanzar un valor similar al de esta última al final del período. En el sector agrario, también se ha reducido la tasa de penetración, de manera algo menos intensa que en la Unión Europea.

En resumen, México y España se han integrado a bloques económicos muy desarrollados, con muchas similitudes en su sector externo. La Unión Europea sigue estando algo más abierta al exterior, pero la brecha va cerrándose; la diferencia más notable se refiere a las tendencias observadas en la especialización: América del Norte parece estar tomando una considerable delantera respecto a la Unión Europea en la especialización en bienes acordes con su ventaja comparativa (tecnología, trabajo calificado). En este sentido, la asimetría entre la integración de España y la de México se hace aún mayor. No sólo la diferencia entre el grado de desarrollo de España y la Unión Europea es mucho menor que el existente entre México y sus vecinos de América del Norte; además, México se integra en un bloque más dinámico en términos de ajuste estructural (y de crecimiento económico también), lo que alarga aún más la distancia.

LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA: FUNDAMENTOS TEÓRICOS

La obra de Viner supone un punto de inflexión en la teoría de la integración comercial.⁷ Aunque su análisis se centra en el caso de las uniones aduaneras, varios de sus resultados son extensibles a las áreas de libre comercio. La teoría de Viner establece que la creación de una unión aduanera (UA) produce dos tipos de efectos en el comercio internacional. El primero,

7. J. Viner, *The Customs Unions Issues*, Carnegie Endowment for International Peace, Nueva York, 1950.

que considera positivo, consiste en generar comercio intrarregional en productos que antes no se comerciaban (creación de comercio). El segundo, que considera negativo, consiste en sustituir importaciones que procedían de países que han quedado fuera de la UA por aquellas procedentes de países de la UA. El primer efecto es positivo porque supone una reasignación eficiente de la producción, lo que aumenta la productividad y el bienestar en la UA sin alterar estas variables en el resto del mundo. El segundo es negativo: al sustituir un proveedor eficiente situado fuera de la UA por otro —menos eficiente— situado dentro, se produce una mala reasignación de la producción, reduciendo el bienestar en el país que desvía el comercio y en el resto del mundo (en el anterior proveedor eficiente). La causa de la creación y de la desviación se encuentra en la discriminación que la UA genera en favor de los países que la constituyen. A partir de estas ideas, la conclusión de Viner es clara: una UA será positiva si la creación de comercio supera a la desviación.

Diversos autores modificaron los supuestos de Viner —muy restrictivos— y obtuvieron algunos resultados que matizan los de ese autor. Los cambios afectan las condiciones de oferta y demanda del país de la UA que crea o desvía el comercio. En este país, la oferta se obtiene con costos crecientes (curva con pendiente positiva) y la demanda tiene una elasticidad negativa (curva con pendiente negativa). Con estos cambios, Lipsey⁸ amplía las ventajas de la creación de comercio y reduce las desventajas de la desviación. Ello se debe a que a estos dos efectos se añade un tercero: la “expansión de comercio” promovida por una mayor demanda y una menor oferta ante la reducción del precio. Así, la creación de comercio no supone una mera sustitución de la producción nacional por una cantidad equivalente, sino superior, de importaciones de otro país de la UA. Con ello, aumenta el excedente del consumidor. En cuanto a la desviación, el efecto sobre el bienestar ya no será —como con los supuestos de Viner— necesariamente negativo para el país que desvía el comercio. El resultado neto dependerá de diversas condiciones, que influyen en la magnitud de la “ampliación del comercio” (efecto positivo) y de la reducción de renta generada por la desviación y medida por la recaudación arancelaria que se pierde (efecto negativo). Otra conclusión de este grupo de autores, que se enmarca en la teoría del “segundo óptimo” por ellos desarrollada, se refiere al grado de preferencia óptimo en un área de integración. Según Lipsey, es más probable que una reducción de los aranceles mejore más el bienestar que la eliminación de los mismos. Esto es así porque al existir un solo subóptimo (y ser imposible determinar qué reducción arancelaria, en la UA, permite alcanzarlo) la probabilidad de acercarse a él es mayor con una variación pequeña del arancel que con una grande. Esta conclusión será recordada más tarde por Bhagwati y demostrada nuevamente por Frankel.⁹

8. R. Lipsey, “La teoría de las uniones aduaneras: un estudio general”, en J. Bhagwati, *Comercio internacional. Textos escogidos*, Tecnos, Madrid, 1975.

9. J. Bhagwati, “Regionalism versus Multilateralism”, *The World Economy*, vol. 15, núm. 5, noviembre de 1992; J. A. Frankel, E. Stein

Del análisis de Viner y de los autores postvinerianos se han extraído varias conclusiones sobre las condiciones que deben reunir los países que se integran para que la UA produzca efectos positivos. Lógicamente, estas condiciones exigen que se maximice la creación de comercio y que se minimice la desviación. Aquéllas se darán en los países que se integran cuando: a) más altos sean los aranceles iniciales (mayor probabilidad de creación); b) mayor sea el comercio mutuo previo a la UA (menor probabilidad de desviación); c) más eficientes sean sus economías (menor probabilidad de desviación); d) más sustitutivas —y menos complementarias— sean sus economías (mayor probabilidad de creación y menor de desviación); e) mayores sean las elasticidades de oferta y demanda (mayor probabilidad de expansión del comercio), y f) menor sea el arancel común frente a terceros países (menor probabilidad de desviación).

En los años posteriores, las aportaciones teóricas han incidido, por un lado, en la profundización del análisis “estático” de raíz vineriana y, por otro, en el desarrollo del análisis “dinámico” de los efectos de la integración comercial. De la primera vía hay que destacar —entre otras— las aportaciones de Kemp y Wan, Krugman, Panagariya y Frankel.¹⁰ El análisis de Kemp y Wan señala que toda UA puede ser positiva en tanto no desvíe comercio. Se tratará, por tanto, de fijar una protección exterior común (particularmente, el arancel) que no altere los flujos de importación procedentes de países excluidos de la Unión y que, en consecuencia, no afecte al bienestar de estos últimos. Si la UA cumple con esta exigencia será necesariamente positiva pues será creadora de comercio. Bhagwati y Panagariya, sin embargo, critican esta argumentación tildándola de “posibilista” y poco realista.¹¹ De hecho, señalan que los requisitos del artículo XXIV del GATT no excluyen la posibilidad de desviación de comercio.

Otros autores se refieren a bloques “naturales” para referirse a los países cuyo comercio recíproco es importante (en términos relativos) y cuya integración comercial proporcionaría, por lo tanto, grandes beneficios al generar más creación que desviación de comercio. Cuanto mayor sea el comercio con los miembros de la UA antes de que ésta se cree (y menor el comercio con terceros países) menor será la probabilidad de desviación de comercio porque eso significa que esos países son los

y S. Wei, “Regional Trading Arrangements: Natural or Supernatural?”, *The American Economic Review (Papers and Proceedings)*, mayo de 1996.

10. M. C. Kemp y H. Wan, “An Elementary Proposition Concerning the Formation of Customs Unions”, *Journal of International Economics*, núm. 6, 1976; P. Krugman, “Does the New Trade Theory Require a New Trade Policy?”, *The World Economy*, vol. 14, núm. 3, septiembre de 1991, y “Regionalism versus Multilateralism: Analytical Notes”, en J. De Melo y A. Panagariya (eds.), *New Dimensions in Regional Integration*, Cambridge University Press, 1993; A. Panagariya, “The Free Trade Area of the Americas: Good for Latin America?”, *The World Economic*, vol. 19, núm. 5, septiembre de 1996; J. A. Frankel, E. Stein y S. Wei, *op. cit.*

11. J. Bhagwati y A. Panagariya, “The Theory of Preferential Trade Agreements: Historical Evolution and Current Trends”, *The American Economic Review (Papers and Proceedings)*, mayo de 1996.

más competitivos en los bienes que comercian. Si ya se está importando de ellos no habrá desviación de comercio en esos bienes (podrá haber expansión). Para los que no se comercian, nada garantiza que esos países sean los más competitivos; sin embargo, en esos bienes no puede haber desviación sino sólo creación de comercio. Dando un paso más en el razonamiento, para determinar la causa de la importancia relativa del comercio entre los "socios naturales" de un área de integración se suele llegar a la proximidad geográfica. Los países cercanos tienen menores costos de transporte y a veces similares niveles de desarrollo. La primera característica haría más competitivos los productos de los países cercanos; la segunda haría más sustitutivas sus economías. Algunos autores han criticado este planteamiento con los siguientes argumentos: a] los países fronterizos muchas veces comercian poco entre sí por razones políticas (la India y Pakistán y Marruecos y Argelia); b] la importancia del comercio entre países vecinos se debe a las preferencias comerciales que se otorgan; c] en términos de la distorsión que genera en los precios relativos la formación de un área regional, la comparación relevante es entre el gasto en bienes nacionales e importados de terceros países —excluidos de la UA— y no tanto entre el volumen de importaciones de terceros países y de la UA, y d] cuanto mayor es la importancia del comercio recíproco previo, mayores pérdidas genera la integración comercial.

El primer argumento hace referencia a una excepción más que a una regla. El segundo comprueba una realidad, aunque no invalida el hecho de que esa situación evitará la desviación de comercio. El tercer argumento, debido a Lipsey,¹² se sitúa en el marco de la teoría del segundo óptimo. Sin embargo, en ese mismo contexto —como señala Lipsey— también tiene importancia el volumen de comercio entre los países que forman la UA. El cuarto, muy interesante desde un punto de vista teórico, merece un comentario detenido porque es directamente aplicable a la integración de México en el TLCAN. Según Panagariya, si el volumen de comercio es importante, también lo ha de ser la recaudación arancelaria que de ahí deriva.¹³ En consecuencia, la eliminación de aranceles generará una importante disminución de la recaudación arancelaria. Si bien esto es cierto, el análisis estático tradicional establece que la pérdida de la recaudación arancelaria estará más que compensada por el aumento del excedente del consumidor. La causa de que este último no aumente en el modelo de Panagariya reside en que: a] considera que la curva de oferta de exportaciones del país vecino es creciente; b] el país importa el bien no sólo del país vecino sino de otros países que quedan fuera del área integrada, y c] la oferta de estos últimos tiene una elasticidad infinita. Como consecuencia de estos tres supuestos, al eliminar el arancel con el país vecino la oferta de este último (al no ser suficientemente elástica) no es capaz de abastecer toda la demanda, por lo que es preciso seguir importando de terceros países. Por ello, el país vecino podrá aumentar su precio hasta hacerlo coincidir con el precio (con arancel) de los otros exportadores. En consecuencia, el

resultado será equivalente a una transferencia de la recaudación arancelaria al país vecino. El modelo de Panagariya flaquea por dos costados.

En primer lugar, el doble supuesto de oferta con costos crecientes para el país vecino y con costos constantes para el resto del mundo no parece muy realista cuando el vecino es Estados Unidos (Panagariya aplica el modelo a México y Estados Unidos en el marco del TLCAN). Si la oferta estadounidense fuera totalmente elástica (o casi) como aquel autor supone que es la oferta del resto del mundo, la liberalización completa de las importaciones procedentes de ese mercado no provocaría ninguna desviación de comercio en el sentido de Viner: si el precio ofrecido por Estados Unidos es competitivo con el del resto del mundo (70% de la importación mexicana procede de ese país), generaría expansión de las importaciones procedentes de esa economía y aumento del bienestar en México. Ciertamente, se eliminarían las importaciones del resto del mundo en aquellos bienes en los que Estados Unidos era competitivo, pero no se trataría de una desviación de comercio pues el precio de oferta de ese país era igual al del resto del mundo. Si se altera el supuesto de Panagariya en otro sentido, atribuyendo costos crecientes a la economía estadounidense y al resto del mundo, entonces el arancel tendría componentes de arancel óptimo al mejorar la relación real de intercambio de México. En tal caso, la formación del área de libre comercio con su vecino del norte (o con cualquier país) reduce el bienestar (la pérdida del arancel es mayor que el aumento del excedente del consumidor). Pero esta situación no puede aplicarse a México, al ser en términos económicos un país pequeño en escala mundial (la variación de su demanda de importaciones no influye en el precio internacional).

En segundo lugar, aceptando los supuestos de Panagariya, el resultado final que ofrece ese autor (reducción del bienestar en México) sólo se producirá si México mantiene inalterado el arancel frente a terceros. Pero en un área de libre comercio, la economía mexicana mantiene su autonomía en la política comercial frente a terceros y puede, en consecuencia, reducir o eliminar dicho arancel. En tal caso Estados Unidos se vería forzado a reducir su precio y el bienestar aumentaría en México (el incremento del excedente del consumidor es mayor que la pérdida de recaudación arancelaria). En suma, los supuestos de Panagariya tienen componentes *ad hoc* y parecen sesgados en la obtención de un resultado determinado.

Krugman,¹⁴ en un primer trabajo sobre integración, abre una nueva línea de investigación al examinar el efecto en el bienestar mundial del número de bloques comerciales constituidos. En su planteamiento considera un nuevo elemento a la hora de fijar el arancel exterior común: su optimización para mejorar la relación real de intercambio. Krugman presenta un modelo sin costos de transporte, con países idénticos que pueden integrarse en bloques comerciales. A diferencia del tratamiento habitual

12. R. Lipsey, *op. cit.*

13. A. Panagariya, *op. cit.*

14. P. Krugman, "Is Bilateralism Bad?", en E. Helpman y A. Razin (eds.), *International Trade and Trade Policy*, MIT Press, Cambridge, 1991.

de las UA, introduce un arancel óptimo en cada bloque y analiza el efecto en el bienestar mundial de cada número de bloques constituido. Su resultado ha sido muy polémico: el bienestar mundial se minimiza con tres bloques. La polémica ha surgido porque ése es el número de bloques hacia el que parece tender la economía mundial (UE, América y Asia del este). Ese resultado se debe a que cuanto mayores son los bloques (y menos hay, por tanto), mayor es el arancel óptimo y más se reduce el comercio interbloques. El valor del arancel óptimo se correlaciona positivamente con el tamaño del bloque por el poder de mercado. En un segundo trabajo sobre integración, Krugman revisa su modelo anterior.¹⁵ Admite que los supuestos en que se basaba eran irreales; por ello, era errónea la conclusión de que el arancel aumentaba con el tamaño del bloque. Ese resultado derivaba del supuesto de que la política comercial de los países (y de los bloques) era no cooperativa y buscaba siempre, por tanto, imponer un arancel óptimo. Sin embargo, Krugman reconoce que si bien en el período anterior a la segunda guerra mundial podía encontrarse una correlación entre el tamaño del mercado y el grado de protección (cita el caso de Estados Unidos), en la era del GATT/OMC, los países (y la Unión Europea, en el sector industrial) han adoptado una política comercial cooperativa que invalida el supuesto que él había adoptado. A pesar de ello, suponiendo que los bloques comerciales no aumenten su arancel externo, el resultado de su modelo anterior se mantiene: el bienestar mundial se reduce a la par que el número de bloques y se minimiza con dos bloques. La causa ya no se encuentra en el alza del arancel (que se mantiene constante), sino en que cuanto menor es el número de bloques mayor es la probabilidad de que la desviación de comercio supere a la creación de éste. Tras obtener este resultado, Krugman lo matiza al señalar que: a) si se tienen en cuenta los costos de transporte, la conclusión obtenida (y el modelo) se puede venir abajo: los bloques “naturales” no desviarían comercio si, antes de crearse éstos, el comercio con países situados fuera de ellos fuera mínimo debido a los costos de transporte, y b) un número reducido de bloques facilita la negociación y propicia una actitud cooperativa entre los mismos. En sus conclusiones finales (y en otros trabajos), Krugman se declara partidario del proceso regionalista, más sobre una base política que puramente económica: el regionalismo propicia una mayor cooperación que el multilateralismo. El trabajo de Krugman ha sido criticado por algunos autores, arduos defensores del multilateralismo. Srinivasan lo considera “teoría sin relevancia”, fundando su crítica en una doble vertiente.¹⁶ Por un lado, el modelo no aborda la cuestión esencial: la evaluación del costo del regionalismo —en comparación con el multilateralismo— hasta llegar al librecomercio total (un solo bloque o liberalización total en todos los países); por otro, el resultado de Krugman (correlación entre número de bloques y bienestar mundial) descansa

en el supuesto de perfecta simetría de los bloques y países. Alterando este supuesto —poco realista—, la correlación desaparece. En relación con la crítica de los multilateralistas cabría señalar lo siguiente: a) Krugman no fundamenta su apoyo al regionalismo con base en su modelo; por el contrario, éste arroja un resultado negativo para la evolución regional considerada como probable; b) la aportación de Krugman es relevante pues introduce nuevos elementos en el análisis (política comercial no cooperativa, costos de transporte, efecto del tamaño de los bloques sobre la negociación y la cooperación), que son significativos en el comercio internacional; c) los modelos neoclásicos (como el de Panagariya) también adoptan supuestos muy discutibles, si no alejados de la realidad, y d) la conclusión de Krugman, aunque obvia, debe tenerse en cuenta: aún no es posible ofrecer una respuesta clara al debate multilateralismo-regionalismo y hay que seguir investigando.

Frankel *et al.* retoman la línea investigadora iniciada por Krugman; señalan, sin embargo, que los resultados del modelo de ese autor dependen del supuesto de ausencia de costos de transporte.¹⁷ Si éstos son prohibitivos en escala intercontinental, entonces la formación de bloques continentales maximiza el bienestar mundial (porque al no existir comercio intercontinental, en cada bloque continental sólo se creará comercio). Además de introducir los costos de transporte en su modelo, Frankel convierte en variable el grado de preferencia dentro del bloque (que puede ir de 0 a 100 por ciento), lo que le permite evaluar los efectos de la regionalización dependiendo del valor de ambos parámetros (costos de transporte y grado de preferencia interno). El principal resultado, para un modelo con tres bloques continentales integrados cada uno por 16 países, es el siguiente: el bienestar en cada bloque (y en un mundo de tres bloques) se maximiza siguiendo una correlación entre los costos de transporte intercontinentales y el grado de preferencia dentro del bloque. Esto es, para un bajo (alto) costo de transporte interbloques, un bajo (alto) grado de preferencia intrabloque maximiza el bienestar. Sin embargo, si bien un bajo grado de preferencia intrabloques aumenta el bienestar para cualquier nivel de costo de transporte interbloques, un alto grado de preferencia lo reduce si los costos de transporte no son elevados. En consecuencia, el modelo sugiere que la probabilidad de que un número reducido de bloques mejore el bienestar aumenta con un grado de preferencia bajo dentro de los mismos. Este resultado confirma lo apuntado por Lipsey años atrás.

A diferencia de los efectos estáticos, que se han desarrollado con un aparato teórico formalizado, los efectos dinámicos de la integración comercial carecen de este aparato y se enuncian con base en principios económicos observados de forma empírica. Los más mencionados son: a) economías de escala; b) incremento de la competencia (reducción de la ineficiencia), y c) aumento de la inversión (estimulada por el mayor tamaño del mercado).

Junto a estos efectos dinámicos tradicionales, hay otros factores que en el proceso de regionalización pueden actuar para

15. P. Krugman, “Regionalism versus...”, *op. cit.*

16. T.N. Srinivasan, comentarios al artículo de P. Krugman, “Regionalism versus multilateralism: analytical notes”, en J. de Melo y A. Panagariya (eds.), *New Dimensions in Regional Integration*, Cambridge University Press, 1993.

17. J.A. Frankel, E. Stein y S. Wei, *op. cit.*

maximizar su efecto en el bienestar mundial. Partiendo de la base que el principal efecto negativo de la integración comercial se deriva de la desviación de comercio, se pueden establecer las condiciones para que, en un entorno dinámico, ésta se minimice. Esto se logrará en la medida en que las áreas de integración que se constituyan: a) se liberalicen progresivamente frente a terceros, y b) estén abiertas a la incorporación de nuevos miembros.

La primera condición se dará si se mantiene una política comercial cooperativa, enmarcada en la OMC. A la adopción de un regionalismo abierto contribuirá el éxito del propio proceso integrador. Si los efectos estáticos y dinámicos positivos impulsan un incremento de la productividad y del crecimiento económico, la mayor competitividad de las áreas de integración propiciará una apertura al exterior de las mismas: los mayores volúmenes de producción requerirán la búsqueda de nuevos mercados, los cuales se abrirán en la medida en que puedan acceder, a su vez, a las áreas regionales. Los propios efectos dinámicos se reforzarán si el proceso de integración no se limita al comercio y avanza (como en la Unión) hacia la liberalización de los factores y la integración monetaria. El avance en la integración económica requerirá leyes sobre libre competencia en toda el área, que garanticen una competencia leal entre los países miembro lo que determinará nuevos impulsos al crecimiento. En la medida en que esto suceda, las áreas estarán más dispuestas a aceptar el juego de las ventajas comparativas y a adoptar una actitud cooperativa con el exterior que propicie la apertura.

La segunda condición —ampliación de las áreas de integración— está muy relacionada con la primera. Si las áreas de integración tienen éxito, atraerán a nuevos países, deseosos de formar parte de un mercado amplio, en crecimiento y preferencial. Esta evolución (que se observa en la Unión Europea) generará bloques cada vez mayores, con mercados crecientes y competitivos, propensos a negociar en el plano multilateral con base en la reciprocidad de concesiones.

EFFECTOS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA PARA MÉXICO Y ESPAÑA

La teoría de la integración esbozada en el apartado anterior pone de relieve la multitud de elementos que intervienen a la hora de calcular los efectos de la integración. Ello se torna más difícil cuando se trata de valorar el efecto en dos países que ingresan a bloques comerciales con distintas características legales, con socios económicamente diferentes y en condiciones de acceso muy distintas. La teoría se elaboró para uniones aduaneras, los efectos estáticos son difícilmente mensurables y los efectos dinámicos lo son más aún. Hay elementos políticos muy importantes en la integración; ésta puede convertirse en un proceso en el que se van transfiriendo competencias, lo que tiene efectos adicionales; el marco multilateral tiene un peso considerable en todo el proceso. Por todo ello, el objetivo de este ensayo es modesto: se trata de evaluar los efectos que cabe esperar (teniendo en cuenta todas estas dificultades) de uno y otro proceso.

Efectos del TLCAN para México

En el caso de México, la literatura sobre los efectos de la integración ha sido muy abundante desde que se puso en marcha el TLCAN. Naturalmente es imposible, seis años después de su inicio, hacer una evaluación fiable de los efectos porque el tiempo transcurrido es muy corto y los efectos percibidos no se deben sólo al TLCAN. Por ello, cabe atenerse, sobre todo, a un análisis teórico de los resultados esperados. De esta manera, las consecuencias del TLCAN para México deben estudiarse desde varios puntos de vista. En primer lugar, desde una perspectiva general, observando los efectos en las variables macroeconómicas (tasa de crecimiento, inflación, tipos de interés, nivel salarial, entradas de capital, rendimiento del capital). En segundo, estudiando los efectos de carácter sectorial y en tercero desde el enfoque estático de la teoría de la integración comercial (creación y desviación de comercio).

La integración de México en el TLCAN tiene efectos de alcance muy distinto para los países que forman el bloque. Estados Unidos es la primera potencia económica mundial y su PIB es, aproximadamente, 25 veces superior al de México. Canadá, con un PIB muy superior al de México, pero con una población mucho menor, comerciaba muy poco con éste antes del Tratado (0.4% de su exportación y 1% de su importación, en 1987). Casi todos los analistas del TLCAN señalan que la participación de Canadá en el bloque comercial ha obedecido más a objetivos estratégicos que a los beneficios que, a corto plazo, espera obtener. En concreto, se considera que dicha nación quiso evitar que se le marginara de un proceso de ampliación del TLCAN (y perder la capacidad de influir en el mismo), así como que se le discriminara en el acceso al mercado mexicano.¹⁸ Teniendo en cuenta que el interés del presente análisis se centra en los efectos del Tratado en México, no se abundará en los resultados que se esperan de la integración para Estados Unidos y Canadá. En cualquier caso, hay que destacar que los principales efectos se deben centrar en México debido a: a) la enorme asimetría entre las economías mexicana y estadounidense, y b) la escasa importancia del comercio entre México y Canadá. El aumento del intercambio entre Estados Unidos y México afectará mucho más a la economía de este último que a la del primero: para éste, el comercio con México (aunque el tercero en importancia para los dos flujos) representaba, en 1990, 7.2% de su exportación y 6% de su importación; para México, por el contrario, el comercio con su vecino del norte representaba ese mismo año 79% de su exportación y 66% de su importación. Es decir, en términos relativos Estados Unidos es, económicamente, mucho más importante para México que a la inversa. En cuanto a Canadá, aunque el comercio mutuo pueda crecer de manera significativa, se parte de niveles muy bajos y el efecto para ambos países será de menor importancia.

18. R. Wonnacot, "Canada's Interests and the NAFTA", en R.S. Belous y J. Lemco (eds.), *NAFTA as a Model of Development. The Benefits and Costs of Merging High-and-Low-Wage Areas*, State University of New York Press, 1995, p. 141.

La integración comercial entre los tres países se suele abordar a partir de un modelo de equilibrio de corte neoclásico. En ocasiones, al modelo de competencia perfecta se le introducen variantes para algunos sectores, considerados de competencia imperfecta. En éstos se aplica el supuesto de competencia monopolística.¹⁹ De acuerdo con el modelo neoclásico más tradicional (Heckscher-Ohlin-Samuelson), la liberalización comercial entre dos países con diferentes dotaciones factoriales debe arrojar los siguientes resultados: a) cada país deberá aumentar la exportación de los bienes que emplean en mayor proporción el factor o los factores más abundantes (y, por tanto, más baratos) en el país; b) lo contrario sucederá con las importaciones: cada país aumentará las de los bienes que emplean en su producción los factores más escasos (y más caros) en el país, y c) como consecuencia de los flujos comerciales generados y de las demandas factoriales que originan se producirá una convergencia en los precios de los factores en los dos países.

Los dos primeros efectos surgen del juego de las ventajas comparativas. Cada país tendrá ventaja en los bienes que produce a un costo relativamente menor y éstos serán los que empleen de forma más intensiva los factores más baratos en el país (los que abundan más). La reasignación de recursos a que dan lugar las nuevas corrientes comerciales generadas afectará las retribuciones de los factores que se emplean en su producción: en cada país aumentará (disminuirá) la demanda de los factores empleados en la producción de los bienes que van a ser exportados (importados); en consecuencia, en cada país mejorará la renta de los factores abundantes (baratos) y disminuirá la renta de los factores escasos (caros). Aplicado el modelo al caso de la economía mexicana, la conclusión es clara: México es un país en desarrollo donde hay abundancia de trabajo (sobre todo no calificado) y escasez de capital, tecnología y trabajo calificado. Lo contrario ocurre en Estados Unidos. Por tanto, México tiene ventaja comparativa en los bienes que utilizan, en su producción, mucha mano de obra no calificada y su principal socio tiene ventaja en los bienes que emplean mucho capital, tecnología o trabajo calificado. En México, el factor beneficiado por la liberalización sería el trabajo sin calificar y en el vecino del norte los factores beneficiados serían el capital y el trabajo calificado. El modelo Heckscher-Ohlin parte del supuesto de competencia perfecta en todos los sectores productivos y de la ausencia de movilidad internacional de los factores (trabajo, capital, tecnología). La alternativa teórica a una situación en la que hay competencia imperfecta en algunos sectores suele ser introducir modelos de competencia monopolística para los mismos y, si hay movilidad factorial (sobre todo del capital), analizar los efectos derivados de los flujos de inversión sobre la dotación y las demandas de factores.

Este marco general de análisis permite explicar algunas de las posiciones mantenidas por los agentes sociales y económicos ante el proyecto del TLCAN. Así, en Estados Unidos la prin-

cipal oposición al Tratado provino de los sindicatos y de las empresas que emplean mano de obra poco calificada. La razón es obvia: los bienes que producen se obtienen a un costo menor en México (porque el trabajo es más barato) y por ello peligran las ventas y los puestos de trabajo en dichos sectores de aquel país. Este primer argumento se ve reforzado por un segundo: si se tiene en cuenta la movilidad de los factores (del capital, en particular) el peligro para esos mismos sectores aumenta. Atraídos por el menor costo laboral de México, las empresas de Estados Unidos deslocalizarían su producción en México para, desde allí, exportar al mercado americano, ausentes ya (por el TLCAN) los obstáculos que encarecían esta estrategia. Una argumentación paralela se observa con relación al ambiente. La deslocalización puede venir motivada por los menores costos ambientales que deben asumir las empresas en México. Dichos temores tienen fundamento pero se derivan de un análisis muy parcial de los efectos de un acuerdo de liberalización. Todo proceso de este tipo genera pérdidas y ganancias; hay que compararlas. Las ganancias proceden, fundamentalmente, de una mejora en la asignación de recursos: cada país aumenta la producción en los sectores en que dispone de ventaja comparativa. En el caso de Estados Unidos, ello significa nuevos incentivos para invertir en bienes de equipo, tecnología, educación. Ciertamente, a corto plazo, hay perdedores; sin embargo, se puede neutralizar estas pérdidas por medio del presupuesto. Más aún en un país como Estados Unidos, casi sin desempleo y en un entorno de fuerte y prolongado crecimiento económico. En cualquier caso, los problemas que plantean los bajos costos laborales y ambientales de México llevaron al gobierno estadounidense a introducir esta cuestión en el Tratado, particularmente en los acuerdos colaterales.

En el caso de México, la oposición al Tratado venía de los mismos sectores que antes habían cuestionado la liberalización y la apertura de la economía: los sectores tradicionalmente protegidos de la competencia exterior. Sin embargo, el rápido proceso de liberalización registrado por México entre 1985 y 1994 había limitado la oposición. El programa de reformas previsto en el Pacto preveía cinco años para su aplicación y se cumplió en un año y medio.²⁰ El TLCAN programó un período de desarme arancelario suficientemente largo (15 años) para permitir un ajuste gradual a la mayor competencia que se avecinaba.

La conclusión más generalizada en la literatura²¹ sobre el TLCAN es que va a favorecer un aumento del bienestar en los tres países, sobre todo en México. En éste tal incremento se sitúa entre 5 y 8 por ciento (menor que 1% en Estados Unidos y Canadá). Una segunda conclusión es el aumento, en los tres países, de los salarios. De nuevo el más elevado corresponde a México (entre 1 y 16 por ciento). En los otros países el aumento corresponde a la retribución salarial media, es decir, contando el trabajo calificado (cuyo salario sube) y el no calificado (que baja). En los tres países se incrementa la retribución del capital. Este resultado, que podría parecer contradictorio —en el caso de Méxi-

19. D. Brown, A. Deardorff y R. Stern, "A North American Free Trade Agreement: Analytical Issues and a Computational Assesment", *The World Economy*, vol. 15, núm. 1, enero de 1992.

20. S. Rajapatirana, L.M. de la Mora y R. Yatawara, *op. cit.*

21. L. Waverman, *op. cit.*

co— con el modelo neoclásico expuesto se explica por la inclusión de los movimientos de capital, en particular de la inversión directa. El aumento del capital derivado de la inversión en México de empresas de Canadá y sobre todo de Estados Unidos reequilibrará la dotación factorial de México y generará un mayor crecimiento; por esa vía habrá mayores ganancias para trabajadores y empresas. En algunos estudios, el papel de los movimientos factoriales resulta central a la hora de valorar los efectos del TLCAN en México. A este respecto, hay que destacar que la inclusión en el Tratado del principio de trato nacional para las inversiones regionales proporciona a estas últimas mayores facilidades y garantías de las que gozaba, y representa un incentivo adicional para la afluencia de inversión de Estados Unidos y Canadá hacia México. Se considera que el flujo de capital físico arrastrará una demanda creciente de capital humano (trabajo calificado), el cual, a su vez, podría provenir de las dos economías del norte. En todo caso, el factor cuya retribución aumentaría en mayor medida sería el trabajo calificado. Esta conclusión es muy importante pues implica que el Tratado genera un incentivo adicional para invertir en educación, lo que permitirá acelerar la convergencia real de México con sus vecinos del norte. Otro aspecto crucial de la entrada de capital deriva de la transferencia de tecnología que llevará aparejada. En conjunto, estos tres efectos dinámicos (a medio plazo), acumulación de capital físico, aumento del capital humano y transferencia de tecnología, constituyen los más positivos que cabe esperar del TLCAN. Son los que permitirán incrementar la productividad de la economía de México y, en consecuencia, su nivel de bienestar. El cuarto resultado se refiere al efecto en el comercio. De nuevo la mayor alza la registra México (entre 10 y 18 por ciento). Dependiendo de los escenarios adoptados, el aumento de las exportaciones es mayor o menor que el de las importaciones.²² Según varios estudios, el TLCAN generará un mayor déficit en cuenta corriente en México, financiado con entradas de capital, sobre todo de Estados Unidos pero también de países no pertenecientes al área (de Europa y Asia), atraídos por el más fácil acceso al mercado de América del Norte.

Una segunda línea de análisis es el efecto sectorial que cabe esperar del TLCAN. A este respecto, las divergencias entre estudiosos son notables: en general, los sectores cuyas exportaciones se verán más impulsadas por el Tratado son: agricultura (algunos subsectores), semimanufacturas e industria pesada (algunos subsectores). En particular, los productos industriales que más elevarán sus ventas externas son: textil y vestido, cristalería, metales no ferreos, productos metálicos y maquinaria eléctrica. En algunas industrias de México se estima que la producción y el empleo pueden disminuir: química, productos derivados del petróleo, productos del caucho, hierro y acero.²³ En el sector agrícola, algunos autores²⁴ consideran que el TLCAN

tendrá un efecto global positivo (mejora de 5%); otros esperan que se reducirá la renta del sector.²⁵ Las diferentes opiniones se derivan del carácter dual de la agricultura mexicana; por un lado un sector moderno y competitivo (frutas, hortalizas, agricultura tropical) y, por otro, un sector tradicional, muy protegido, centrado en la producción de maíz, con escasas posibilidades de competir con la producción estadounidense. Por ello, los resultados esperados difieren por factores productivos y productos. Según los cálculos más positivos, el rendimiento del capital agrícola aumentaría 8% y la renta de la tierra caería de forma generalizada. Los salarios de los trabajadores del campo también disminuirían (14%), a pesar de que ya son mucho menores que en los restantes sectores de la economía. Parece claro que la sobredimensión del empleo agrícola en México debe ir reduciéndose paulatinamente, conforme se moderniza la estructura productiva del país. En la actualidad, la agricultura emplea 27% de la población activa y genera 7% del PIB. Esta asimetría, propia de todas las economías en desarrollo, debe ir reduciéndose mediante un traslado de empleo a la industria y los servicios. Este proceso se vería facilitado por el auge esperado en determinadas ramas industriales y de servicios (en la actualidad, este sector sólo absorbe 50% del empleo) y por un mayor gasto en programas educativos en el medio rural. En todo caso, la reducción del empleo agrícola podría nutrir nuevos flujos migratorios hacia Estados Unidos. Esta perspectiva choca con el escenario previsto por muchos estudiosos del TLCAN: el mayor crecimiento económico en México permitiría frenar la emigración. Un autor considera que en 10 o 15 años, la que se efectúa de modo ilegal podría reducirse hasta un 50 por ciento.²⁶

Por productos, las diferencias de resultados son llamativas: por un lado, se espera un descenso en la producción de buena parte de la agricultura cerealera (maíz, sorgo, trigo); por otra, un aumento en la de azúcar, algodón, sésamo, café, tabaco, frutas y hortalizas, madera, pescado.²⁷

El análisis estático tradicional sobre la creación y desviación de comercio arroja resultados dispares. Por un lado, se considera que México no generará un volumen significativo de desviación de comercio dado que su principal proveedor (antes del TLCAN) era, precisamente, Estados Unidos. Desde esta posición, el efecto sería, fundamentalmente, de creación y expansión de comercio. Esta visión optimista no la comparten otros autores. Ya se ha comentado el planteamiento de Panagariya; sin embargo, en su argumentación se observa la presencia de un conjunto de supuestos poco realistas. La curva de oferta de los productores estadounidenses que ya exportaban a México debe ser lo suficientemente elástica para acaparar el mercado u obligar a los proveedores

25. L. Klein y D. Salvatore, "Welfare Effects of the North American Free Trade Agreement", *Journal of Policy Modeling*, vol. 17, núm. 2, 1995.

26. J. Bustamante, "Mexico's Interests and the NAFTA", en R.S. Belous y J. Lemco (eds.), *NAFTA as a model of Development. The Benefits and Costs of Merging High-and-Low-Wage Areas*, State University of New York Press, 1995.

27. J. Romero, *op. cit.*

22. D. Brown, A. Deardoff y R. Stern, *op. cit.*

23. *Ibid.*

24. J. Romero, "Mexican Agriculture: Distribution and Efficiency Effects of Eliminating Price Distorsions", *The World Economy*, vol. 21, núm. 5, julio de 1998.

de otros países a reducir sus precios para no perder competitividad en el mercado mexicano. En este caso mejoraría la relación real de intercambio de México y habría un efecto positivo adicional en la economía de este país. A favor de la existencia de desviación de comercio en México juega la notable preferencia que, para Estados Unidos y Canadá, originará el desarme arancelario (y de otras barreras): el arancel promedio de México era aún bastante alto en 1993 (por encima de 12%) y su desaparición proporciona una ventaja considerable a las empresas norteamericanas (sobre todo en algunos productos). En un estudio de 1998,²⁸ en el que se efectúa un cálculo de la creación y desviación de comercio en los tres países del TLCAN para una selección de los principales productos comerciados, se obtienen los siguientes resultados: a) se calcula en 2 000 millones de dólares el aumento del comercio generado por la liberalización; b) Estados Unidos registra el mayor aumento de comercio y México el menor (en buena medida por sus bajas elasticidades demanda-precio y demanda-renta); c) el aumento de las importaciones estadounidenses procedentes de México se debe en 85% a creación de comercio (15% a desviación); lo contrario sucede con las importaciones de Canadá originarias de México (2% de creación, 98% de desviación), y d) en las importaciones de México procedentes de Estados Unidos, la creación supera con amplitud a la desviación (65 y 35 por ciento, respectivamente); en las procedentes de Canadá sucede lo contrario (96% de desviación). En síntesis, la principal desviación de comercio se origina en el intercambio entre México y Canadá (en los dos sentidos) y las exportaciones de México aumentan bastante menos que sus importaciones. Este último resultado coincide, como se indicó, con el de otros estudiosos que consideran que el TLCAN generará un importante déficit comercial de México con Estados Unidos.

En cuanto al efecto en las importaciones de Estados Unidos procedentes de México conviene decir algo más. La protección exterior de la economía de aquel país era mucho menor (un arancel promedio en torno a 4%) y por ello la desviación de comercio debería ser menor. En cualquier caso, en algunos productos, esa protección es mucho mayor y el grado de preferencia del que se beneficiarán los productores de México será importante. Muchos estudiosos de América Latina prevén una importante sustitución de importaciones originarias del subcontinente por aquellas procedentes de México. Sin embargo, el más reciente estudio sobre la desviación de comercio en Estados Unidos no corrobora estas expectativas.²⁹ Por el contrario, considera que el importante aumento de las exportaciones de México a ese país de 1994 a 1999 no se debe, en lo esencial, al TLCAN (y a la preferencia que proporciona), sino a la ganancia de competitividad debida a la fuerte devaluación de 1994 y a la posterior depreciación del peso desde que entró en flotación. Krueger señala que

el crecimiento de las exportaciones de México no se ha centrado exclusivamente en el mercado estadounidense sino que ha sido general, ganando cuota en el mercado mundial. En todo caso, si bien es cierto que la fuerte depreciación del peso ha debido ser el factor determinante del crecimiento general de la exportación de México, no cabe duda que la preferencia lograda en el mercado estadounidense (más aún cuando la liberalización sea efectiva, dentro de unos años) debe generar desviación de comercio respecto a los competidores más inmediatos de los bienes mexicanos (productores latinoamericanos).

Una vez expuestos los principales resultados esperados de la integración comercial, en lo que sigue se pasa revista a la evolución de la economía de México, en particular en el comercio y las inversiones. El auge del comercio desde 1994 avalaría los planteamientos favorables al TLCAN, aunque parece claro que el principal factor determinante de ese auge atañe a la evolución del tipo de cambio, máxime cuando a partir de la devaluación de 1994 el saldo comercial ha cambiado de signo (de déficit a superávit). De cualquier modo, se ha registrado un auge espectacular de las exportaciones, sobre todo a Estados Unidos y Canadá pero también hacia otros destinos. Esos dos países han aumentado su cuota en las exportaciones y las importaciones de México, lo que concuerda con los efectos de concentración comercial esperados de un proceso de integración. Desde la perspectiva de las economías del norte, se observa lo siguiente: en Estados Unidos ha aumentado la cuota de México tanto en la importación como en la exportación (ahora ambas se sitúan por encima de 10%); en Canadá aquella se ha incrementado en la importación (ahora de 2.5%), pero se mantiene muy baja, sin variación, en la exportación (0.4%). En cuanto a la entrada de capital en México con posterioridad a la firma del Tratado, los resultados son igualmente positivos. Tras crecer de manera muy significativa la IED de Estados Unidos en México en 1994, se mantuvo a ese nivel al año siguiente, para seguir creciendo con vigor en 1996 y 1997. Ciertamente, desde 1994 la IED estadounidense en América Latina aumentó 50%, pero en México el incremento fue mayor. En la actualidad este país es el segundo receptor de esa IED (tras Brasil) y el primero en el sector de manufacturas. Además, en términos per cápita, México es el primer receptor de la IED de Estados Unidos.³⁰ Además, el aumento de la IED originaria de otros países ha sido muy notable y México se ha convertido, después de 1994, en el segundo receptor de ese tipo de recursos entre las economías emergentes, detrás de China.³¹ Este último dato es de particular importancia pues reduce los temores que originó la inclusión en el Tratado de unas normas de origen regional particularmente severas en algunos sectores industriales (textil y automóviles, sobre todo), las cuales constituyen uno de los inconvenientes de las condiciones pactadas en el TLCAN.

28. D. Karemera y K. Ojah, "An Industrial Analysis of Trade Creation and Diversion Effects of NAFTA", *Journal of Economic Integration*, vol. 13, núm. 3, 1998.

29. A.O. Krueger, *Trade Creation and Trade Diversion under NAFTA*, NBER Working Paper núm. 7429, Cambridge, diciembre de 1999.

30. J. Schott y G.C. Hufbauer, "Whither the Free Trade Area of the Americas?", *The World Economy*, vol. 22, núm. 6, agosto de 1999.

31. F. de Mateo, "México y la búsqueda de espacios: hacia un TLC con la Unión Europea", *Comercio Exterior*, vol. 49, núm. 6, México, junio de 1999.

Tras este somero análisis de los efectos del TLCAN para México, convendría concretar los aspectos negativos que, sin duda, ha de tener ese Tratado. En primer lugar, todo proceso de liberalización genera pérdidas en algún sector. En el caso de México, los sectores que han estado más protegidos en el pasado se verán cada vez más expuestos a la competencia y algunas empresas y trabajadores sufrirán las consecuencias del ajuste. Es el caso, en particular, del sector agrícola tradicional. En segundo lugar, la opción integradora elegida por México puede afectar negativamente a algunos países de América Latina (por desviación de comercio e inversiones de Estados Unidos), lo que entraña problemas de índole político. En tercer lugar, algunos aspectos del Tratado (normas de origen muy estrictas en algunos sectores —textil y automóvil, sobre todo— y acuerdos colaterales sobre trabajo y ambiente) introducen interrogantes sobre los beneficios esperados de la integración. Sin embargo, las normas de origen rígidas pueden impulsar actividades industriales en provisión de bienes intermedios. Asimismo, las cláusulas sobre los derechos y la protección social del trabajo y sobre la preservación del ambiente, aunque pueden ser obstáculos a corto plazo, México debe asumirlas desde una perspectiva positiva: primero, porque hasta la fecha no ha habido apelaciones significativas a dichos acuerdos para frenar, en Estados Unidos o Canadá, las importaciones de México; segundo, porque el proceso de desarrollo económico instaurará en este país condiciones, en estos ámbitos, cada vez más próximas a las de los países con los que se ha integrado. En cuarto lugar, el TLCAN (al contrario que la Unión Europea) no incorpora ningún sistema de compensación mediante la transferencia de renta desde los países más desarrollados hacia el menos desarrollado. El Tratado tampoco prevé ninguna profundización en la integración (liberalización de la emigración, unión económica y monetaria, etcétera). En quinto lugar, la desviación de comercio que va a generar la integración regional: la subida de aranceles que se ha producido en 1995 para hacer frente a la crisis propicia una mayor desviación de comercio al aumentar de manera significativa el margen de preferencia de las importaciones regionales.

Efectos de la Unión Europea para España

La integración de España en la Unión Europea (UE) ha tenido efectos claramente positivos en la economía española. Siguiendo a Martín, esta valoración puede confirmarse por medio de cinco indicadores de convergencia en bienestar y desarrollo económicos.

1) La variación de la renta per cápita de España respecto a la media de la UE. En 1985 (el año anterior al ingreso de España en la Unión), aquella era 70% de la media europea; en 1998 la diferencia se acortó diez puntos porcentuales. Ciertamente, la convergencia resulta lenta si se compara con la que ha registrado Irlanda. Sin embargo, ha sido suficientemente significativa y todo parece indicar que va a proseguir en los próximos años.

2) La tasa de desempleo. En 1985, en España ésta se situaba en 21% de la población activa (10% en la UE); en 1999 descen-

dió a 16% (y la de la Unión a 9.5%). Es verdad que en España dicha tasa aumentó en los primeros años de pertenencia a la UE, alcanzando un máximo de 24% en 1994 y que en la actualidad sigue siendo la más alta del bloque europeo.

3) El capital humano. De 1985 a 1996 España redujo su diferencia con la media de la UE en seis puntos. Aún sigue siendo importante la diferencia (34 puntos) y este es, junto al desempleo, uno de los retos más importantes que ha de afrontar España en los próximos años.

4) El acervo de capital tecnológico. Se ha producido una convergencia de 13 puntos, bastante superior a la lograda en capital humano (seis puntos); pese a ello, el desfase con la UE sigue siendo muy considerable.

5) El porcentaje de gastos en protección social sobre el PIB. En este campo la diferencia, de 1985 a 1996, se ha acortado en ocho puntos (de 74 a 82 por ciento de la media de la UE). En síntesis, desde su ingreso a la UE, España ha registrado un proceso de convergencia hacia el nivel de bienestar y desarrollo de los países con los que se ha integrado. La convergencia ha tenido lugar, con diferente intensidad, en todos los indicadores considerados, aunque las diferencias siguen siendo aún importantes.

En el terreno macroeconómico la convergencia ha sido notable. Desde luego, han influido mucho en ello los requisitos de convergencia impuestos en el Tratado de Maastricht para la adopción de la moneda única. En cualquier caso, en ese campo se ha producido una convergencia casi plena en las variables macroeconómicas más relevantes; una convergencia hacia una situación de mucha mayor estabilidad y equilibrio. La inflación diferencial se ha reducido en más de cuatro puntos, el déficit fiscal ha caído por debajo de 3% del PIB, los tipos de interés se han reducido drásticamente e igualado a los de la Unión Monetaria y la deuda pública ha disminuido.

Desde su ingreso a la UE el sector externo (comercio e inversiones) de la economía española ha registrado variaciones considerables en términos cuantitativos y cualitativos. Cuantitativamente, se ha producido una importante apertura de la economía española: la tasa de apertura (exportaciones más importaciones de bienes y servicios sobre el PIB) aumentó de 38% en 1986 a 50% en 1996. La distribución geográfica del comercio exterior se ha concentrado en la UE: en las exportaciones ésta aumentó su participación de 63 a 71 por ciento y en las importaciones de 54 a 66 por ciento, en el mismo lapso. En los primeros años de la integración (hasta 1989) se produjo un fuerte deterioro en el saldo comercial con la UE; más tarde, la tasa de cobertura fue aumentando hasta recuperar valores cercanos a los iniciales. Este fenómeno refleja, en la primera fase, la profunda desprotección (y la equivocada política cambiaria) frente a la competencia europea que supuso la integración y, en la segunda, la capacidad de reacción para ganar competitividad y nuevos mercados que tuvo la economía española.³² La evolución de la inversión directa en España desde su ingreso en la UE ha

32. J.M. Hernando M., "El comercio exterior español: balance de una década en la Unión Europea", *Información Comercial Española*, núm. 766, octubre-noviembre de 1997, pp. 147-161.

respondido, en los primeros cinco años, a las expectativas: un aumento considerable, sobre todo de IED, procedente de los países de la UE. Desde los noventa, dicha inversión se ha reducido en tanto ha aumentado la que España realiza en el exterior debido al mayor grado de desarrollo de su economía y a la necesidad de reforzar la presencia de la empresa española en el exterior.

Los cambios cualitativos operados en la estructura del comercio exterior también son importantes. En términos generales se observa un acercamiento a la estructura comercial (en la exportación y la importación) de los países más desarrollados de la UE. En las exportaciones, en particular, ha aumentado la participación de los sectores con fuerte demanda internacional e intensivos en tecnología, si bien también se ha incrementado, en mucho menor medida, la de los sectores de demanda débil y tecnología baja.

Respecto al efecto creación-desviación de comercio se ha generado esta última en algunos productos agrícolas (debido a la Política Agrícola Común), y fuerte creación y expansión de comercio en los productos industriales. Casi todos los analistas coinciden en señalar que la creación de la UE ha tenido débiles efectos de desviación de comercio (al proseguir la liberalización del área en el marco multilateral) y que la creación de comercio ha tenido costos de ajuste moderados. Esto último debido al predominio de la especialización intraindustrial, menos costosa, sobre la intersectorial.

CONSIDERACIONES FINALES

La decisión de México y España de formar parte de un bloque regional es claramente positiva. España pertenece a la Unión Europea desde hace 15 años y los efectos de la integración han sido muy favorables. En ello han influido, en parte, las cuantiosas transferencias de fondos que ha recibido España, así como la ausencia de diferencias económicas abrumadoras entre España y la UE. En el caso de México, las diferencias con las economías de Estados Unidos y Canadá son mucho mayores y ello puede generar ciertas dudas y preocupación sobre los efectos a mediano plazo. La experiencia del TLCAN es pionera en la historia y, por ello, son evidentes los riesgos asumidos por México al integrarse con países mucho más desarrollados. La integración mexicana presenta algunos inconvenientes (ausencia de mecanismos de transferencia o compensación, probable desviación de comercio, normas de origen muy estrictas en algunos sectores, fuertes ajustes en otros sectores), aunque las ventajas que ofrece también son importantes (entrada de capital físico y humano, tecnología, aumento de la exportación, mayores incentivos al desarrollo).

Independientemente de los efectos positivos tradicionales de un proceso de integración (estáticos y dinámicos) que de por sí justificarían la entrada en un bloque regional, hay dos consideraciones que, en el caso de México y España, otorgan a la opción regional elegida ventajas adicionales: a) en un mundo crecientemente globalizado, la política comercial proteccionista,



España pertenece a la


Unión Europea desde

hace 15 años y los

efectos de la

integración han sido

muy favorables

mantenida en un pasado reciente por México y España, ha perdido su razón de ser. Esa estrategia se acompañó de políticas macroeconómicas (fiscal y monetaria) poco rigurosas (fuertes déficit e inflación) que configuraron, en ambos países, un escenario económico inestable y cerrado frente a la situación económica imperante en los países más desarrollados de su entorno. La recurrente devaluación del peso y la peseta frente a las monedas de los países vecinos más desarrollados era uno de los síntomas más visibles de la debilidad de ambas economías. En ese contexto, los inconvenientes de mantener esas políticas eran cada vez más evidentes. España, primero, y México, después, fueron modificándolas al aplicar con mayor rigor las políticas macro e introducir la disciplina de mercado —en el interior y frente al exterior— al sistema económico, y b) ante la conveniencia de adoptar políticas de estabilización y liberalización, el ingreso en un bloque regional donde estas políticas están más desarrolladas y consolidadas implica un grado de compromiso tan profundo con ellas que hace difícil dar marcha atrás. Desde luego, se trata de una terapia de choque, aunque España ha demostrado en su historia reciente su capacidad para reaccionar ante la liberalización (con el Plan de Estabilización y con la integración a la UE). Tras una etapa corta de ajuste (siempre hay costos al abordar un cambio), ese país ha sido capaz de adaptarse a las nuevas reglas del juego y ha conseguido aproximarse a los niveles de bienestar y desarrollo de las economías con las que se ha integrado. En el caso de México, las ventajas de la integración en el TLCAN son menos evidentes que en el caso español. Sin embargo, ésta era la opción aperturista más clara que tenía a su alcance. El camino emprendido consolida las reformas económicas adoptadas desde mediados de los ochenta y abre importantes perspectivas de modernización y desarrollo. Aunque no hay mecanismos automáticos de transferencia, la existencia del Tratado debe favorecer una actitud más solidaria de Estados Unidos y Canadá que tienda a preservar el proyecto. 

Las economías española y mexicana: un análisis comparativo



EDUARDO CUENCA GARCÍA*

En los últimos años España emprendió importantes transformaciones económicas y políticas que la colocaron entre las naciones más dinámicas y desarrolladas del mundo. Los retos de la Unión Europea respecto a los objetivos de la convergencia económica han sido una prueba difícil para la sociedad española, la cual no puede dejar pasar la oportunidad histórica de formar parte del grupo que adoptará el euro como moneda única en 2002. Por primera vez en los últimos 50 años España no quedará al margen de un proyecto de tanta trascendencia para Europa y el mundo. Sin embargo, si bien se ha progresado en la convergencia nominal, aún quedan por superar algunas variables de la economía real y con ello salvar las diferencias respecto a sus socios de la Unión Europea.

México también ha replanteado su economía: más abierta, más comprometida con las nuevas corrientes del comercio y la inversión internacional y decidida a consolidar su presencia en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Las crisis de 1982 y 1995 han sido los obstáculos más difíciles que han surgido en el camino y el proceso de reorganización económica aún se enfrenta a algunos desequilibrios fundamentales.

En este artículo se examina la evolución de dos economías que parten de una situación económica muy delicada, toman conciencia de la necesidad de renovar sus estructuras, se adhieren a los organismos económicos internacionales y se comprometen en proyectos de integración supranacionales. Si bien ambos casos presentan similitudes y grandes diferencias, el denominador común se refiere a la apertura y la modernización económica, cuya finalidad es propiciar un reparto más equitativo de la riqueza entre sus habitantes y regiones.

* *Catedrático de Organización Económica Internacional de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Granada <ecuenca@goliat.org.es>*

DE LA GUERRA CIVIL AL INGRESO EN LAS COMUNIDADES EUROPEAS

Tras la Guerra Civil (1936-1939) España concentró su energía en la reconstrucción de su aparato productivo, en la recomposición de una economía desarticulada, en el combate de los desequilibrios financieros y en la superación del aislamiento de un régimen político desautorizado por la comunidad internacional. La colaboración del régimen franquista con los nazis condujo a las potencias vencedoras de la segunda guerra mundial a decretar el bloqueo político y económico de España, abriendo un período de autarquía económica que sumió al país en una profunda crisis. Hubo que esperar hasta 1959 cuando un gobierno de “tecnócratas”, con el consentimiento de Franco, decidió poner en marcha un Plan de Estabilización que sacara a flote a la economía y sentara las bases para el futuro desarrollo. Los vientos de la renovación fortalecieron los contactos con el exterior: España fue admitida en el FMI y el Banco Mundial, instituciones de las que recibió apoyo económico y asesoramiento técnico, se incorporó a la OCDE y se adhirió al GATT, a fin de normalizar sus relaciones comerciales y beneficiarse de las ventajas de la liberalización del intercambio mundial. Sin embargo, no fue invitada a formar parte de las Comunidades Europeas al no contar con un régimen político democrático y porque su economía se encontraba lejos del nivel medio de desarrollo de las otras economías.

En julio de 1977, tras la muerte de Franco y el restablecimiento de la monarquía y la democracia en España, se presentó la solicitud de adhesión a las Comunidades Europeas. España ya había alcanzado cierta madurez económica y no existían razones de índole político que lo impidieran. Sin embargo, era necesario estudiar las condiciones técnicas en las que se debería producir la adhesión, ya que existían intereses muy enfrenta-

dos en algunos de los capítulos de la negociación que dio inicio en febrero de 1979. La búsqueda de un equilibrio en los resultados finales y la dificultad para encontrar soluciones a asuntos como la agricultura, la pesca o los aspectos sociales dilataron las conversaciones seis años, la más larga de todas las negociaciones llevadas a cabo con países aspirantes. Sin embargo, una vez en la Comunidad, España siempre mostró una muy clara vocación europeísta que se manifestaba en el apoyo claro y decidido a la profundización de los proyectos comunes. Una de las iniciativas más sobresalientes fue su integración antes de lo previsto al Sistema Monetario Europeo (SME); otro gran reto fue alcanzar los objetivos establecidos en el Tratado de Maastricht para incorporarse a la tercera fase de la Unión Económica y Monetaria (UEM).

El cumplimiento de los requisitos de la convergencia requería asumir cambios trascendentales en la conducción de su economía, esto es, alejarla cada vez más de los patrones proteccionistas que la caracterizaron en etapas anteriores. Si se considera, además, que la convergencia nominal debía vincularse a mejoras en aspectos reales de su economía, la búsqueda de soluciones se complicaba.

El planteamiento de la convergencia real era imprescindible. En las dos últimas décadas se ha fortalecido la percepción de que no es posible construir Europa sin avances sociales y una progresiva unión política. Expresiones como “el déficit democrático de las instituciones europeas” o “Europa de mercados” han calado en la opinión pública europea, que exige un proyecto económico que integre cada vez más variables sociales. La creación del euro constituye la culminación y el agotamiento de un modelo economicista y traslada al primer plano el objetivo de la integración política y social. En la actualidad el proceso de integración europea plantea a España nuevos desafíos: a) las ampliaciones futuras que abren la puerta a más de diez países; b) los márgenes a la política macroeconómica, que se han estrechado durante el proceso de convergencia económica, y la creación del Banco Central Europeo y del euro, y c) la adaptación a la nueva moneda; la puesta en circulación del euro y su comportamiento frente a las grandes monedas del mundo, son incógnitas que hacen necesario prepararse para que sus repercusiones no sean traumáticas en la economía española.

ESPAÑA Y LA CONVERGENCIA CON LOS PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA

Los criterios de convergencia supusieron serios desafíos para todos los países de la Unión (en 1996, sólo Luxemburgo había alcanzado todos los objetivos). Algunas economías defendían los criterios como requisito previo para acceder a la Unión Económica y Monetaria (UEM), mientras que otros opinaban que debían ser una consecuencia una vez conseguida la unión monetaria. El resultado de la polémica se inclinó hacia la primera opción y el Tratado de Maastricht incluyó las metas que los países debían alcanzar para formar parte de la moneda única. Los requisitos eran los siguientes:

1) Tipo de cambio. Se debían respetar los márgenes de fluctuación del Mecanismo de Cambios del Sistema Monetario Europeo sin registrar graves tensiones durante por lo menos los dos últimos años antes de la fecha en que los países fueran examinados. El país no debía haber devaluado —por propia iniciativa— su paridad contra ninguna divisa del SME.

2) Inflación. Era preciso controlar los precios y alcanzar una tasa promedio de inflación —durante un período de 12 meses antes del examen— no mayor en más de 1.5 puntos porcentuales a la inflación de los tres países miembros con mejor comportamiento en ese ámbito.

3) Tasas de interés. Durante los 12 meses anteriores al examen, el promedio de las tasas de interés nominales a largo plazo no debía exceder en dos puntos porcentuales la media de los tres estados miembro con tipos más bajos.

4) Déficit público. La relación entre el déficit de las administraciones públicas, real o previsto, y el PIB a precios de mercado no debía superar 3 por ciento.

5) Deuda pública. La relación entre el endeudamiento de las administraciones públicas y el PIB no debía superar 60 por ciento.

Para el caso español, los resultados fueron los que se describen en seguida.

Estabilidad del tipo de cambio. Tras un período de estabilidad de cambios dentro del SME, el 13 de septiembre de 1992 se desencadenó una profunda crisis y se produjo el primer ajuste desde 1987. La especulación se centró en las monedas de los países que mantenían tasas de interés muy altas (España, Italia y el Reino Unido) a pesar de que la debilidad de sus monedas aconsejaba lo contrario.

La tormenta monetaria de 1992 por la negativa de Dinamarca al Tratado de Maastricht acentuó la incertidumbre. La libra esterlina y la lira italiana se salieron del SME (16 y 17 de septiembre, respectivamente) y la peseta se devaluó en cuatro ocasiones (septiembre y noviembre de 1992, mayo de 1993 y marzo de 1995), aunque se resistió a abandonar el SME. Ante la ola especulativa de principios de agosto de 1993 las bandas de fluctuación del SME se ampliaron a 15% y la estabilidad restaurada permitió reducir los altos tipos de interés y reactivar la actividad económica.

El 9 de enero de 1995, coincidiendo con la adhesión de Austria, Suecia y Finlandia a la Unión Europea, el chelín austriaco se sometió al Mecanismo de Cambios (MC) del SME; el 12 de octubre hizo lo propio el marco finlandés y el 24 de noviembre la lira. De esta manera, la mayoría de los países de la Unión Europea cumplían el requisito de que sus monedas debían respetar, durante al menos dos años, las bandas de fluctuación del SME sin experimentar una devaluación a petición propia.

A pesar de las tensiones provocadas por las turbulencias monetarias internacionales, España mantuvo su estabilidad cambiaria dentro de lo permitido. Para la peseta el objetivo era integrarse a la UEM con un tipo de cambio adecuado. Una sobrevaluación incentivaría las importaciones, frenaría las exportaciones, reduciría la capacidad de crecimiento interno y agravaría el déficit exterior, aunque atemperaría —mediante las importaciones— la inflación. Supondría, asimismo, un incentivo a

la ganancia de productividad para permanecer en el mercado, pero tendría serias consecuencias para la creación y el mantenimiento del empleo. Una depreciación de la peseta, por el contrario, haría crecer a las exportaciones y promovería el incremento del empleo, pero alentaría el aumento de la inflación y la consiguiente pérdida de competitividad.

Inflación. En 1977, tras la crisis del petróleo, la inflación alcanzó una cota récord en España (26.4%). Los Pactos de la Moncloa, en octubre de ese año, consiguieron que las alzas salariales se fijaran con base en la inflación prevista y no sobre la pasada. A pesar del descenso de 10 puntos porcentuales al año siguiente, las tasas se resistieron a bajar e incluso a finales de los ochenta volvieron a crecer. En los noventa la inflación ha descendido hasta llegar a 1.4% en 1998 (la más baja en los últimos 28 años), lo que ha permitido abatir la tasa de interés.

Tipos de interés. En 1992 el rédito superaba 13%. A pesar de los descensos en 1993 y 1994, en 1995 se registró un incremento que lo colocó por encima de 9%. A partir ahí, aprovechando la caída de la inflación, se logró que al momento del examen España alcanzara el objetivo.

Déficit y deuda pública. El déficit público había alcanzado cotas preocupantes y en 1994 se ubicaba alrededor de 6%. Ello obedecía a la ampliación de las funciones del Estado y al desarrollo de las competencias de las Comunidades Autónomas. Reducir el elevado desequilibrio y el incesante aumento de la deuda pública se convirtieron en objetivos prioritarios de la política económica española y uno de los más delicados de abordar. En la vertiente de ingresos se planteó la lucha contra el fraude (evasión) y el incremento de algunos impuestos indirectos. En la de gastos, reducir o congelar el número de funcionarios; limitar la participación del sector público en la actividad económica; intensificar el control y la reducción del gasto en sanidad, una de las partidas más importantes, y utilizar criterios más estrictos en la concesión de incapacidades laborales. En 1998 el déficit público llegó a 1.8%, y se prevé que en 2002 el saldo sea, incluso, positivo (0.1%). Aunque la deuda superó 60% del PIB, se avanzaba en su reducción.

HACIA LA TERCERA FASE DE LA UNIÓN ECONÓMICA Y MONETARIA

El nacimiento del euro

En febrero de 1998, 14 de los 15 países de la Unión Europea habían cumplido los principales criterios de convergencia y habían aprobado el examen para tener acceso al euro. Sólo Grecia quedó fuera, aunque sus posteriores progresos han sido tan espectaculares que todo hace suponer que en 2002 estará entre los países que adopten la nueva divisa. En marzo de 1998 Grecia incorporó su moneda al SME y ese mismo mes la Comisión Europea hizo oficial la lista de los 11 aspirantes a entrar en la Tercera Fase de la Unión Monetaria, que se preveía diera inicio el 1 de enero de 1999. Con ello, la zona del euro pasaría

a representar 14% de la producción mundial y 18.6% de las transacciones comerciales (el Reino Unido, Suecia y Dinamarca optaron por no unirse al proyecto). En mayo de 1998 surgió una polémica entre Alemania y Francia sobre el futuro presidente del Banco Central Europeo (BCE). La intención, prácticamente pactada, de nombrar al holandés Duisenberg, candidato de Alemania, resultaba razonable como garantía de continuidad entre el Instituto Monetario Europeo (IME) y el Banco, que debían empezar a funcionar en julio de 1999. Como guía para la Tercera Fase, en diciembre de 1998 el Congreso español aprobó la "Ley Paraguas" que introduce el euro desde el 1 de enero de 1999 y sienta las bases para la adaptación del país a esa moneda. El 1 de enero de 1999 nace el euro y comienza a operar en los mercados de divisas compitiendo con el dólar y el yen. La cotización de la peseta se fijó en 166.386 pesetas por euro (1.1830 dólares).

Desde esa fecha los avances se refieren a lo siguiente: a) se fijaron los tipos de cambio irrevocables de las monedas de los estados miembro frente al euro; b) dio inicio la operación del Trans European Automated Real-Time Gross Settlement Express Transfer (Target), sistema de pagos que sustentará la política monetaria única; c) el euro pasa a ser una moneda en sentido propio, pero su circulación es limitada pues todavía no tiene forma de moneda o billetes; su uso se circunscribirá a las operaciones de política monetaria, las transacciones interbancarias y las emisiones de deuda pública; d) fuera del mercado monetario no habrá obligación de utilizar el euro; e) las administraciones públicas se preparan para la conversión, y f) a partir del 1 de enero de 2002 se pondrán en circulación las monedas y billetes en euros (junto con las pesetas) y los ciudadanos deberán empezar a utilizarlos.

Primer año del euro en los mercados

En 1999 el euro vivió su primer año en los mercados monetarios, período en que destacó su rivalidad con el dólar estadounidense. Su cotización fue resultado de los efectos de las diferencias entre las fases del ciclo de ambos bloques económicos, así como de la situación económica internacional.

Durante el primer semestre del año la zona del euro resintió los efectos de la crisis asiática (la moneda cayó 12% frente al dólar), en particular los dos pilares básicos de su economía, Francia y Alemania, debido a la gran importancia de las relaciones económicas de esos países con las naciones más afectadas por la recesión en aquella parte del mundo. Otro efecto desfavorable de la zona del euro provino de la presión que ejerce la elevada tasa de desempleo en Europa sobre cualquier decisión económica de sus autoridades. En Estados Unidos, por el contrario, la economía se recuperaba con la presencia de finanzas públicas sanas, una política monetaria adecuada y la característica flexibilidad de sus mercados. La difusión de los buenos resultados de la economía estadounidense colocó la moneda europea en un mínimo histórico, a pesar de la intervención del Banco Central Europeo (BCE).

La renuncia del ministro alemán O. Lafontaine, con todas las interrogantes que planteaba; la reducción de los tipos de interés de 3 a 2.5 por ciento decretada por el BCE (para algunos analistas excesiva y envuelta por el "secretismo" que caracteriza a la institución); los datos sobre la fortaleza de la economía estadounidense; las dudas sobre el futuro de la financiación europea; el ataque de la OTAN a Yugoslavia en marzo, y el agravamiento ante la posible intervención de Rusia multiplicaron las incertidumbres en Europa. En julio de 1999 el euro registró un nuevo mínimo de 1.0104 dólares, aunque entre ese mes y octubre se recuperó hasta 1.0911 dólares, en medio de un clima de inestabilidad y a pesar del incremento de las tasas de interés en Estados Unidos, que de junio a noviembre aumentaron 0.75 puntos en un intento por frenar el "recalentamiento" de la economía y enderezar un crecimiento menor de lo esperado. En el último trimestre el euro se depreció nuevamente hasta llegar a valer menos de un dólar el 2 de diciembre, a pesar del alza de los tipos de interés a 3% que un mes antes decretara el BCE para frenar el repunte de la inflación.

Todo parece indicar que el euro ha superado las pruebas a las que fue sometido, haciendo frente a las dificultades de la posible sobrevaloración con la que nacía, el hecho de que aún no es una moneda con todos sus atributos ni con soporte físico y que representa a un conjunto de países independientes con distintas prioridades que el BCE ha tenido que integrar entre los márgenes que establecen los que pugnan por la estabilidad y los que abogan por más crecimiento. Todo ha influido en su valor, aunque siempre se consideró que en un principio la inercia y la incertidumbre sobre la nueva moneda actuarían en favor del dólar.

El posible incremento futuro de los tipos de interés por parte del BCE para combatir la inflación mejorará la posición del euro, cuya cotización mostrará el lugar de Europa en el mundo y el reconocimiento del esfuerzo de cada país miembro para consolidar el bloque económico. Además, si Europa logra dotar de competitividad a esa divisa podría gozar del actual "señoraje" de la moneda estadounidense.

A partir de julio de 2002 el euro será la única moneda de curso legal en la Unión Europea (aunque los billetes y monedas nacionales podrán canjearse por euros en los bancos centrales nacionales) y habrá desaparecido de la circulación la peseta, a 134 años de convertirse en moneda institucional de España. En ese momento circularán siete tipos de billetes: el de 500 euros (púrpura), el de 200 (amarillo ocre), el de 100 (verde), el de 50 (naranja), el de 20 (azul), el de 10 (rojo) y el de 5 (gris). Las monedas serán de uno y dos euros y de 1, 2, 5, 10, 20 y 50 céntimos.

La implantación del euro en España será uno de los acontecimientos de mayor trascendencia de su historia económica. Supondrá la desaparición de la peseta y del resto de las monedas de los países que se integren al proyecto, así como la pérdida de soberanía en la política monetaria. Será fundamental el proceso de concientización de los agentes económicos y sociales sobre el establecimiento del euro y sus consecuencias.

LA CONVERGENCIA REAL DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

La convergencia real es un objetivo que se recoge en el artículo 2 del Tratado de Maastricht pero que no se consideró en el examen de los países aspirantes al euro, pues no había objetivos concretos a alcanzar en ese campo. Sin embargo, a pesar de que la convergencia nominal es necesaria para alcanzar la real, la primera no asegura la segunda.

En los debates anteriores a la redacción del Tratado de Maastricht se discutieron los efectos positivos y negativos de la integración y sus repercusiones en una mayor cohesión económica y social. En el caso español, en la medida en que los niveles de renta estaban por abajo de la media europea, preocupaban tres cuestiones: las convergencias en términos de PIB y del empleo y la posición de las regiones españolas frente a las europeas.

La convergencia en términos de PIB

España se sitúa por debajo de la media del PIB de sus socios europeos. Aunque de 1986 a 1991 recuperó posiciones y alcanzó 77% de la media europea, de 1992 a 1993 perdió terreno y a partir de 1994 registró una recuperación, pero sin alcanzar la cota de 1974. Esa evolución se vincula a la dependencia del comportamiento del PIB respecto al ciclo coyuntural por rigideces en algunos mercados (especialmente en formación de salarios, ajustes de plantillas y movilidad) y la inestabilidad económica, que tiene efectos negativos sobre el crecimiento. Para superarla se precisa un esfuerzo de acumulación de capital y reformas. J.R. Cuadrado y T. Mancha (véase la bibliografía) consideran necesario que el país logre un grado de acumulación tal que genere nuevas inversiones en el ámbito productivo, así como en las denominadas variables críticas (capital humano, infraestructura en transportes y comunicaciones, capital tecnológico y transacciones exteriores).

La convergencia en el nivel de empleo

Con un tipo de cambio irrevocable, una política monetaria común y una política presupuestaria individual, la competitividad vía costos laborales se resolverá con pérdidas de producción y empleo. Desde los años setenta la economía española ha mostrado una capacidad muy limitada para crear empleos. De 1974 a 1994 se destruyeron más de un millón de puestos de trabajo, lo que ha convertido la desocupación en el gran problema de la economía española: en 1993 superaba 23% de la población económicamente activa. Entre las causas que condujeron a esa situación destacan: a) la incidencia del ciclo más marcada en España (el empleo cayó más en las fases de depresión pero también se recuperó más que en el resto de los países durante las coyunturas favorables); b) la pérdida de mano de obra en la agricultura y su incorporación a otras actividades; c) la rigidez de las regulaciones del mercado laboral; d) el insuficiente y errático esfuerzo inversionista (la relación investigación y desarro-

llo/PIB se ubica en torno a 45% de la media europea, además de contar con una tecnología menos desarrollada), y e] serias insuficiencias en la formación técnica, sobre todo en la de carácter profesional.

Aunque ya se trabaja en la resolución de esas trabas, aún existen restricciones derivadas de la interferencia de políticas que limitan las posibilidades de actuación, como las exigencias de una política presupuestaria restrictiva que controle el déficit y el mal funcionamiento de algunos mercados, con rigideces y bases institucionales que no facilitan el ajuste ni la movilidad geográfica del trabajo, de los bienes y, sobre todo, de los servicios, donde la regulación limita la competencia. Ello hace que las empresas trasladen el aumento de los costos directamente a los precios y que los reajustes sectoriales derivados de la integración generen problemas graves y bolsas de desempleo difíciles de reabsorber. España debe superar esas trabas en el corto lapso si quiere afrontar con éxito su futuro. Cabe señalar que en 1999 la creación de puestos de trabajo redujo la tasa de desempleo a 16.2 por ciento.

Además de los factores mencionados, en la Unión Europea la movilidad de la mano de obra ha sido muy limitada, no por el mal funcionamiento del mercado de trabajo, sino por razones lingüísticas, culturales y sociológicas difíciles de superar a corto y mediano plazos. En estas circunstancias, España, con una estructura productiva menos diversificada y eficiente que la de los países más avanzados de la Unión, corre el riesgo de tener que asumir en la unión monetaria costos muy altos en términos de ajuste productivo y de empleo, sin poder contar con instrumentos presupuestarios o el manejo del tipo de cambio para amortiguarlos. España no puede plantearse su integración en dicha unión sólo en términos nominales sino que, paralelamente, debe abordar los aspectos reales para evitar costos sociales, especialmente concentrados en determinadas zonas.

La posición de las regiones españolas

Las fuerzas del mercado no han distribuido de manera equitativa los beneficios del avance de la integración, lo cual es más evidente en la medida en que se incorporan a la Unión Europea países de menor desarrollo relativo. Las diferencias entre países son cada vez mayores y podrían desembocar en graves desequilibrios. El desarrollo regional tampoco ha sido homogéneo y aunque las regiones españolas han mejorado notablemente su posición respecto al conjunto, aún existen zonas muy alejadas de la media de los quince. Cuando las estadísticas comunitarias incluyeron por primera vez a las regiones españolas en la lista de las 160 europeas (Tercer Informe Periódico), la mayor parte ocupó las últimas posiciones. Andalucía se ubicó en la última posición y Baleares fue la mejor situada. Una de las variables de mayor peso fue la tasa de desempleo, que en España alcanza cifras muy superiores a las de sus socios. En el Cuarto Informe Periódico, Baleares superó la media europea y la peor colocada fue Extremadura. En el Quinto Informe la inclusión de lo que fuera la República Democrática Alemana

mejoró el índice de todas las regiones españolas. Baleares y Navarra superaron la media y rondando 75% (que es la posición de España en cuanto a PIB por habitante) estaban Canarias, Valencia, Rioja, Aragón, el País Vasco, Cataluña y Madrid.

España tiene acceso a los fondos estructurales y de cohesión de sus socios europeos para abatir las disparidades regionales, en particular en el suministro de recursos para infraestructura, dado el enorme déficit español en ese capítulo. Sin embargo, con todo y los desequilibrios regionales, la integración beneficia a España en dos aspectos: ha obligado a ordenar la política regional y adoptar una metodología más rigurosa para la elaboración de los planes de desarrollo regionales y tener acceso a los fondos comunitarios, además de haber introducido más disciplina y transparencia en el control financiero. Lázaro, Cordero y Correa (véase la bibliografía) calcularon la función distributiva de los fondos comunitarios en España para el período 1986-1993 y concluyeron que su efecto ha sido positivo en términos globales al contribuir a una igualación de la renta.

LAS TRANSFORMACIONES DE LA ECONOMÍA MEXICANA

Desde hace unos años México busca soluciones económicas y sociales que orienten al país hacia el progreso y la equidad. Se trata de romper amarras definitivamente con el antiguo modelo de sustitución de importaciones, modernizar el aparato productivo, adherirse a los organismos internacionales, insertarse en las actuales corrientes del mundo y participar en un proyecto de integración regional. En lo que sigue se destacan momentos fundamentales en el desarrollo económico reciente de México que influyeron en el curso de las políticas económicas y de la estrategia general del país puestas en marcha hace ya tres lustros.

El agotamiento del modelo de sustitución de importaciones industriales con creciente endeudamiento, cuya producción se canalizaba hacia un mercado interno protegido, así como el proteccionismo de los países desarrollados que dificultaba la exportación de productos agrícolas e industriales tradicionales, hicieron necesario emprender una estrategia que considerara los grandes cambios en el orbe y aliviara las tensiones económicas y sociales internas. En ello fue determinante la crisis de la deuda de 1982, una de las peores de la historia reciente de la economía mexicana. Así, como en el caso español en 1959, se trata de un país que parte de una situación económica muy delicada y que se ve impelido a adoptar soluciones viables.

Aunque una de las causas de la crisis de 1982 fue la recesión en Estados Unidos (el peso se devaluó en febrero de ese año), habría que revisar a fondo algunos de los desequilibrios de la economía de México que empeoraron la situación. Al no ser posible reducir el déficit público, la deuda externa aumentó con pocas ventajas para la balanza externa y el empleo, y la devaluación se tradujo rápidamente en una inflación interna adicional. Los precios del petróleo cayeron, las exportaciones no respondían (consecuencia de la recesión) y los altos tipos de interés elevaron el servicio de la deuda. En el verano de 1982, México

se encontró con que sus líneas habituales de crédito exterior estaban cortadas y que había acumulado una enorme deuda de corto plazo, cuyo principal tenía que ser renegociado. Era preciso, entonces, ordenar la economía y transmitir confianza a los acreedores.

Sobre la base renovada del modelo de desarrollo, México aspiraba a insertarse en la comunidad internacional, por lo que en 1986 se adhirió al GATT, lo cual hacía necesario replantear las políticas industrial y comercial. Los objetivos eran la competitividad internacional, la creación de empleos productivos y justamente remunerados y la satisfacción de las aspiraciones materiales y sociales de una creciente población. El ingreso de México al Acuerdo General se interpretaba como una decisión dirigida a facilitar el comercio exterior, pues sólo se podía desarrollar una estrategia de promoción de exportaciones si se aseguraba el acceso estable a los mercados mundiales. Todo ello a pesar de que el régimen de comercio multilateral establecido por el GATT atravesaba una crisis, resultado del resurgimiento del proteccionismo en escala mundial.

La firma del TLCAN en 1993 incorporaba al país garantías legales para inversionistas y comerciantes, especialmente norteamericanos, y favorecía el aumento de las inversiones en momentos en que la credibilidad económica del país era muy cuestionada. El Tratado propició una mayor dependencia del mercado estadounidense (a principios de los ochenta recibió 55% de las exportaciones de México y en 1995 la cifra fue de 85%), así como la oportunidad de acelerar el proceso de apertura y anclar el modelo de desarrollo, aunque no se soslayaban posibles tensiones y desequilibrios. Cabe señalar que México no se limitó a este proyecto, sino que avanzó en otros esfuerzos de integración tanto en América Latina como con la Unión Europea, con la cual se pretende crear un área de libre comercio, con una reducción de aranceles progresiva y mutua en el sector industrial que se conseguirá en 2007.

El 18 de mayo de 1994 México se convirtió en el miembro número 25 de la OCDE, 20 años después de la última incorporación a ese organismo. Ello constituyó el reconocimiento de la renovada posición internacional de México, las profundas transformaciones económicas emprendidas y las perspectivas de desarrollo. Las reformas económicas que había implantado la economía mexicana coincidían con las políticas y principios fundamentales de la OCDE, a cuya adhesión le siguió el abandono del Grupo de los 77.

México se comprometía a mantener y continuar el proceso de liberación económica en la medida en que las condiciones económicas, políticas y jurídicas del país lo permitieran. Otro de los compromisos se refería al intercambio de información, lo que le daría acceso a datos sobre las políticas de los demás miembros y con ello incrementar la comunicación y la cooperación con las principales economías del planeta. La certidumbre sobre la orientación de la economía internacional y el trato de par con los países industrializados, ampliaría y diversificaría el acceso a los flujos comerciales, financieros y tecnológicos, además de que fortalecería la credibilidad y la confianza en la economía.

En diciembre de 1994 México se quedó prácticamente sin reservas, al tiempo que el déficit de la cuenta corriente registró un grave deterioro. En ese momento se consideraba imponer límites a las importaciones, fijar controles a las salidas de capital para mantener las reservas o devaluar la moneda. Sin embargo, el TLCAN acotó las opciones de México, ya que tanto las restricciones a la importación como los controles de cambios eran contrarios al Tratado. Con todo, el 20 de diciembre el peso se devaluó 15% en un entorno en el cual el banco central se encontraba prácticamente en quiebra, se registraba un desequilibrio externo enorme y las grandes fortunas mexicanas huían del país. A ello se añadía un ambiente político enrarecido por los acontecimientos de Chiapas y los asesinatos de políticos prominentes.

Así, en la magnitud de la crisis influyeron el déficit de la cuenta corriente, que en 1994 se ubicó en 8% del PIB; la insuficiencia del ahorro interno; la sobrevaloración del peso, que incidió de manera negativa en la competitividad de los productos mexicanos; la velocidad con que la economía mexicana transitó de un modelo básicamente proteccionista a otro abierto, y la elevada dependencia entre crecimiento económico e importaciones.

Otra medida que entrañó costos muy elevados para la economía mexicana fue la política cambiaria como mecanismo para estimular la absorción de capital externo y medio para combatir la inflación. De 1991 a 1993 el tipo de cambio permaneció prácticamente fijo en 3.1 pesos por dólar, mientras que el promedio anual de la inflación era de 16%. Este proceso tiene un claro paralelismo con el que se vivió en España entre 1988 y 1992.

Al comparar las dos crisis mexicanas destaca lo siguiente:

1) Aunque en la de 1982 el detonante fue la deuda, ambas situaciones coincidieron con la aplicación de una política monetaria más restrictiva en Estados Unidos.

2) La crisis de 1994 fue menos profunda por reflejar más un problema de liquidez que de solvencia, esto es, de excesiva dependencia de la deuda de corto a plazo como mecanismo de financiamiento del déficit de cuenta corriente.

3) La situación presupuestaria en los noventa era mucho más sana que en la de los ochenta. El déficit fiscal a principios de este último decenio era de 17% del PIB, mientras que en 1994 se situaba en torno a 0.7%. Sin embargo, esas cifras deben ser tomadas con cierta cautela, dado que a finales de 1993 se redefinió el cálculo del déficit fiscal, ocultando el comportamiento de instituciones financieras estatales.

4) En los noventa la economía del país estaba más diversificada que a principios de los ochenta.

5) El efecto de la política monetaria restrictiva estadounidense en las tasas de interés fue menor en los noventa que en los ochenta.

6) En los últimos años se ha producido un gran esfuerzo exportador; pese a la sobrevaloración del peso, las exportaciones crecieron a una tasa promedio de 18% desde 1986.

7) La recuperación fue relativamente rápida en los noventa. México empezó a salir de su depresión de 1995 a mediados de 1996, mientras que la recuperación de 1982 tardó casi cin-

co años. Los salarios reales en los años que siguieron a 1982 cayeron casi 40 por ciento.

De la crisis de México se pueden extraer dos lecciones de interés: a) que las prácticas de alto riesgo en la gestión de divisas y deuda pueden tener consecuencias nefastas; México, cometió el error de sobrevaluar su moneda, y b) los acuerdos salariales perpetuaron la inflación y obstaculizaron la competitividad y el empleo, mientras el banco central aumentó el crédito a tal punto que financió, más que frenó, la salida de capitales.

El programa de estabilización de los noventa pretendía limitar el gasto del sector público, enfrentar la creciente inflación y eliminar el déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos. El programa funcionó, pero el precio fue excesivo; 1995 fue muy duro para México pues el PIB se redujo 6.9% y el desempleo aumentó considerablemente; en las zonas urbanas se incrementó de 4% a finales de 1994 a más de 7% en 1995. En general, el desempleo aumentó aproximadamente en un millón de personas, sobre una población económicamente activa de cerca de 38 millones. Durante 1995, asimismo, las quiebras fueron innumerables, las ventas se desplomaron y la inversión disminuyó más de 30%. Todos los sectores sintieron los efectos de la depresión, en particular la construcción, con una caída de más de 20%. De igual modo, los ingresos de la clase media descendieron en términos reales, la economía informal creció y la delincuencia se extendió de manera peligrosa.

La estabilización logró en parte su propósito. A mediados de 1996 la economía se recuperaba, la producción industrial aumentaba, el desempleo se reducía; la tasa de crecimiento a finales de ese año fue de 4.5%, el peso se mantuvo estable durante gran parte del año y la bolsa se recuperó. Cabe señalar, que a mediados de 1995 México tuvo acceso a los mercados financieros internacionales, mientras que tras el desplome de 1982 no pudo hacerlo durante años.

Aunque en el TLCAN no existe una política regional parecida a la de la Unión Europea que amortigüe los costos de la integración para los países más débiles, en el caso de México es posible hablar del respaldo de Estados Unidos en la consecución del paquete financiero para que México hiciera frente a la crisis de 1994. Algunas de las razones que justificaron esa medida fueron las siguientes:

1) Proteger en lo posible los puestos de trabajo y el nivel de vida de la población, así como fortalecer la seguridad nacional y frenar posibles aumentos de la inmigración ilegal. Además, la desestabilización económica del país pondría en peligro los intereses estadounidenses.

2) Se daba por hecho que México emprendería un estricto plan económico bajo la cercana supervisión de las organizaciones internacionales.

3) La economía mexicana garantizaba la devolución del dinero, asegurando transparencia y vigilancia en las operaciones. Se instrumentó un medio de devolución con la garantía del petróleo. Los pagos por las exportaciones de petróleo y derivados se harían por medio del Banco de la Reserva Federal en Nueva York.

CONCLUSIONES

El cambio de mentalidad en 1959 y la incorporación de España a la Unión Europea modificaron de manera radical el manejo de la economía española. Sin embargo, los compromisos no terminaron ahí, pues los modelos de cooperación de los miembros de la Unión plantearon el objetivo de la unión monetaria y fue preciso que España profundizara y avanzara aún más en la ordenación y liberalización de su economía. España inició su camino hacia el euro afrontando la convergencia nominal y real y la economía española, que en 1996 se encontraba muy lejos de cumplir los criterios de Maastricht, pudo alcanzar los objetivos previstos e integrarse al grupo de países que adoptarán la moneda única en 2002. El esfuerzo interno, la colaboración de las instituciones internacionales y las presiones de sus socios europeos fueron las fuerzas fundamentales que condujeron al cambio del país.

A mediados de los ochenta la economía mexicana abandonó el sistema de protección de los mercados y la sustitución de importaciones e impulsó la apertura de su economía a las nuevas corrientes internacionales, se integró al GATT y a la OCDE y participó en proyectos supranacionales como el TLCAN y la vinculación con la Unión Europea. Respecto a su política interna, las dos crisis recientes constituyen claras advertencias de que persisten graves problemas a los que será necesario encontrar soluciones si se desea disolver las tensiones que impiden al país conseguir un despeje claro y equilibrado. ©

Bibliografía

- Andrés, J., e I. Hernando, "La convergencia real en Europa", *Información Comercial Española*, núm. 75, Madrid, 1996.
- Comin, F., "La difícil convergencia de la economía española: un problema histórico", *Papeles de la Economía Española*, núm. 63, Madrid, 1995.
- Cuadrado, J.R., y T. Mancha (coords.), *España ante la Unión Económica y Monetaria*, Editorial Cívitas, Madrid, 1996.
- Cuenca, E., "La economía española camino del euro", en *III Jornadas sobre economía española y andaluza*, Caja San Fernando, Sevilla, 1997.
- Flores, V.D., "El ingreso de México a la OCDE", *Comercio Exterior*, vol. 44, núm. 6, México, junio de 1994.
- De la Dehesa, G., "Convergencia real y movilidad de factores de producción en la Unión Europea", *Papeles de Economía Española*, núm. 63, Madrid, 1995.
- Lázaro, L., y G. Cordero, "La política de cohesión económica y social en la UE: evaluación desde la perspectiva Española", *Papeles de Economía Española*, núm. 63, Madrid, 1995.
- Martín, C., "La convergencia real en Europa: un referente clave para la política económica española", *Papeles de Economía Española*, núm. 63, Madrid, 1995.
- OCDE, "México", *OECD Economic Surveys*, París, 1999.
- Trejo Reyes, S., y G. Vega Cánovas, "El ingreso en el GATT y sus implicaciones para el futuro de México", *Comercio Exterior*, vol. 37, núm. 7, México, julio de 1987.
- Segura, J., "De ahora en adelante", *Economistas*, núm. 69, Madrid, 1996.
- Viñals, J., J. Valles y M. Canzoneri, "El tipo de cambio como instrumento de ajuste macroeconómico; evidencia empírica y relevancia para la Unión Monetaria Europea", *Boletín Económico del Banco de España*, Madrid, diciembre de 1996.
- Weintraub, S., *El TLC cumple tres años*, Instituto Tecnológico Autónomo de México y Fondo de Cultura Económica, México, 1997.

México y España ante dos procesos de integración

••••• CARLOS BERZOSA*

La creciente mundialización de la economía se acompaña de una intensa integración económica por áreas regionales. Este proceso, tal y como lo conocemos en la actualidad, nació en Europa en la década de los cincuenta, en particular con la creación en 1957 de la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) en 1961. Más adelante tendrían lugar otros procesos de esta naturaleza en todo el mundo, pero con objetivos y resultados distintos. De hecho, se pueden considerar los cuatro siguientes tipos de integración.

1) Zona de libre comercio. Se caracteriza por la eliminación de los aranceles al intercambio entre los países integrantes, conservando cada uno de ellos su propio arancel frente a terceros.

2) Unión aduanera. Al igual que la anterior, se suprimen las barreras arancelarias entre las naciones miembro, pero se establece un arancel externo común.

3) Mercado común. Además de la unión aduanera se establece la libre circulación de trabajadores, servicios y capitales.

4) Unión económica y monetaria. Es la fase más avanzada de integración: no sólo se pretende el funcionamiento del mercado común, sino que se persigue la armonización de las políticas económicas de los integrantes y la implantación de una moneda única.

La CEE, que comenzó como un mercado común y en la actualidad construye la cuarta fase, es el proceso de integración más avanzado y el más ambicioso por sus objetivos. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) responde al primer nivel y aunque no es puramente comercial, pues abarca la inversión, lo financiero y la propiedad intelectual, sí es estrictamente económico.

Se trata, pues, de dos procesos de integración muy diferentes y, aunque es muy difícil compararlos, conviene extraer de esas dos realidades algunas lecciones que puedan ser de utilidad. Eso es lo que se pretende en este trabajo.

En Europa la integración ha sufrido avances y estancamientos, épocas de mayor auge y otras de crisis y paralización. Pero aquella CEE que nació con seis países, es hoy la Europa de los 15 y tiende a extenderse. Además, tras cierta parálisis en la década de los setenta, en los ochenta se revitalizó con la firma del Acta Única que entró en vigor en 1992, y en los noventa, si bien con grandes dificultades, se comienzan a poner las bases para entrar en la cuarta fase; en la actualidad ya se vislumbra la moneda única. Todo parece indicar que el camino que dio inicio en 1957 ha sido un recorrido lleno de éxitos; de otra forma no se entendería que casi todos los países que conforman Europa Occidental, excepto Noruega y Suiza, sean miembros de esta unión económica, al tiempo que los de Europa Oriental, del antiguo bloque del socialismo real, soliciten su ingreso con el deseo de ser socios de pleno derecho. Sin negar la evidencia de los logros alcanzados, no todo es oro en esta unión económica.

En lo que atañe a América Latina, la iniciativa para la integración provino en un primer momento de la CEPAL y en los años sesenta adquirió relativa importancia la voluntad de establecer áreas de libre comercio y uniones aduaneras en todo el subcontinente. Desde entonces, de acuerdo con Ffrench-Davis, Muñoz y Palma,¹ el proceso de integración económica en América Latina pasó por tres etapas. La primera, durante los años sesenta y comienzos de los setenta, se caracterizó por un am-

* Catedrático de Economía Aplicada de la Universidad Complutense, Madrid.

1. Ricardo Ffrench-Davis, Óscar Muñoz y José Gabriel Palma, "Las economías latinoamericanas, 1950-1990", en Leslie Bethel (ed.), *Historia de América Latina*, Crítica, Barcelona, 1997, pp. 83-161.

plio intervencionismo del Estado y la fijación de plazos para la eliminación de barreras intrarregionales y el establecimiento de aranceles externos comunes. Posteriormente, hacia finales de los setenta, la frustración con el paulatino desfase entre las grandes expectativas iniciales y los logros reales de la primera fase de integración provocó un período de reacción y consolidación. Durante esta segunda fase los países latinoamericanos abandonaron los objetivos anteriores y adoptaron un enfoque más prudente, basado sobre todo en acuerdos comerciales bilaterales de alcance parcial. La tercera etapa, la nueva ola de integración regional de finales de los años ochenta y comienzos de los noventa, coincidió con la transformación de las políticas de industrialización y comercio. Dejó de verse como un estímulo a la industrialización sustitutiva de importaciones e instrumento de “defensa colectiva” de los mercados latinoamericanos frente a la competencia extranjera. Se pasó a considerar la cooperación más estrecha como una palanca para incrementar la participación de las exportaciones latinoamericanas en los mercados mundiales, en particular en las naciones industrializadas.

GRANDES ÁREAS ECONÓMICAS

Qué es lo que realmente impulsa a que se materialicen los procesos de integración? José Luis Sampedro ofrece alguna explicación al respecto cuando dice que los transportes y las comunicaciones han hecho del planeta un escenario único y añade: “Por eso, mientras los grandes imperios del pasado fueron el fruto de los esfuerzos de grandes conquistadores o, al menos, de una deliberada intención política, hoy son, en cambio —aunque tal intención no esté ausente—, el resultado, inevitable a largo plazo, de una nueva situación técnica, pues son las fuerzas productivas las que imponen esas nuevas y más amplias unidades de organización económica”.² Aunque estas palabras, que datan de 1969, se refieren a una visión más global de la evolución económica en su conjunto que a la integración económica propiamente dicha, más adelante hace una referencia concreta: “No es un azar el que las tendencias de unificación europea vayan cuajando precisamente ahora y no antes a pesar de existir proyectos en este sentido desde los tiempos medievales”.³

Así, para Sampedro el impulso de la integración económica proviene del avance técnico que hace anacrónicas las fronteras nacionales del pasado e impulsa la construcción de amplias y modernas áreas económicas, en las que no es posible dejar de encontrarse integrado. En términos similares se manifiesta Mandel: “Considerada históricamente, la creación del Mercado Común fue el resultado de una concentración del capital empezada ‘ya anteriormente’ en el occidente europeo. Desde mucho antes, el desarrollo de las fuerzas principales de producción

corría el riesgo de quedar ahogado en el marco, demasiado estrecho, de los antiguos estados nacionales. El caso de Alemania particularmente lo pregonaba con evidencia. Tras la doble derrota infligida a una expansión hacia el Este impuesta por la violencia, la capacidad productora de la República Federal Alemana trata de ensanchar hacia el Oeste, en el ámbito de un despliegue comercial pacífico, las angostas fronteras del Estado”.⁴

Estas razones van más allá de las tradicionales que se centran básicamente en las ventajas que da el libre mercado y de lo que supone la creación y la desviación del comercio. Los planteamientos más ortodoxos conciben el mecanismo de integración como la consolidación del libre juego de las leyes del mercado. La finalidad principal, por tanto, es la constitución de un amplio mercado libre en lugar de varios mercados cerrados, separados unos de otros. Este mercado más amplio favorece la división internacional del trabajo, la especialización territorial, que conduce a la consecución del óptimo económico.

En línea con estos razonamientos, que hoy en día adquieren una fuerte pujanza y hegemonía, este proceso no debe quedar limitado a una integración regional, sino que debe ser mundial, esto es, englobar la totalidad de las naciones. Esto realmente es lo que está sucediendo con la intensificación creciente de la mundialización, mientras las integraciones regionales quedan como un segundo óptimo, aunque los dos procesos se dan de manera simultánea. Por ello, ante el avance tan considerable de la mundialización, cabe preguntarse qué sentido pueden tener las integraciones regionales. Ya no parecen tan necesarias para la ampliación del mercado en todos los ámbitos (comerciales, financieros, tecnológicos, de capitales) como en el pasado reciente, cuando había más trabas que en la actualidad. De hecho, hay países como Japón que no han necesitado la integración regional para alcanzar tasas de crecimiento espectaculares y superar la estrechez del mercado interior. Lo ha logrado por medio de una capacidad competitiva de tal calibre que le ha permitido penetrar con éxito en todos los mercados internacionales. Además, el gran crecimiento de las exportaciones de mercancías de Japón se obtuvo antes de que se produjera el avance hacia el mercado global, tal como desde hace tiempo se ha manifestado. Ello revela que la integración regional es un camino más para superar las estrecheces que impone el mercado nacional.

Si con la intensificación de la mundialización al parecer se realiza el sueño de los defensores del liberalismo económico y del mercado sin injerencias y se camina rumbo al óptimo económico, todo haría suponer que las integraciones como un segundo óptimo se vayan disolviendo como azúcar en café, en lugar de fortalecerse y crecer. Sin embargo, no es así. Como se ha dicho, las dos tendencias, mundialización e integración, se manifiestan de manera conjunta y se refuerzan la una a la otra. Ello obedece, entre otras razones, a que a pesar de los avances de la mundialización, aún no existe un mercado plenamente libre en escala planetaria, sino que subsisten trabas que posibilitan

2. José Luis Sampedro y Rafael Martínez Cortiña, *Estructura económica*, Ariel, Barcelona, 1973, p. 367.

3. *Ibid.*

4. Ernest Mandel, *Proceso al desafío americano*, Nova Terra, Barcelona, 1970, p. 68.

las integraciones como pasos intermedios y que responden, por lo general, a determinadas convergencias por aproximaciones geográficas. Las integraciones también responden a circunstancias particulares que determinan la historia, las instituciones y las características de las economías.

La CEE surgió de países vecinos geográficamente, entre economías con una estructura homogénea y cuya expansión en los años cincuenta hacía que su propio mercado nacional les empezara a resultar insuficiente. Pero aparte de los criterios económicos influyeron los políticos, sobre todo el de encontrar cauces para resolver el problema alemán que había conducido en breve tiempo a la barbarie que supusieron los dos grandes conflictos bélicos del siglo XX. Se trataba, por tanto, de neutralizar a Alemania insertándola en el objetivo de construir Europa.

Al tiempo que fue motor de crecimiento, la puesta en marcha de la CEE favoreció un nuevo proceso de concentración de capital. El establecimiento de un mercado más amplio y uniforme intensificó la competencia y la tendencia a la concentración y centralización del capital. Todo este proceso facilitó la implantación de unidades productoras más grandes e importantes y la constitución de capitales de considerable tamaño que adquirieron mayores grados de influencia y decisión en la marcha de la economía europea. El proyecto europeo siempre avanzó más en la apertura de los mercados, con sus restricciones, que en los campos de las gestiones social y política. De este modo, mientras que en el espacio europeo ha avanzado la internacionalización de la producción, el capital y las mercancías, la política social y el mercado laboral se sitúan en el marco del Estado-nación. El refuerzo que todo esto ha supuesto para el capital no ha tenido elementos compensatorios en el marco de la integración europea.

El desequilibrio que una situación de esta naturaleza genera en las dimensiones social y territorial no ha sido mayor porque a pesar de todo ha habido factores de compensación modestos y limitados en la política europea, pero fundamentalmente porque dentro de cada estado-nación se ha generalizado el estado de bienestar y se han aplicado políticas regionales compensatorias en favor de las zonas más pobres.

La existencia de los estados-nación en el ámbito europeo hace que la concentración industrial en la CEE sea considerablemente menor que la que tiene lugar en Estados Unidos, como señala Krugman.⁵ Para este autor, los países europeos están menos especializados que las regiones estadounidenses y, en términos de las funciones económicas que desempeñan, esas regiones son más distintas entre sí que los países europeos. La razón es obvia: Europa ha estado históricamente mucho menos integrada que Estados Unidos tanto en términos de movilidad de los factores como en lo relativo al intercambio comercial. Por otra parte, Europa se caracteriza por la existencia de un sistema centro-periferia muy marcado cuando se tiene en cuenta no la población sino el poder de compra. Las diferencias inter-

A

nte el avance [...] de la

mundialización, cabe

preguntarse qué sentido pueden

tener las integraciones

regionales

regionales son mucho mayores que las que existen dentro de Estados Unidos y están íntimamente asociadas a la situación geográfica.

Así pues, la integración en Europa se caracteriza por ser claramente desigual, lo cual se ha acentuado al integrarse de manera progresiva economías con diferentes grados de desarrollo. Ello puede profundizar los desequilibrios entre ellas y las regiones, como lo puso de manifiesto Myrdal con la teoría de la causación circular.⁶

Lo evidente es que, en la actualidad, el balance de la Unión Europea en el plano del desarrollo económico e incluso social es positivo. Europa es una de las áreas más ricas del mundo y ha sabido combinar eficiencia con mecanismos sociales compensatorios a fin de combatir los efectos perversos que genera el mercado. Sin embargo, la economía europea tiene sus talones de Aquiles, como el excesivo desempleo —que supera con creces al que existe en las otras áreas desarrolladas— y las diferencias regionales, lo que pone de manifiesto que si bien la integración tiene efectos benéficos, éstos se reparten de modo desigual.

El origen de la CEE tuvo, como se ha visto, razones económicas y políticas concretas que respondieron a las exigencias de condiciones históricas determinadas. En las décadas de los ochenta y noventa se aceleró el proceso de integración con el establecimiento del mercado único en 1992 y la próxima puesta en circulación del euro, que responde fundamentalmente a dos tendencias: profundizar la mundialización dentro de la propia Comunidad Europea, como un eslabón intermedio hacia otro superior que englobe a la economía internacional en su conjunto, y reforzar el espacio europeo de cara a la intensa competencia que supone esa mundialización. De hecho, los últimos pasos hacia un mercado y una moneda únicos tienen como objetivo enfrentarse con cierto grado de éxito a sus más directos rivales: Japón y Estados Unidos, y a los países asiáticos de reciente industrialización y rápido crecimiento. En los años setenta surgió en la Unión Europea una preocupación respecto a la pér-

5. Paul Krugman, *Geografía y comercio*, Antoni Bosch Editor, Barcelona, 1992.

6. Gunnar Myrdal, *Teoría económica y regiones subdesarrolladas*, Fondo de Cultura Económica, México, 1959.

dida de competitividad industrial en las ramas de alto valor añadido ante la creciente penetración en los mercados de los productos procedentes de las economías asiáticas. La integración es, por tanto, una respuesta a la fuerte competencia del mercado mundial. El bloque europeo trata de defenderse y atacar en la rivalidad económica que se desencadena entre grandes empresas y en la lucha de los capitales.

Para Estados Unidos la integración no ha sido hasta fechas recientes una necesidad como en Europa, pues su propio mercado nacional ha sido de tal tamaño que le ha resultado suficiente para el desarrollo de las empresas allí localizadas e impulsar la concentración de los capitales. En un principio, la unión con otros países no le reportaría gran cosa. Además, tras la segunda guerra mundial Estados Unidos ha intervenido en la política mundial y su economía se ha expandido internacionalmente. Esta hegemonía le permitió también superar el ámbito nacional, pese a la enorme dimensión del mercado interior. Durante la posguerra, en la pugna internacional de la competencia, las empresas estadounidenses han manifestado una notable superioridad que si bien ha disminuido con el paso del tiempo, aún se mantiene respecto a las europeas. La relativa pérdida de competitividad de Estados Unidos frente a Europa y Japón le ha inducido, a su vez, a buscar formas de integración con sus países vecinos.

En su enorme expansión de la posguerra y aunque ejerce una influencia notable en el área asiática, Japón ha basado su estrategia de crecimiento en la penetración de todos los mercados, fundamentalmente de los países desarrollados. Esto lo ha logrado sin necesidad de integrarse, pero su estrategia hacia la exportación era a su vez requisito indispensable para superar los límites que le imponía el mercado nacional, al igual que sucede con los nuevos países industriales asiáticos.

Las otras experiencias de integración han surgido en áreas menos desarrolladas y a manera de potenciar el desarrollo económico. Sus pretensiones han sido menos ambiciosas que las de la integración europea y su puesta en práctica tampoco ha dado considerables frutos; más bien han obtenido escasos resultados materiales. En los últimos años, no obstante, la integración ha adquirido nuevo impulso y aún es pronto para hacer un balance de sus resultados. De ahí la importancia de referirse al marco europeo, pues en Europa es donde más se ha avanzado y el proceso de integración es más completo a pesar de las insuficiencias y escasos progresos en el plano político.

LA INTEGRACIÓN Y LA DESIGUALDAD

La integración económica europea no ha eliminado la desigualdad, aun si se reconocen los importantes logros alcanzados. La experiencia de este proceso y la incorporación desde los años ochenta de países que tenían un grado de desarrollo inferior a la media comunitaria pueden ser de gran utilidad para extraer conclusiones de lo que le puede esperar a la economía mexicana de cara al TLCAN, aunque es demasiado pronto para hacer una evaluación de sus efectos y, además, el Tratado

no es como el de la Unión Europea. En América del Norte no existe un compromiso de unión económica y monetaria. Sin embargo, siempre hay similitudes, pues el TLCAN une más a dos países como Estados Unidos y México, lo que puede favorecer una mayor cooperación que la que ha existido tradicionalmente, lo que sucede claramente en la Unión Europea. Empero, no debe olvidarse la gran desigualdad entre la primera potencia económica del mundo y una nación que se ubica en un nivel de desarrollo intermedio.

Aunque en el bloque europeo existe una preponderancia de la economía alemana, ésta no es tan hegemónica como la de Estados Unidos, pues hay otras economías con similares grados de desarrollo que hacen más homogénea esta integración, además de que prácticamente casi todos los países integrantes forman parte del grupo de economías de alto desarrollo. Ahora bien, salvando las distancias es posible observar lo que ha sucedido, en un tiempo más largo que lo que lleva funcionando el TLCAN, con los países menos desarrollados en su incorporación a un espacio económico de mayor grado de desarrollo.

La economía española ha alcanzado un mayor desarrollo que la mexicana, pero hay algunos rasgos en común. Ambas cuentan con remesas de emigrantes, turismo e inversiones extranjeras como fuentes de financiamiento indispensables para el crecimiento económico, y las dos están integradas a un espacio económico constituido por economías más avanzadas, aunque en el caso de España hay naciones con un menor grado de desarrollo, como Grecia y Portugal. Sin embargo, lo más interesante al analizar las desigualdades en la integración es el efecto de esos procesos en el mantenimiento de esa desigualdad o incluso su profundización o, por el contrario, su disminución conduciendo a la convergencia.

Sobre estas cuestiones existen, por lo general, dos posiciones un tanto antagónicas. Los que siguen un modelo neoclásico, como Baro y Sala-i-Martin, que consideran que se da cierta convergencia económica entre las regiones, y quienes postulan una divergencia que hay que corregir con intervenciones públicas. Myrdal, al que ya se ha citado, es un referente de este segundo supuesto, al igual que Krugman,⁷ quien sostiene que a raíz de la existencia de las economías de escala los empresarios tienen un incentivo para la producción de cada bien o servicio en un número limitado de lugares. Además, la concentración de la industria, una vez creada, tiende a autosostenerse.

Si de las consideraciones teóricas se pasa al trabajo empírico, Cuadrado Roura llega a las siguientes conclusiones para el caso europeo.⁸

1) El patrón de conducta de los sesenta se ha roto de forma clara. El proceso de convergencia interregional en el ingreso por habitante se ha detenido e incluso ha iniciado una ligera divergencia.

2) Detrás de este cambio está la crisis económica que se inició

7. Paul Krugman, *op. cit.*

8. Juan R. Cuadrado Roura (dir.), Tomás Mancha Navarro y Rubén Garido Yserte, *Convergencia regional en España*, Visor, Madrid, 1998.

en los setenta y sus efectos negativos. Por una parte, factores de índole nacional explican el grado de incidencia de la crisis en cada estado miembro y, por otra, elementos de naturaleza estrictamente local relacionados con las estructuras productivas regionales justifican que la evolución de algunas regiones haya sido —a veces— mucho más negativa.

3) Las diferencias entre los estados miembro mantienen una tendencia parecida a las interregionales hasta finales de los ochenta. Es decir, un estancamiento de la convergencia manifestado mediante una ligerísima disminución de la desviación típica del PIB per cápita. A partir de ese momento, sin embargo, se observa una evolución distinta, dado que mientras las disparidades entre regiones comienzan a aumentar, las diferencias entre países registran una apreciable disminución. Esto no significa que éstas se hayan anulado. El ingreso medio por habitante de los dos países más pobres, Grecia y Portugal, es aproximadamente 40% inferior al de los cuatro más prósperos (Bélgica, Dinamarca, Luxemburgo y Austria).

4) Las disparidades dentro de cada estado miembro revelan que, tras el ya comentado estancamiento de los ochenta, el inicio de la nueva década viene marcado por un ligero aumento de las mismas.

Una razón que puede explicar el comportamiento de esta tendencia es la fuerte revitalización de algunas de las regiones más desarrolladas en los últimos años. En esta línea Benko y Lipietz señalan que las regiones que ganan son regiones urbanas; las fábricas y las oficinas refluyen hacia las grandes ciudades, hacia las megalópolis.⁹ Y añaden: “La nueva expansión urbana ¿no sería el reflejo de una recuperación económica basada en el terciario y por tanto necesariamente urbana y más concretamente metropolitana? Sin duda, pero algunos anunciaban, en la época no tan lejana en que las fábricas se desplazaban hacia las ciudades medianas, hacia los pueblos, incluso hacia el campo raso, que los progresos de la telemática engendrarían la misma evolución en las actividades terciarias. En realidad, la distinción *industrial/terciario* no es tan evidente. Se trata de actividades complementarias y las regiones que ganan son ante todo regiones productoras de bienes exportables, es decir, de bienes manufacturados o de servicios facturables”.¹⁰

Todo parece indicar que buena parte de las regiones menos desarrolladas no está siendo tan dinámica y tiene que enfrentarse con mayores dificultades para progresar en un entorno tan competitivo como el actual. La escasa o nula reducción de las disparidades cuestiona las tesis que defienden la convergencia regional. Hay que tener en cuenta, además, que en la Unión Europea y en cada estado miembro hay políticas regionales y todo hace suponer que de no ser así las disparidades podrían ser mayores. Pero también hay que reconocer que el hecho de que las disparidades no disminuyan se puede esgrimir contra las políticas regionales, por carecer éstas de buenos resultados. En todo caso, de no haber políticas regionales las diferencias podrían

ser mayores. También se pone de manifiesto la dificultad de corregir con intervenciones públicas las tendencias impuestas por el mercado y la concentración económica.

Si esto es así todo parece indicar que la economía mexicana puede sufrir una divergencia en relación con Estados Unidos y Canadá y que ello ha de afectar sobre todo a las regiones más pobres. No hay ningún mecanismo económico en la economía de mercado que garantice la disminución de las disparidades. Es más, incluso habiendo políticas regionales es tremendamente difícil atenuar las diferencias que separan a las regiones ricas de las pobres.

Conviene mencionar, en todo caso, que antes de la puesta en marcha del Tratado había una fuerte interdependencia de la economía de México con la de Estados Unidos, siendo éste el principal socio comercial del primero; lo mismo sucede con el turismo, la inversión extranjera y el crédito. Por tanto, el TLCAN viene a consolidar una situación que ya existía de hecho y que se daba desde hace muchos años. No obstante, el Tratado favorece más las relaciones económicas y hace posible el estrechamiento de estas vinculaciones al liberalizar en mayor medida las transacciones comerciales, financieras y de capitales. Al firmar un acuerdo de corte neoliberal, México corre el riesgo de quedar supeditado aún más a los poderes económicos de los países ricos. Al ser las partes integrantes profundamente desiguales, lo que se deduce de la experiencia europea y de ciertas propuestas teóricas es que la divergencia tiende a crecer en contra de lo que afirma la teoría neoclásica.

Los fondos estructurales de la Unión Europea pretenden estimular la productividad y ayudar al desarrollo de las regiones más pobres o deprimidas por medio, básicamente, del financiamiento de obras de infraestructura, calificación de la mano de obra y gastos que impulsen la innovación tecnológica. Todo esto es necesario para tratar de acercar a las regiones que se encuentran más alejadas geográficamente a los mercados más poderosos, pues las regiones más pobres de Europa suelen estar también relativamente alejadas de los grandes mercados. También se busca acortar diferencias en los indicadores macroeconómicos y de productividad. A pesar de estos esfuerzos del bloque europeo y de los propios países, tampoco se logran resultados satisfactorios en lo que concierne a la consecución de mayores grados de igualdad interregional. En un libre mercado sin mecanismos compensatorios, todo hace suponer que las diferencias se pueden agravar y no corregir.

En estas condiciones, México tendría que exigir la implantación de mecanismos compensatorios similares a los ya conocidos en el bloque europeo para afrontar con mayor éxito el reto que supone un acuerdo con países tan avanzados como sus vecinos del norte. No obstante estas formulaciones, algunos analistas han hecho un razonamiento distinto basado en los bajos salarios de México frente a los de Canadá y Estados Unidos. Se ha llegado a decir que la ventaja comparativa que supone tener salarios más bajos juega a favor de México, pues muchas empresas estadounidenses y canadienses se desplazarán a ese país. De hecho, en Estados Unidos hubo grupos de empresarios y políticos en contra del Tratado, pues lo veían como un peligro para

9. Georges Benko y Alain Lipietz, *Las regiones que ganan*, Ediciones Alfons El Magnánim, Valencia, 1994.

10. *Ibid.*, p. 21.

los intereses económicos. También se ha planteado como una amenaza a los trabajadores estadounidenses por las pérdidas de empleo que todo ello podía suponer. Así, en el país que tiene todas las posibilidades de salir beneficiado se produce la paradoja de que se alzan voces en contra del TLCAN por los peligros que la competencia de los salarios pueda suponer.

El argumento de las diferencias salariales para sustentar que se pueda beneficiar el país menos desarrollado, frente a los que realmente son potencias económicas mundiales, resulta un tanto llamativo. No cabe duda de que algunos sectores, empresas o regiones de los países más avanzados puedan verse afectados por esta competencia de niveles salariales más bajos. Todo proceso de transición requiere un ajuste y éste se acompaña de costos. En Canadá como en Estados Unidos determinadas actividades industriales pueden verse perjudicadas. En términos generales, sin embargo, no suele ser así pues los costos mayores suelen recaer en las economías menos avanzadas, que no tienen el grado de competitividad de las economías más dinámicas.


A este respecto conviene mencionar el estudio que sobre una comparación de la evolución de los salarios mexicanos, estadounidenses y canadienses llevan a cabo Alejandro Valle Baeza y Gloria Martínez González, que señalan, entre otros aspectos: "Un análisis preliminar de los datos nos permite concluir que hay grandes diferencias entre los niveles medios de productividad de México y los de Canadá y Estados Unidos. Estas diferencias explican la enorme brecha salarial entre México y los otros países norteamericanos. Parece que estas diferencias no se pueden reducir rápidamente; los sindicatos de los tres países deberán convivir con los bajos salarios mexicanos. Tan grande es la diferencia salarial que resulta un problema explicar por qué no toda la nueva inversión de Canadá y Estados Unidos trata de trasladarse a México. La propuesta de nuestro modelo es que los bajos salarios mexicanos son expresión de una productividad media más baja. Por ello los salarios no son una 'ventaja comparativa', tal como lo plantea la teoría neoclásica, sino resultado de una 'desventaja absoluta'".¹¹

Por tanto, un tratado que tiene un marcado planteamiento neoliberal no beneficia a la economía menos desarrollada, sino que, por el contrario, la puede perjudicar en términos relativos. La experiencia histórica y la que estamos viviendo en la Unión Europea sirve de guía para extraer la lección de que el mercado favorece a los poderosos frente a los más débiles y éstos requieren fondos compensatorios que les resguarden de los grandes desequilibrios que genera el mercado sin regular. México se incorpora a un capitalismo anglosajón caracterizado por la desregulación y el individualismo, que se encuentra lejos de su propia tradición histórica y lo hace en desventaja económica. En este mercado global tan competitivo tiene las de perder. Una opción más acorde con sus intereses sería que el proceso de integración no se basara sólo en principios comerciales, sino que también abarcara lo social, con el uso de instrumentos

compensatorios al estilo de los fondos estructurales del bloque europeo y con políticas internas capaces de combinar el mercado y el Estado.

CONCLUSIONES

Se ha tratado de comparar la economía española y la mexicana de cara a dos procesos de integración recientes. La economía española lleva más tiempo en este camino que México acaba de comenzar. La experiencia para la primera ha sido más bien positiva, aun cuando todavía le separan diferencias apreciables en los indicadores macroeconómicos de la medida europea, como productividad y PIB per cápita. Es un país que como consecuencia de ello tiene una menor capacidad competitiva que la mayoría de sus socios europeos. Su dato más preocupante es el alto nivel de desempleo que supera con creces a la media europea, aunque también padece grandes diferencias regionales y algunas de ellas se encuentran entre las más pobres de Europa. A pesar de estas carencias, la economía española ha avanzado y se encuentra en el grupo de los países más desarrollados. La integración no es la solución a los males que se padecen ni tampoco la causante de todos ellos. Tiene sus lados positivos, pero éstos a su vez se han acompañado de ajustes y costos. La integración europea recoge, aunque sea tímidamente, una tradición en la que se combina mercado con intervención pública y en la que dentro de cada país el estado de bienestar ha desempeñado una función importante para corregir las desigualdades que el mercado genera. El buen comportamiento económico también dependerá de las políticas económicas internas que se apliquen y no todo se explica por factores exógenos, aunque éstos adquieren cada vez mayor importancia.

La economía mexicana se integra en un mercado más liberalizado que el europeo, como es el de Estados Unidos y Canadá, y sin la tradición de la puesta en marcha de las políticas públicas. Todo esto es un riesgo. Los salarios más bajos no le supondrán tampoco una ventaja comparativa y éstos no subirán hacia el nivel de los países más ricos sólo por efecto de la integración a un mercado más amplio, sino que esto sucederá si la productividad media tiende hacia la de Canadá y Estados Unidos y esto es un proceso de largo plazo. El comercio entre Estados Unidos y México va en aumento y esto puede resaltarse como un factor positivo, pero no garantiza de manera automática que los beneficios de ese crecimiento se redistribuyan al conjunto de la población. La integración en un libre mercado intensificará la concentración y la centralización de los capitales y ello puede conducir a mayores niveles de desigualdad entre países ricos y pobres, entre regiones y entre clases sociales. México tiene muchos problemas económicos que pueden agravarse por el modelo de integración que ha planteado. El libre comercio no tiene por qué ser igual de positivo para ambas partes. En este caso, la economía española goza de cierta ventaja frente a la mexicana al beneficiarse de los fondos estructurales que de algún modo ayudan a superar las limitaciones que surgen de una competencia en una situación de desventaja con países más avanzados. 

11. Alejandro Valle Baeza y Gloria Martínez González, *Los salarios de la crisis*, Facultad de Economía, UNAM, México, 1996.

El proceso de creación de la Unión Monetaria Europea

FÉLIX VARELA PARACHE*

La integración monetaria ha sido un tema con cierta tradición en Europa. Como antecedente remoto puede mencionarse la Unión Monetaria Latina, creada en 1865 por Francia, Bélgica y Suiza y a la que posteriormente se incorporó Italia. Consistía en implantar en esos países un sistema bimetálico de oro y plata con circulación general de las monedas, el cual subsistió hasta la segunda guerra mundial, aunque no sin dificultades producto de la inestabilidad típica del bimetalismo y del exceso de circulación fiduciaria en alguno de sus miembros. El Tratado de Roma, que creó la Comunidad Económica Europea (CEE), no mencionaba la integración monetaria y apenas se refería a aspectos de cooperación en ese ámbito. Esa postura predominó en los 10 primeros años de la Comunidad, pero posteriormente se ha convertido en un objetivo importante y para muchos necesario. Tal objetivo ha dado lugar a: a) un fracaso inicial (el intento de integración de los años setenta) con importantes consecuencias al constituir el embrión que aglutinó al grupo inicial de países que utilizaron al marco como referencia de su política cambiaria; b) un segundo proyecto de contenido más limitado, el Sistema Monetario Europeo (SME), que durante algunos años ofreció una estabilidad apreciable, y c) la creación de la Unión Monetaria Europea (UME), proyecto polémico en algunos países, pero decisivo en la evolución europea. En este trabajo se presentan los aspectos más relevantes de la UME, sus antecedentes, las dificultades que entrañó su creación y el cumplimiento de las condiciones de convergencia después de la crisis monetaria europea de 1992-1993, así como las políticas monetaria y cambiaria del euro.

ANTECEDENTES DEL SISTEMA MONETARIO EUROPEO

La historia monetaria de la Comunidad Europea (CE) es una sucesión de períodos con desigual interés y preocupación por los objetivos monetarios, que sólo adquieren pleno sentido al considerar la evolución general del sistema monetario internacional. El primero de ellos corresponde a la época de redacción del Tratado de Roma y a los primeros 10 años de existencia de la Comunidad. En el Tratado apenas se mencionaba el tema monetario pues, al elaborarse, el sistema creado en Bretton Woods se acercaba a su perfeccionamiento, con tipos de cambio estables y creciente liberalización y multilateralización de los pagos corrientes. Por ello, los redactores apenas dedicaron atención a los aspectos monetarios y se concentraron en lo que era su objetivo central: la configuración del mercado común. Esa posición predominó en los años siguientes, durante los cuales sólo cabe mencionar la creación en 1964 del Comité de Gobernadores de Bancos Centrales, con la finalidad de coordinar las políticas monetarias mediante la celebración de consultas “que deberán tener lugar, en la medida de lo posible, antes de que las decisiones sean tomadas por los bancos centrales”.¹ Estrictamente, esa ambiciosa propuesta no llegaría a realizarse.

En 1968 se inicia un segundo período en la evolución monetaria de la CE que se prolongaría hasta 1974. En ese lapso, lo monetario ocupa un lugar preferente y la Comunidad pone en marcha un primer intento integracionista. La evolución del sis-

1. F. Papadia y F. Saccomani, “From the Werner Plan to the Maastricht Treaty: Europe’s Stubborn Quest for Monetary Union”, en A. Steinherr (ed.), *European Monetary Integration: from the Werner Plan to EMU*, Longman, 1994. La cita corresponde a la decisión del Consejo de Ministros del 8 de mayo de 1964.

* Catedrático de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Alcalá <felix.varela@uah.es>. El autor agradece los comentarios y las críticas de Joaquín Zamorano, Montserrat Hinarejos y Josefina Guinot.

tema monetario internacional es de nuevo elemento determinante. Tras la devaluación de la libra esterlina en noviembre de 1967 la inestabilidad del sistema se centra en el dólar, que es objeto de fuerte especulación. Con un sistema monetario internacional en crisis y un dólar en plena debilidad, la CE se preocupa de los efectos que la inestabilidad monetaria puede tener en las relaciones entre los países miembro que, para entonces, ya han concluido el establecimiento de una unión aduanera y liberalizado el tráfico interno de la mayor parte de los productos. Esa inestabilidad se agrava, además, como consecuencia de disparidades crecientes entre Francia y Alemania, especialmente después de los sucesos franceses de mayo de 1968. Este conjunto de circunstancias determinó que se solicitara la elaboración de un plan para constituir una unión monetaria, encomendándose su formulación a un comité presidido por Werner, primer ministro de Luxemburgo. La propuesta aprobada por la CE pretendía conseguir una unión monetaria en 1980, estableciendo tipos de cambio fijos e inmutables entre las monedas europeas. Ello tendría lugar en dos etapas de las que sólo se pudo acordar el contenido de la primera: la flotación conjunta de las monedas de los países participantes, respaldada por un mecanismo de créditos, sobre todo de corto plazo.

Aunque en el proyecto de integración monetaria participaron todos los países miembro, incluidos los tres que se incorporaron con la primera ampliación de la CE, su supervivencia fue limitada. A mediados de los setenta sólo subsistía la flotación conjunta entre Alemania, Bélgica, los Países Bajos y Luxemburgo. Fue algo importante, sin embargo, porque constituyó el germen de lo que se podría denominar una zona del marco, es decir, de un grupo de países que para estabilizar sus tipos de cambio en términos del marco alemán, establecen políticas monetarias congruentes con tal objetivo.

En la mitad de los setenta se registró un estancamiento en el tema monetario, común al sistema monetario internacional y al europeo. Tanto la inflación como los desequilibrios creados por la llamada crisis del petróleo se manifestaron con intensidad, aunque se distribuyeron de manera desigual. Los países prefirieron conservar un amplio margen de maniobra para aplicar sus propias políticas y la libre flotación de las monedas fue la consecuencia lógica. Entre los países europeos también fue la norma general, salvo el grupo reducido cuyas monedas fluctuaban de manera conjunta siguiendo las pautas del marco.

Al final de la década de los setenta, la volatilidad de los tipos de cambio en el sistema monetario internacional y la debilidad del dólar condujeron a la búsqueda de un mecanismo que permitiera una mayor estabilidad de los tipos de cambio entre las monedas europeas, lo cual dio origen al Sistema Monetario Europeo (SME). La voluntad política de crear una zona de estabilidad monetaria en Europa frente a la volatilidad de otras monedas, en particular del dólar, surgió de una reunión franco-alemana de máximo nivel y fue refrendada por el resto de los países de la CE. No era tan claro, en cambio, cómo alcanzar dicho objetivo. Fue necesario recurrir, de nuevo, a determinar sólo el contenido del período inicial, sin aclarar lo que se haría después, al no existir acuerdo. El tiempo demostraría, una vez más, el carácter ficticio de este tipo de planteamiento.

En la primera etapa los elementos básicos eran los mismos del primer intento integrador: flotación conjunta de las monedas comunitarias y diversos mecanismos crediticios entre países miembro para respaldarla. Pero también se presentaron diferencias en sus reglas y funcionamiento. Por una parte, se tenía la opción de mantener márgenes más amplios de fluctuación de los tipos de cambio, si algún país lo consideraba conveniente; así, Italia y los países que entraron en el mecanismo de tipos de cambio en los últimos años (España, Portugal y el Reino Unido) mantuvieron márgenes de 6% en vez de 2.25% que era la regla general.

La otra diferencia importante fue su funcionamiento como un sistema de tipos de cambio fijos con ajustes. En el sistema de flotación conjunta de principios de los años setenta, la imposibilidad de mantener los márgenes de flotación establecidos llevó a que distintos países fueran abandonando tal sistema y dejaran flotar sus monedas. En el SME el mecanismo de ajuste generalmente ha funcionado de otra manera: cuando un país no podía mantenerse dentro de los márgenes establecidos, variaba su tipo de cambio central devaluando o revaluando, pero mantenía el margen de fluctuación establecido. No se salía del sistema sino que se mantenía dentro de él. Sólo en septiembre de 1992, cuando el Reino Unido e Italia abandonaron el sistema, se interrumpiría esa tendencia. El SME funcionó, por tanto, como el creado en Bretton Woods: con tipos de cambio fijos, pero ajustables.

Los primeros años del SME no pudieron ser más desalentadores. Durante ese tiempo se puso a prueba su flexibilidad como sistema de tipos de cambio fijos pero ajustables, frente a la rigidez del proyecto de integración monetaria de los años setenta. Sin embargo, la flexibilidad fue tan amplia que mostró los lejos que se estaba de conseguir un área de estabilidad monetaria en Europa, objetivo de su constitución. Por eso fue bien recibida la evolución hacia una mayor estabilidad que se produjo en los años siguientes.

De los 12 ajustes de paridades que registró el sistema hasta 1992, siete tuvieron lugar durante los primeros cuatro años de su establecimiento y cada uno de ellos afectó a diversas monedas. Los ajustes se hicieron menos frecuentes en los años centrales de la década de los ochenta y en 1987 se produjo el último, que afectó a varias monedas, antes de la crisis de 1992. La mayor estabilidad de los mercados de cambio europeos lograda en ese período, especialmente desde 1987, iba a hacer posible elaborar y acordar el proyecto de la Unión Monetaria Europea (UME). Sin embargo, esta estabilidad iba a ser también el preludio de un período de clara inestabilidad en 1992-1993 que llevaría a un cambio fundamental de las reglas del juego del SME.

LA CREACIÓN DE LA UNIÓN MONETARIA EUROPEA

A fines de la década se dieron las condiciones para que los países miembro decidieran avanzar en el proceso de integración monetaria. A ello pudo contribuir el desencanto con el sistema global de flotación tras las fuertes fluctuaciones de los tipos de cambio en dichos años, pero la motivación fun-

damental fue de origen comunitario. La Comunidad, que acababa de completar la integración de los países del sur de Europa, se comprometió, mediante el Acta Única Europea (AUE), a la consecución de un mercado único de bienes, servicios y capitales, señalándose 1993 como fecha indicativa para conseguir tal propósito. Para ello se establecieron diversas directivas comunitarias, la mayor parte de las cuales entró en vigor a principios de los años noventa, que implicaban la liberalización plena de los movimientos de capital y de la prestación de servicios financieros, tanto bancarios como de seguros y bursátiles. Una liberalización tan amplia y general parecía tener su complemento lógico en la conformación de una unión monetaria.

Para formular el programa de acción correspondiente se creó un Comité de Estudio de la Unión Económica y Monetaria Europea. Éste es un proceder normal en la vida comunitaria, pero lo que resultó excepcional es que fuera el propio presidente de la Comisión quien asumiera la presidencia —de aquí que se haya denominado Comité Delors— confiriéndole, así, un carácter de órgano de la CE. También lo fue que formaran parte de él todos los gobernadores de los bancos centrales de los países miembros, con lo que éstos se vincularon directamente a una propuesta que implicaría, de llevarse a cabo, limitaciones importantes a su actuación futura. La propuesta establecía la realización de una unión monetaria en tres etapas, de las que sólo la última ha resultado decisiva. Al principio de ella, las paridades se fijarían de forma irrevocable y habría una transferencia total de las decisiones de política monetaria al Banco Central Europeo (BCE), que también administraría las reservas de divisas. Por otra parte, el Consejo impondría límites presupuestarios obligatorios a los países.

La propuesta del Comité Delors fue objeto de una compleja negociación cuyos resultados se incorporaron al Tratado de Maastricht. Por una parte estaba la posición de los que querían una unión reducida a un denominado “núcleo duro”: países que habían mantenido en los años anteriores su tipo de cambio ligado al marco o muy estable respecto de dicha moneda, incluyendo el franco francés. Ésta es la posición atribuida al Bundesbank. Por otra, la postura mantenida por países que hubieran quedado apartados según tal propuesta fue que se debía crear condiciones objetivas que permitiesen designar a los países que formarían la Unión. Esto fue lo acordado y los criterios de selección fueron las denominadas condiciones de convergencia: a] tipos de cambio: durante dos años la moneda ha de permanecer sin tensiones graves —y, por supuesto, sin haber devaluado— en los márgenes normales de fluctuación del mecanismo de cambios del SME; b] estabilidad de precios: la tasa de inflación, en un año, no debe exceder en más de 1.5 puntos la media de los tres países miembros con menores tasas de inflación; c] tipos de interés: los de largo plazo —a 10 años— no excederán durante un año en más de dos puntos el promedio de los tipos de interés de los tres países con menor tasa de inflación, y d] finanzas públicas: el déficit público debe ser inferior a 3% del PIB y la deuda pública no excederá de 60% del PIB.

La lógica económica de estos principios ha sido ampliamente criticada desde ámbitos académicos. Los criterios responden a

la idea de que la unión monetaria sólo puede ser consecuencia de un proceso de convergencia económica. Es lo que algunos autores han llamado la “teoría de la coronación”: la moneda única sería el resultado —y no el punto de partida— del proceso de convergencia necesario para mantener un tipo de cambio inamovible con las demás monedas, sin originar tensiones graves. Éste es un enfoque muy distinto del que predominó en los anteriores esfuerzos de integración monetaria en la Comunidad, que partieron del establecimiento de una estabilidad monetaria, en primer término, en la confianza de que ello originaría la convergencia precisa para dar pasos posteriores que después no fue posible realizar.² Como consecuencia, el Tratado de Maastricht se decantó plenamente por el establecimiento de condiciones previas, de conformidad con las exigencias alemanas de ser rigurosos en la selección de los participantes. Se establecen objetivos de referencia para juzgar la capacidad de integración en el grupo de cada uno de los países.

El principio del largo camino de la convergencia abierto por el Tratado de Maastricht no pudo ser más accidentado. El período entre los veranos de 1992 y 1993 marcó un hito en la evolución cambiaria del SME. Los ataques especulativos sucesivos contra varias monedas europeas determinaron, primero, el abandono de la libra y la lira del mecanismo de flotación conjunta y después las devaluaciones de otras monedas, como la peseta, el escudo y la libra irlandesa. En el verano de 1993, ante violentos ataques especulativos centrados principalmente en el franco francés, fue preciso modificar las reglas de flotación conjunta del SME para permitir márgenes de 15%, lo que de hecho transformaba dicho sistema. La crisis se originó en la primera mitad de 1992 debido a los intereses divergentes de Alemania y otros países europeos. El fuerte incremento del gasto público, originado por la reunificación alemana, prolongó en dicho país el ciclo alcista de 1986-1991, mientras en otros se iniciaba la crisis coyuntural y en el Reino Unido ya era patente. Cuando Alemania elevó significativamente sus tipos de interés para moderar las tensiones inflacionarias, los demás países decidieron seguir su pauta y no modificar su paridad con el marco, a pesar de las incipientes tendencias recesivas. Bastó que los agentes económicos detectasen la contradicción en dichos países entre la política monetaria deseable y las limitaciones impuestas por la flotación conjunta, para que se produjeran ataques especulativos contra sus monedas.

Las crisis monetarias de 1992-1993 fueron el principal obstáculo, pero no el único, en el camino hacia la UME. La debilidad coyuntural que comenzó en 1992 se profundizó en 1994, lo que se revirtió en un escaso progreso de la convergencia e hizo pensar en que incluso Alemania podía tener dificultades para

2. Como señaló el entonces presidente del Bundesbank, ambos enfoques plantean el mismo objetivo, pero mientras uno “considera la Unión Monetaria sólo como la culminación de un largo proceso de convergencia económica y política”, el otro “ve la integración como un medio para conseguir una realización temprana de la unidad europea”. H. Tietmayer, “On the Architecture of EMU”, en A. Steinherr (ed.), *op. cit.*

cumplir la condición presupuestaria. Sin embargo, la mejora posterior y el esfuerzo realizado por algunos países, especialmente los del sur de Europa, hicieron posible que 11 países de los 15 que formaban parte de lo que entonces ya se denominaba Unión Europea (UE) pasaran a constituir la nueva UME. De los que quedaron fuera, sólo Grecia incumplía claramente las condiciones de convergencia; los otros tres se apartaron voluntariamente del proceso de selección.

LA POLÍTICA MONETARIA DE LA UME

Según lo previsto, el 1 de enero de 1999 comenzó a funcionar la UME. Desde entonces los 11 países participantes, cuyos bancos centrales nacionales (BCN) formaron con el BCE el Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC), tienen una moneda única cotizada en los mercados de cambio: el euro. También poseen una política monetaria única que se decide conjuntamente en el BCE y que instrumentan de modo descentralizado los BCN, en operaciones que se realizan, todas ellas, en euros. En los países la circulación monetaria interna sigue teniendo lugar en las monedas nacionales respectivas, cada una de las cuales constituye una fracción fija del euro. Esta situación perdurará hasta el principio del año 2002 en que, fabricados las monedas y los billetes necesarios, el euro circulará en todos los países. Pero desde el principio de 1999 el euro es una "moneda en sentido propio", de acuerdo con el artículo 109-3 del Tratado.

Cuando se analizan los preparativos para el establecimiento de la UME, no cabe sino admirarse del enorme esfuerzo y del costo incurrido. Probablemente no ha habido nunca ninguna otra actuación integradora que haya requerido tantas horas de trabajo conjunto ni tan minuciosa preparación de aspectos específicos de su realización. Dicho trabajo en lo fundamental lo realizaron los bancos centrales de los países miembro, pero también participaron otros órganos de la administración y diferentes agentes económicos, especialmente del sector financiero. Un esfuerzo de tal naturaleza exigía una firme convicción sobre su necesidad. Como se ha señalado,³ el fracaso del proyecto de integración de los años setenta no sólo se puede atribuir a las difíciles circunstancias en la economía mundial —sin duda reales—, sino también a la falta de voluntad política de la que, sin embargo, no se ha carecido en los noventa. Sin ella no se hubiesen podido salvar las consecuencias de la crisis de las monedas europeas en 1992-1993.

En la preparación que se llevó a cabo se tuvieron en cuenta las cuestiones más diversas que afectarían la integración monetaria, pero ninguna probablemente recibió una atención tan cuidadosa como la política monetaria, en todos sus aspectos y procedimientos. Conviene recordar que ya en 1997 el Instituto Monetario Europeo había publicado un amplio informe titulado *La política monetaria en la tercera etapa* en el que se analizaban los principales aspectos a los que se ajusta en la actualidad el BCE, quedando sólo por determinar aquellos que se consideró que debían ser

decididos únicamente por los países que finalmente se integraran a la Unión Monetaria Europea.⁴ Determinados éstos, en mayo de 1998 se constituyeron el SEBC y el BCE. El Consejo de Gobierno y el Comité Ejecutivo del BCE son las piezas clave en la formulación de la política monetaria común. Son miembros del primero todos los gobernadores de los BCN, el presidente y el vicepresidente y los otros cuatro miembros del Comité Ejecutivo del BCE. Tal como viene funcionando el sistema, con reuniones quincenales del Consejo de Gobierno, las decisiones más importantes las toma éste, mientras que las cotidianas corresponden al Comité Ejecutivo.

El objetivo principal de la política del BCE es la estabilidad de precios que el Consejo ha concretado en la consecución de una inflación a medio plazo inferior a 2% para el conjunto de los países, reflejado en el índice armonizado de precios de consumo que elabora la CE.

La formulación de la política monetaria ha seguido en buena medida las pautas alemanas. Se han establecido dos tipos extremos entre los cuales se tienen que situar los tipos de interés del mercado: una facilidad de crédito, que indica el tipo de interés al que el SEBC está dispuesto a prestar a las instituciones financieras con la garantía de un colateral, y una facilidad de depósito, a la que el BCE toma el exceso de liquidez que puedan tener aquéllas. Ambos son tipos a un día y su separación ha sido de tres puntos porcentuales, salvo en los primeros días en que se quiso tener el mercado más sujeto, como precaución. Al empezar el año 2000 eran de 4.5 y 2 por ciento, respectivamente. Dentro de esos márgenes, el tipo de interés lo determina el mercado, con la participación muy destacada del SEBC, principalmente mediante operaciones regulares de mercado abierto, realizando dos subastas mediante las cuales proporciona liquidez: una semanal y otra mensual con vencimientos, respectivamente, a las dos semanas y a los tres meses.

El sistema utilizado para la asignación de ambas está influido, como todo el sistema, por la política previa del Bundesbank. La subasta semanal tiene una función indicativa del nivel de tipo de interés que las autoridades consideran deseable. Para ello inyectan la cuantía de fondos que estiman adecuada a dicho tipo. Por lo general ello lleva a tener que distribuir tal cuantía, asignándose sólo una pequeña fracción de lo solicitado (7 y 8 por ciento como media y a veces poco más de la mitad). El tipo de referencia estuvo en 3% al principio de año, bajó a 2.5% a principios de abril, para volver a subir a 3% en noviembre. Los tipos de interés aplicados a las facilidades permanentes también variaron en dichas fechas. La subasta mensual mediante la cual se inyectan montos más limitados se realiza actualmente por un sistema de subasta americana, recibiendo los ganadores el monto licitado a los tipos por ellos ofrecidos. Todas las operaciones están respaldadas por colateral, evitándose así que el SEBC incurra en riesgos crediticios.

4. Esta posición respondía al criterio del Bundesbank, indudablemente lógico: evitar que en la adopción de decisiones conflictivas pudieran influir países que no iban a participar en la UME, sea por falta de interés o por no reunir las condiciones necesarias.

3. Stephen F. Overtuf, *Money and European Union*, St. Martin's Press, Nueva York, 1997.

El sistema de subasta semanal no competitiva ha sido objeto de numerosas críticas. Tiene su origen en la práctica seguida por el Bundesbank desde 1996 y alternada, antes, con subastas de tipo variable.⁵ Es un sistema no competitivo en cuyo favor sus defensores aducen que sirve para dar al mercado la tónica sobre el nivel deseable de tipos de interés. Sin embargo, su continuidad llegó a ser reconsiderada en Alemania en la segunda mitad de 1997, ante una situación de incipiente calentamiento de la economía y tendencia a la depreciación del tipo de cambio. Finalmente, se mantuvieron las licitaciones de tipo fijo, elevando el tipo de interés. El sistema ha resultado todavía menos adecuado en el entorno europeo, pues las asignaciones representan una fracción muy pequeña de lo solicitado. Así, los bancos de países que disponen de gran cantidad de instrumentos utilizables como colateral obtienen mayores asignaciones en las subastas, mientras que los bancos de países en situación contraria deben obtener parte de la liquidez posteriormente en el mercado, en algunos casos en proporciones muy elevadas. Quienes defienden el sistema argumentan que el diferencial no es elevado (uno o dos puntos básicos), pero ello no justifica el hecho, menos aún considerando que tal diferencial se puede elevar mucho ante tensiones de liquidez y expectativas de subidas de los tipos de interés.⁶ Es un sistema rígido, que hace depender la liquidez de la disponibilidad de colateral y no de lo que necesitan las entidades ni de las condiciones del mercado.

El Consejo de Gobierno también ha fijado un coeficiente de caja de 2%, retribuido, que no será objeto de modificación salvo en situaciones excepcionales. También se ha establecido la posibilidad de utilizar otros tipos de operaciones de ajuste (*fine-tuning*) y estructurales, que no parece que vayan a constituir mecanismos habituales de intervención. Las operaciones de ajuste podrían ser tanto de inyección como de drenaje de fondos; se realizarían no sólo mediante operaciones con colateral, sino también mediante compras o ventas de valores al vencimiento. Este último sistema también se podría seguir en las operaciones estructurales, que pueden tener lugar cuando se pretenda un cambio más permanente en el nivel de liquidez, al estimar que hay un desajuste de carácter prolongado.

Para conseguir el objetivo pretendido de la estabilidad monetaria, el Consejo de Gobierno ha seguido la opción de combinar una doble estrategia que tiene en cuenta la evolución de un agregado monetario (M_3) y el seguimiento de una serie de indicadores económicos como sistema para evaluar la evolución futura de los precios. Son lo que se ha denominado los dos pilares de la política monetaria. El primero es el tradicionalmente seguido por el Bundesbank, que establecía un campo de variación dentro del cual se tenía que mover el M_3 . El BCE sólo ha es-

tablecido un valor de referencia de 4.5%, meramente indicativo del crecimiento deseable, sin establecer límites precisos. En el primer año de actuación, el crecimiento del M_3 ha sido superior a 5%, lo cual no ha impedido que se produjera una baja de 0.5% de las tasas de interés en abril. Las autoridades del BCE han mencionado que la desviación respecto a la cifra indicativa se utiliza como un mecanismo de alerta sobre la existencia de un potencial riesgo inflacionario, pero tiene que interpretarse según los datos disponibles sobre la evolución futura de los precios, es decir, el segundo pilar.

Las discusiones preparatorias para la creación del BCE que tuvieron lugar en el Instituto Monetario Europeo revelaron las posturas contrapuestas entre quienes preferían un objetivo monetario y los que se inclinaban por un objetivo directo de inflación. Al principio se atribuían ventajas derivadas no sólo de la continuidad de la estrategia aplicada por Alemania, sino también del empleo de una variable fácil de interpretar y controlada por el SEBC; por el contrario, sus oponentes señalaban la incertidumbre sobre la estabilidad de la demanda de dinero en la zona del euro. Además, puede argumentarse que no está claro en qué medida el propio Bundesbank ha considerado que M_3 sea un buen indicador de la inflación. Esto podría inferirse del hecho de que de 1975 a 1995 no fue posible alcanzar el objetivo monetario en 50% de los casos y que la mayor parte de tales incumplimientos fueran voluntarios. Como señalan Corsetti y Pesenti, lo que la continuidad con el Bundesbank permitiría suponer es la separación frecuente del valor objetivo, sin que se produzca una actuación para corregir tal desviación. Algo que parece conciliarse bien con lo sucedido durante el primer año.⁷

A la vista de la experiencia anterior, parece sorprendente que el BCE haya puesto tal empeño en mantener el objetivo monetario como elemento de referencia, aunque no se sabe con qué importancia real, al no haberse clarificado tampoco cómo se evalúa la tendencia previsible de los precios; es decir, el segundo pilar. Se sabe que tiene en cuenta un conjunto de datos procedentes de organismos internacionales, autoridades de otros países y agentes económicos que participan en los mercados. Todas esas informaciones, junto con sus propios datos, le permiten hacer su propia evaluación sobre la inflación futura. Pero no publica datos sobre su estimación ni se sabe cuáles son las variables que se incluyen en las proyecciones macroeconómicas.

Hasta ahora el Consejo de Gobierno sólo ha adoptado dos decisiones importantes por su influencia en los tipos de mercado. La primera fue la baja de los tipos de interés de 0.5% en abril; la segunda, la reposición del nivel previo a principios de noviembre. Ambas han resultado decisiones polémicas. La poca claridad del BCE al justificar sus decisiones hace que su interpretación requiera cierta capacidad adivinatoria.

La decisión de abril se produjo en un momento con situación coyuntural dispar: las economías de España, Finlandia, Irlanda y Portugal en fuerte expansión y con peligro de calentamiento y las de Alemania e Italia, con perspectivas poco favorables. Predominó la posición de estos países, pese a que resulta bas-

5. Giancarlo Corsetti y Paolo Pesenti, "Stability, Asymmetry and Discontinuity: The Outset of European Monetary Union", mimeo., revisado en septiembre de 1999, pp. 1-73.

6. España e Irlanda han sido los principales perjudicados y los bancos de Francia, Bélgica y Países Bajos los más beneficiados. Este problema no tuvo la misma gravedad en Alemania, donde las cuantías solicitadas sólo eran tres o cuatro veces la asignada.

7. Giancarlo Corsetti y Paolo Pesenti, *op. cit.*

tante dudosa la necesidad de dicha medida. Por una parte el M_3 crecía más de medio punto por encima de su nivel de referencia y, por otra, parece improbable que hubiesen ejercido toda su influencia los efectos a largo plazo derivados del descenso de los tipos de interés concertado por todos los países participantes en diciembre de 1998, sin contar con los efectos adicionales que originó la confluencia hacia un nivel común de tasas de interés, en todos aquellos países, como España, que antes los tenían relativamente elevados. En realidad, el factor decisivo en ambas reducciones de los tipos de interés hay que buscarlo en la situación internacional, en momentos muy delicados para Brasil y para América Latina en general, algo que el BCE no ha reconocido ni puede hacerlo, ya que podría suscitar dudas respecto a su independencia de los avatares políticos.

Si se dejan al margen las presiones políticas, la única interpretación alternativa de aquella decisión es que el BCE no da una prioridad absoluta al objetivo de estabilidad monetaria, cuando éste puede ser divergente de otros objetivos económicos apropiados. En otras palabras, no renuncia a realizar una política anticíclica, siempre que considere que no es estrictamente incompatible con la estabilidad. Al menos parece dispuesto a hacerlo así cuando esta situación afecta a los países con mayor peso en el área. Sin embargo, lo contrario podría deducirse del alza de medio punto del tipo de interés acordada en noviembre. La economía crecía a mejor ritmo, pero aún había capacidad de producción no utilizada y no aparecían síntomas de un incremento de la inflación. Cabe pensar que tal movimiento representó una corrección de la baja de abril, no estrictamente necesaria. El BCE la presentó, lógicamente, como una adaptación a la nueva situación económica. La falta de transparencia en el modelo aplicado no permite otorgar mayor o menor verosimilitud a cualquiera de ambas alternativas.

Para hacer posible una política monetaria única, regulada por el BCE y aplicada en todos los países, la UME ha tenido que desarrollar su propio mecanismo de transferencia y liquidación. Para ello, en los últimos años todos los países tuvieron que establecer un sistema de liquidación bruta en tiempo real (RTGS) en sus economías. Estos sistemas están integrados en el Target, siglas correspondientes, en inglés, al "sistema automatizado transeuropeo de transferencia urgente para la liquidación bruta en tiempo real", que opera por medio del BCE. Por este conducto, los grandes pagos entre instituciones monetarias de dos países pueden realizarse a través de los bancos centrales de ambos. Dichos pagos tienen lugar en "tiempo real", es decir, a medida que se producen durante la jornada, sin necesidad de un período de liquidación. Los bancos participantes pueden no tener la liquidez necesaria en el momento de su realización, porque disponen de un mecanismo de créditos intradía,⁸ faci-

8. Por "financiación intradía" se entiende el préstamo neto que realiza un banco central a una entidad de crédito durante una sesión, siempre que se le devuelva antes del cierre de operaciones. En el caso concreto del Target, esto se llevará a cabo mediante el giro en descubierto en la cuenta de tesorería y de "repos" de valores, que deberán cancelarse antes de las seis de la tarde.



*El BCE no da una
prioridad absoluta al
objetivo de
estabilidad
monetaria, cuando
éste puede ser
divergente de otros
objetivos económicos
apropiados*

litados por el BCN de su país. El Target no ha sustituido a los sistemas de transferencia anteriores, sino que se ha sumado a ellos. Son los operadores los que deciden entre sistemas competitivos.

Pese a ciertos temores, como que su costo resultara demasiado elevado, el Target ha funcionado conforme a lo previsto, canalizando aproximadamente dos terceras partes del volumen total de operaciones.⁹ Por lo general es el sistema que se emplea para las grandes operaciones, en las que resulta competitivo, mientras que gran número de operaciones de menor cuantía sigue realizándose mediante los sistemas tradicionales.

Cabe mencionar que la política monetaria puede realizarse en condiciones razonables de estabilidad debido a que los países acordaron un Pacto de Estabilidad y Crecimiento (Pacto) que permite evitar las perturbadoras consecuencias que una política fiscal demasiado expansiva podría tener en el control monetario y los tipos de interés. El Pacto exige sostener, salvo períodos de grave crisis, el límite máximo de 3% del PIB para el déficit presupuestario de todas las administraciones públicas, coeficien-

9. El costo no sólo consiste en el atribuido directamente a la operación, sino también a la necesidad de que los bancos ordenantes mantengan en el banco central de su país, al cual van a ordenar el pago, una cuantía suficiente de activos que puedan servir de garantía.

te establecido en las condiciones de convergencia. Para que ello sea posible en período de crisis y los gobiernos tengan margen posible de actuación, estos últimos deben mantener en períodos de bonanza un superávit o un déficit muy reducido. Finalmente, tras un intenso debate se aprobó el límite de 2%, aunque tal nivel sólo permite un estrecho campo a la política anticíclica. Por supuesto que tal déficit se tiene que financiar de forma ortodoxa, por medio del mercado y sin financiamiento privilegiado, sin que puedan emplearse recursos de los BCN ni del BCE. Esta disminución de los déficit públicos tendrá considerable influencia en los mercados en los próximos años. En muchos países europeos, la elevada cuantía del déficit público desde los años ochenta originó una relativa expulsión del mercado de emisiones de bonos de entidades privadas (*crowding out*) y presionó las tasas de interés hacia arriba. En el futuro debe haber mayor disponibilidad privada de financiamiento a largo plazo.

LA POLÍTICA CAMBIARIA

El Tratado de Maastricht estableció con claridad la atribución de la política monetaria al BCE, lo que no ocurrió en materia cambiaria. Esta última corresponde al Consejo de Ministros que, según el artículo 109-1, podrá acordar, por unanimidad, el establecimiento de acuerdos que fijen sistemas de tipos de cambio del euro en relación con el de otros países; estos acuerdos podrán adoptarse a propuesta del BCE o de la Comisión, previa consulta al BCE. Así, hay un conjunto de circunstancias que hace muy difícil un acuerdo, hoy difícil de imaginar. Hay que decir, sin embargo, que a principios de 1999 un ministro francés sugirió la adopción de un sistema de zonas objetivo para el euro, que fue apoyada por el entonces ministro alemán Lafontaine.

Mientras siga existiendo flotación —otra alternativa parece hoy imprevisible— la política cambiaria será una consecuencia de la política monetaria impuesta por el BCE. En estas condiciones, lo único que puede hacer el Consejo de Ministros es “formular orientaciones generales para la política de tipos de cambio” que se adoptarán por mayoría cualificada con base en una recomendación de la Comisión y sin perjuicio del objetivo fundamental de la estabilidad monetaria atribuido al SEBC (artículo 109-2). Este artículo prevé, por tanto, la posibilidad de una confrontación entre los tipos de cambio que resultan de la aplicación de la política monetaria y la cambiaria deseables. Sin embargo, en diciembre de 1997 el Consejo Europeo decidió limitar esas orientaciones a casos excepcionales, respetando la independencia del SEBC. En todo caso, ello abre la posibilidad de conflictos potenciales, aunque el artículo 109-2 deja bien claro que las orientaciones generales “se entenderán sin perjuicio del objetivo fundamental del SEBC de mantener la estabilidad de precios”.

El primer año de existencia de la UME mostró algunos amagos de discrepancias, aunque propiamente no sean tales, que sólo pueden producirse por decisiones del Consejo. Ya antes del establecimiento de la UME, a fines de 1998, diversas declaraciones de políticos franceses llamaban la atención sobre la necesi-

dad de evitar una fuerte apreciación del euro respecto del dólar, que muchos esperaban se produjese a partir de 1999. Esta apreciación, que se hubiese sumado a la que se produjo en la segunda mitad de 1998, se consideraba inconveniente para unas economías, como Francia, Alemania e Italia, que todavía no habían alcanzado coyunturalmente el nivel deseable y para las cuales parecía vital mantener firme la demanda externa.

Los temores expresados anteriormente no correspondieron a la realidad. Por el contrario, después de la creación del euro, el valor de éste respecto al dólar cayó desde un nivel aproximado de 1.18 como punto de partida a cerca de la relación 1/1. Aunque esa evolución del tipo de cambio favoreció a la economía europea desde un punto de vista coyuntural, al reforzar la demanda de bienes comerciables, siempre que se ha producido una aproximación a la relación paritaria con el dólar han surgido críticas que identifican la debilidad del euro con la posible debilidad del sistema establecido y la falta de credibilidad del BCE. Ello carece de sentido y muestra que, en ocasiones, hay una inercia en las formas de pensar, de manera que éstas pueden no corresponder a las nuevas realidades. El nivel del tipo de cambio era muy relevante para cualquiera de los países europeos, en especial para los más pequeños y abiertos. Incluso Alemania lo tenía en cuenta al elaborar su política, en parte por su influencia directa en el país y también por las distorsiones que la cotización dólar/marco originaban en la relación cambiaria entre el marco y otras monedas europeas.¹⁰ Sin embargo, la del euro es un zona monetaria relativamente cerrada (su apertura en términos de PIB no es muy superior a la de Estados Unidos) y lo lógico es que siga una política del *benign neglect*, similar a la adoptada normalmente en ese país.¹¹

Las declaraciones de los directivos del BCE parecen orientarse en ese sentido. El vicepresidente ha señalado que “el tipo de cambio es una importante variable para el SEBC, al ser uno de los determinantes de las perspectivas de estabilidad de precios”.¹² Se considera al elaborar la política monetaria, pero no como un objetivo en sí mismo, sino solamente en cuanto pueda influir en la estabilidad.

Ésta parece una actitud lógica, pero no ha sido la más habitual entre los comentaristas económicos; incluso los dirigentes del BCE parecen haber dado muestras de nerviosismo cuando la cotización euro/dólar se ha acercado o ha caído por debajo de la unidad. Como se ha señalado, la preocupación por la caída del euro ha estado más influida por el simbolismo de ella, como algo negativo, que por sus consecuencias económicas.¹³

10. Estas asimetrías fueron analizadas por F. Giavazzi y A. Giovannini, *Limiting Exchange Rate Flexibility: The European Monetary System*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 1989.

11. F. Varela, M. Hinarejos y J.E. Varela, “El euro como futura moneda internacional”, *Información Comercial Española*, núm. 767, diciembre de 1997, pp. 199-222.

12. Christian Noyer, “The Short Past and Long Future of the Euro”, discurso en la London School of Economics and Political Science, Londres, diciembre de 1999.

13. “The Euro-Zone: The Confused Middle”, *The Economist*, 11 de diciembre de 1999.

En todo caso, al interpretar la caída del euro respecto del dólar durante su primer año de existencia, el elemento clave es el diferencial de los tipos de interés, consecuencia de la política del BCE. El tipo de interés del euro a tres meses ha estado la mayor parte del año entre dos y tres puntos porcentuales por debajo del de Estados Unidos; el diferencial en la deuda pública a 10 años se ha mantenido en torno a un punto, llegando a casi punto y medio en algunos períodos. No debe extrañar, por tanto, que el endeudamiento de entidades extranjeras en euros haya sido elevado, ni que los residentes en la zona euro hayan tomado préstamos en esta moneda para invertir en títulos de otros mercados, especialmente en la Bolsa de Estados Unidos con marcada trayectoria ascendente. Resulta, pues, explicable que el euro haya estado sometido a presión durante el período.

LAS ENSEÑANZAS DEL EURO

Una de las características de los últimos años del siglo XX ha sido la aparición de crisis monetarias en las que los movimientos de capital desempeñan un papel importante y se producen fenómenos de contagio que las transmiten de unos países a otros. De esa índole fue la crisis de las monedas europeas en 1992-1993, la mexicana y su “efecto tequila” en 1994-1995, la asiática a partir de 1997 y la rusa de 1998. Ello ha dado lugar no sólo a un creciente interés por el estudio de las crisis monetarias y financieras, sino también a una reconsideración de los regímenes cambiarios más deseables. Las crisis recientes parecen haber suscitado dudas sobre la capacidad de los gobiernos para mantener tipos de cambio fijos, a menos que éstos estén amparados por fuertes exigencias legales que los pongan a salvo de incidencias políticas. No hace falta que los gobiernos sigan políticas macroeconómicas insostenibles para que se produzcan ataques especulativos; basta con que los especuladores piensen que el mantenimiento del tipo de cambio es incompatible con la consecución de otros objetivos que se estiman prioritarios. Entonces, se produce el ataque y la modificación de tipo de cambio.

Muchos economistas consideran que la evolución económica de los últimos años ha dejado gravemente dañado el empleo del tipo de cambio como ancla nominal para conseguir la estabilidad monetaria. Algunos han llegado a considerar que para muchos países emergentes sólo hay dos modalidades cambiarias contrapuestas que podrían ser compatibles con la nueva realidad: los tipos de cambio flexibles o aquellos de naturaleza fija cuya estabilidad esté amparada por normas legales.¹⁴ Hay, incluso, quienes consideran que la primera de las fórmulas no es válida para muchos países en desarrollo, como los latinoame-

14. Esta posición ha sido apuntada recientemente por Lawrence Summers, “Testimonio ante el Subcomité de Relaciones Internacionales del Senado sobre Política Económica Internacional y Promoción del Comercio de Exportación”, 27 de enero de 1999. La idea encuentra su origen en Barry Eichengreen, *International Monetary Arrangements for the 21st. Century*, Brookings Institution, Washington, 1994.

ricanos. Con una elevada indización de la economía y un grado creciente de dolarización de hecho,¹⁵ la flotación no constituye una opción aceptable, por su carácter procíclico y porque origina tipos de interés más altos, un menor desarrollo del sistema financiero y hace muy sensibles los tipos de interés internos a modificaciones de los mercados internacionales. Por ello las preferencias latinoamericanas muestran una escasa propensión a los movimientos de los tipos de cambio, incluso en períodos con grandes perturbaciones monetarias como 1998.¹⁶ En estas circunstancias se entiende la creciente importancia que ha adquirido recientemente el tema de la dolarización en América Latina; también que la experiencia de la integración europea pueda ofrecer algunas ideas que hay que tener en cuenta en el campo monetario.

Con la creación de la UME, los países participantes han estado dispuestos a renunciar a su moneda —algo generalmente muy enraizado como símbolo de identidad nacional— y adoptar su propia política monetaria. A cambio, participan en la elaboración de la política monetaria común, pero con escasas repercusiones reales para la mayor parte de ellos, puesto que su peso es muy limitado en las decisiones. Así, en situaciones coyunturales asimétricas, cuando uno o más países sufren perturbaciones específicas, la política monetaria seguida no será la más deseable desde el punto de vista de dicho grupo minoritario. Se ha hecho referencia a la reducción de los tipos de interés en abril de 1999, indeseable para varios países europeos periféricos. Situaciones de esta índole pueden repetirse en condiciones que impliquen consecuencias más graves para uno o varios de las naciones participantes.

Los países miembro de la UME también han tenido que renunciar a aspectos relevantes de la política fiscal y a ejercer cualquier influencia en el tipo de cambio. Al aceptar una estricta limitación a la cuantía de los déficit presupuestarios —incluso ortodoxamente financiados—, los países miembro pierden capacidad para combatir perturbaciones asimétricas de su economía. Por otra parte, es evidente que una unión monetaria elimina toda posibilidad de actuación sobre el tipo de cambio. Con economías relativamente abiertas y en las que los agentes económicos anticipan la evolución previsible de las variables, resulta discutible la eficacia de una devaluación como mecanismo de ajuste. Probablemente lo único que permite es ganar tiempo, frente a la solución más lenta del ajuste por medio de precios y salarios. Pero esto no es poco, especialmente si la medida se adopta en períodos de baja coyuntural, como el Reino Unido, Italia o España pudieron comprobar en 1992-1993.

15. Por dolarización de hecho se entiende la que se origina en la decisión de los agentes económicos que establecen depósitos en una moneda extranjera (lo más frecuente, en dólares) y fijan el valor de sus activos en ella, que también puede ser utilizada como instrumento de pago. Se contraponen a la dolarización formal o legal, establecida por decisión del Estado.

16. Ricardo Hausmann, Michael Gavin, Carmen Pages-Serra y Ernesto Stein, “Financial Turmoil and the Choice of Exchange Rate Regime”, trabajo elaborado en el Banco Interamericano de Desarrollo y presentado en Madrid en marzo de 1999.



Con una elevada indización de la economía y un grado creciente de dolarización de hecho, la flotación no constituye una opción aceptable, por su carácter procíclico y porque origina tipos de interés más altos, un menor desarrollo del sistema financiero y hace muy sensibles los tipos de interés internos a modificaciones de los mercados internacionales. Por ello las preferencias latinoamericanas muestran una escasa propensión a los movimientos de los tipos de cambio, incluso en períodos con grandes perturbaciones monetarias como 1998

Por tanto, los países participantes en la UME han tenido que renunciar a instrumentos significativos de su política económica. Merece subrayarse que han sido precisamente los países con una peor tradición histórica en materias de inflación, déficit presupuestario y modificaciones cambiarias, los que han puesto el mayor interés en conseguir la convergencia necesaria para estar en la UME y formar parte del área del euro. Ello muestra que han valorado más el mayor acceso a los mercados de capital y la reducción del costo de financiamiento que la flexibilidad que podría ofrecer la disponibilidad de unas políticas monetarias y cambiarias propias. La soberanía monetaria ofrece ventajas indudables, pero también tiene costos que se reflejan en primas de riesgos y tipos de interés elevados, así como en el grado de exposición a las crisis monetarias. Tales costos pueden ser especialmente notorios en los países que presentan una menor credibilidad, sea por su trayectoria anterior o por otras razones económicas o políticas.

La realización de la UME y los efectos que la crisis de Brasil ha originado en América Latina han motivado un creciente interés por la integración monetaria. Parece una contradicción que ello ocurra en un período en que los países más importantes, incluido México, han tendido a dejar flotar sus monedas. Sólo Argentina continúa manteniendo su consejo monetario con relación paritaria entre el peso y el dólar. En realidad, la flotación se ha establecido como una necesidad; pero para muchos es una realidad poco deseable, al imponer un nivel alto de tasas de in-

terés, como un tributo inevitable ante la falta de confianza de los mercados en el mantenimiento de la estabilidad monetaria. Por ello, algunos piensan que sería preferible un sistema más estable e integrado. Sin embargo, al tratar de idear éste los paralelismos con Europa son escasos. La UME ha sido un proyecto de integración entre participantes relativamente iguales, aunque con una moneda —el marco— predominante. En los países del Mercosur, particularmente en Argentina, ha habido un interés directo por la experiencia —que algunos ven como una forma de evitar la inestabilidad derivada de caídas fuertes del tipo de cambio—, como la registrada por Brasil en 1999. Sin embargo, el fracaso de los primeros intentos de integración monetaria en Europa muestra las enormes dificultades de un proceso de integración de esta índole, que necesita una firme voluntad política para llegar a buen término.

Cuando se habla de integración monetaria entre países de América Latina se hace referencia, principalmente, a procesos de dolarización, tema de gran actualidad por distintos motivos. Por una parte, es un hecho que cada vez hay economías más dolarizadas en el continente. La libre movilidad de capitales y la desconfianza en la gestión monetaria llevan a que gran número de activos y pasivos se expresen y negocien en dólares y que esa moneda se emplee, incluso, para transacciones corrientes en las economías con mayor inestabilidad. Por otra, en algunos países se discute la conveniencia de implantar, legalmente, sistemas monetarios basados en el dólar, como método para conseguir

credibilidad monetaria, estabilidad y, con ella, tasas de interés moderadas. O, como en el caso argentino, se habla de la posibilidad de una dolarización plena, con sustitución total del peso por billetes de Estados Unidos. Muestra de la importancia y actualidad del tema es que, con sólo dos meses de margen, se hayan dedicado a su tratamiento una sesión de un Comité del Senado de Estados Unidos y un seminario organizado por el FMI, éste con la participación del gobernador del Banco de México.¹⁷


Cabe establecer un paralelismo entre la situación de los países de América Latina frente a la dolarización y la actitud de las economías del sur de Europa, cuyos esfuerzos por participar en la UME ya se han destacado. Antes, empero, conviene subrayar la importante diferencia que media entre ambos: en la UME, todos los países participan en la elaboración de la política monetaria común. Ésta no es algo impuesto desde fuera, sino una política que se establece en su presencia, con su opinión y, quizá, de acuerdo con sus intereses. Puede ser una diferencia formal, pero es muy importante.

El país que establece un sistema de dolarización legal renuncia necesariamente a tener sus propias políticas monetarias y cambiarias y tiene que estar dispuesto a limitar de modo drástico el monto de su déficit fiscal a lo que estrictamente pueda ser financiado por los mercados. Son limitaciones similares a las que han tenido que admitir los países europeos que trataban de incorporarse a la UME. Las ventajas principales que con ello se consigue son un mayor financiamiento global de la economía y su obtención a un costo menor.

Estas ventajas también se consiguen en el país que establece la dolarización. Además, ésta parece poner a las economías más al abrigo de las crisis monetarias cuando se producen situaciones de contagio. A cambio, el país pierde instrumentos de defensa ante desequilibrios asimétricos; es decir, ante desequilibrios diferentes de los experimentados por Estados Unidos.

Para juzgar el riesgo de la presencia de estas perturbaciones asimétricas, el instrumento habitualmente utilizado es la teoría sobre áreas monetarias óptimas. Ésta señala que los países tendrán menor propensión a sufrir tales perturbaciones cuanto más integradas estén sus economías y cuanto más similares sean sus estructuras productivas. Por otra parte, cuando aquéllas se produzcan, el ajuste se verá facilitado cuanto más móviles sean los factores de la producción y mayor sea la integración fiscal en el área, de forma que el gasto pueda reorientarse hacia las zonas más deprimidas. Por supuesto que este último aspecto carece de relevancia en el caso de la dolarización, porque es imposible que se produzcan traspasos económicos como los que tienen lugar entre estados de Estados Unidos. Por lo demás, si se acepta la teoría de las áreas monetarias óptimas como forma de evaluar los costos de la dolarización, la economía mexicana probablemente sería la que tuviera menores costos derivados de un

proceso de esa índole. Su estructura económica bastante diversificada y la fuerte interrelación con Estados Unidos, especialmente tras la firma del TLCAN, hacen menos probable que su economía pueda sufrir perturbaciones asimétricas. Éstas pueden ser mucho más importantes para Canadá, cuya economía depende decisivamente de los productos básicos. La diferencia todavía es más marcada en el caso de Argentina, que desde hace años tiene un consejo monetario basado en el dólar o en algunos países con alta inestabilidad, que hay quien considera buenos candidatos a la dolarización. Aunque en estos últimos casos lo relevante es que la dolarización permita obtener financiamiento externo y reducir drásticamente su costo, pese a la trayectoria monetaria previa que ha dañado seriamente la credibilidad. En esas condiciones, las ventajas de la dolarización pueden ser mayores que las pérdidas derivadas de una menor capacidad para hacer frente a las perturbaciones asimétricas. Hay economistas que consideran improbable que en el futuro se mantengan las cerca de 150 monedas hoy existentes. Piensan que una proporción importante de los estados puede decidir ligar sus monedas al dólar o al euro, renunciando a su soberanía monetaria. Ésta ofrece ventajas pero, como contrapartida, implica mayores costos financieros. Con la movilidad creciente de capitales, las ventajas derivadas de la soberanía monetaria resultan cada vez más limitadas, mientras los costos financieros aumentan. Por ello, Dornbusch considera que hay que olvidar los “experimentos tropicales” y “sustituirlos por una moneda dura como la mejor estrategia de desarrollo”.¹⁸ Ese autor ve un futuro con muy pocas monedas independientes, donde el dólar y el euro serían los elementos de referencia para las monedas de otros países.

En ese posicionamiento, sin embargo, como en la ya mencionada polarización en los regímenes cambiarios extremos, hay un exceso de simplificación al que propenden los economistas. En un mundo crecientemente globalizado y con elevada movilidad de capitales, la economía de los países es más frágil y situaciones desfavorables pueden originar perturbaciones antes imprevisibles. Una posible solución a este problema consiste en atar las manos de los dirigentes económicos y ligar la moneda a otra extranjera que tenga una trayectoria estable, beneficiándose de su credibilidad. Una solución que puede no ser despreciable en algunos casos, siempre que se puedan controlar algunos de sus efectos desfavorables, como la severa limitación para hacer frente a las crisis bancarias. Pero no es la única solución y tampoco necesariamente la mejor. Lo que no pueden ignorar las autoridades monetarias es que la mayor fragilidad ante las crisis y la gravedad de las perturbaciones que pueden originar hacen necesarias políticas monetarias y fiscales más ortodoxas que en el pasado, así como evitar el mantenimiento de un tipo de cambio insostenible, cualquiera que sea el régimen cambiario elegido. La movilidad de capitales puede tener grandes ventajas para los países, pero hace más grave el riesgo de error y, por tanto, obliga a extremar las medidas de precaución. 

17. La sesión del Senate Banking, Housing and Urban Affairs Committee sobre Dolarización Oficial en Países de Mercados Emergentes tuvo lugar el 22 de abril de 1999. El Foro Económico organizado por el FMI el 24 de junio de 1999 llevó como título “Dolarización: ¿capricho o futuro para América Latina?”

18. Rudiger Dornbusch, *The Euro: Implications for Latin America*, estudio preparado para el Banco Mundial, pendiente de publicación, 16 de marzo de 1999.

regionalismo se subordinan a los de la globalización, muchos países han elegido la vía regional para integrarse en la economía mundial.² Para la Unión Europea, en palabras de Helmut Kohl, "la respuesta a la globalización es la europeización". Este elemento de respuesta ha estado también muy presente en el caso español y comprende motivaciones tanto económicas como políticas.

Tres disciplinas se han ocupado del estudio de la integración regional: la economía internacional, la ciencia política y la economía política internacional. El análisis económico se ha concentrado en la dimensión, esencialmente estática, de la economía del bienestar y en algunos aspectos dinámicos, como el comportamiento de la inversión o las economías de escala; los factores políticos que a menudo subyacen en los procesos de integración económica no se han incorporado en el análisis económico hasta fechas recientes. Desde la ciencia política, la literatura sobre relaciones internacionales ha obviado con frecuencia las condiciones económicas necesarias para el éxito de las iniciativas regionales.³ Incluso la creciente literatura de la economía política internacional sobre regionalismo se ha concentrado en los factores locales en vez de abordar las conexiones entre política exterior y economía internacional.⁴

La idea de que el comercio internacional (y en general cualquier transacción económica) genera externalidades políticas positivas se remonta a Kant⁵ y a la obra de los economistas clásicos ingleses. Smith, Ricardo y J.S. Mill rechazaron las políticas mercantilistas tanto en el ámbito de la economía internacional (proteccionismo) como en el de las relaciones internacionales (políticas de poder, *power politics*). Dado su desconocimiento del proceso económico, los mercantilistas asociaron los conceptos de "balanza comercial" y "balanza de poder", considerando las relaciones exteriores un juego de suma cero.⁶ Estas

ambos en *Economic Journal*, julio de 1998, y A.O. Krueger, "Are Preferential Trading Arrangements Trade-Liberalizing or Protectionist?", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 13, núm. 4, otoño de 1999.

2. B. Fischer, "Globalisation and the Competitiveness of Regional Blocs", *Intereconomics*, julio-agosto de 1998.

3. Para una integración de ambos elementos, puede consultarse W. Mattli, *The Logic of Regional Integration*, Cambridge University Press, 1999.

4. Para una revisión reciente y exhaustiva de dicha literatura véase E.D. Mansfield y H.V. Milner, "The New Wave of Regionalism", *International Organization*, vol. 53, núm. 3, verano de 1999. Un análisis desde la perspectiva de economía política de las diferentes iniciativas regionales se efectúa en un número especial de *Third World Quarterly* (vol. 20, núm. 5, 1999), coordinado por M.H. Marchand, M. Boas y T.M. Shaw.

5. I. Kant, *Sobre la paz perpetua*, 1795. Tecnos, Madrid, 1994. Para una discusión sobre el tema, véase M.W. Doyle, "Liberalism and World Politics", *American Political Science Review*, vol. 80, núm. 4, diciembre de 1986.

6. J. Viner, "Power versus Plenty as Objectives of Foreign Policy in the 17th and 18th centuries", 1946. en R.A. Baldwin (ed.), *Key Concepts in International Political Economy*, vol. II, Edward Elgar, Aldershot, 1993.

políticas mercantilistas se han revelado muy resistentes a los desarrollos teóricos posteriores, incorporándose de alguna manera en casi todos los argumentos proteccionistas modernos. En cualquier caso, parece que hay cierto consenso, dictado sobre todo por la experiencia, acerca de que las transacciones internacionales generan externalidades políticas positivas. La renuncia a las políticas de poder y al proteccionismo son, por tanto, una precondition indispensable para llevar a cabo un proceso de integración regional.

En un artículo reciente, Schiff y Winters señalan que al considerar las externalidades en materia de seguridad, los acuerdos regionales pueden constituir un óptimo de bienestar.⁷ Esos autores distinguen tres motivaciones para la conclusión de acuerdos regionales. En primer término, prevenir revueltas internas o incluso la guerra civil; esta estrategia puede apreciarse en los intentos de algunos países del Magreb por alcanzar acuerdos de libre comercio con la Unión Europea que actúen a modo de vacuna frente al fundamentalismo islámico o en la reciente estrategia europea de integrar gradualmente a los Balcanes para reducir las tensiones en la zona. En el caso español, la prioridad política otorgada a la integración en la CEE dejó en segundo plano las tensiones heredadas de la Guerra Civil que podrían haber aflorado tras la muerte del dictador. En segundo término, la integración regional puede suponer una respuesta ante amenazas regionales; los ejemplos más evidentes son la creación del Consejo de Cooperación del Golfo para responder a la hegemonía militar de Irán e Iraq y los esfuerzos de los países del centro y este de Europa por integrarse en la Unión Europea y conjurar la amenaza rusa. Para España, esta motivación no ha sido muy importante, pero su entrada en la OTAN se asoció en buena medida a la adhesión a la CEE; más recientemente, el conflicto de los Balcanes ha impulsado la creación de una identidad europea de defensa. En tercer término, una experiencia histórica de conflictos bélicos o políticos entre países vecinos puede conducirles a un proceso de integración que eleve el costo de oportunidad del conflicto, inhibiendo su aparición; el ejemplo más evidente es la propia creación de la CEE para poner fin a las guerras entre Francia y Alemania, pero también la formación del Mercosur como medio para apaciguar las tensas relaciones entre Argentina y Brasil. Así, las relaciones políticas y económicas entre España y Portugal se han normalizado desde su ingreso en la CEE, al igual que las franco-españolas, por ejemplo en materia de cooperación contra el terrorismo de ETA (siglas en vascuense de País Vasco y Libertad).

En una línea más económica, Fernández y Portes han añadido nuevas ganancias a la lista de beneficios tradicionales de las áreas de libre comercio.⁸ La literatura económica convencional reconocía como sus principales beneficios la creación de comercio, los efectos positivos en la relación real de intercambio, el

7. M. Schiff y L. A. Winters, "Regional Integration as Diplomacy", *World Bank Economic Review*, vol. 12, núm. 2, mayo de 1998.

8. R. Fernández y J. Portes, "Returns to Regionalism: An Analysis of Nontraditional Gains from Regional Trade Agreements", *World Bank Economic Review*, vol. 12, núm. 2, mayo de 1998.

aumento de la competencia, las economías de escala y el crecimiento de la inversión extranjera. Fernández y Portes introducen las ganancias que se reseñan enseguida, ampliadas para abarcar las externalidades políticas, las cuales se ilustran mediante el caso español:

1) La mejora en la congruencia temporal de las políticas económicas y de las reformas políticas. España, por ejemplo, se ha beneficiado de la credibilidad que supuso para sus reformas políticas el ingreso en un club de democracias y más recientemente de la credibilidad otorgada a su política económica por las condiciones de Maastricht.

2) La prevalencia de determinadas condiciones políticas y económicas. Con su ingreso en la CEE España puso de relieve su condición de sistema basado en la economía de mercado con democracia liberal.

3) La de brindar una especie de seguro ante futuras eventualidades. España, por ejemplo, ingresó en condiciones más favorables de las que probablemente se le hubiesen impuesto si su adhesión se hubiera producido con posterioridad a la ampliación al Este de la Unión Europea y, en cualquier caso, desde ésta puede negociar las condiciones de acceso de estos países.

4) La de mejorar la capacidad de negociación frente a terceros países o grupos regionales; en general, este fenómeno se ha plasmado en España en un mayor peso en la arena internacional y más concretamente en una mayor capacidad de negociación, por ejemplo, en las disputas pesqueras con Marruecos o Canadá o en la defensa de su sector agrícola en la pasada Ronda de Uruguay.

5) Desde una perspectiva de economía política, la integración regional puede vencer las resistencias a la liberalización, tanto económica como política, más enconadas cuando se producen de manera unilateral; en el caso español, esto se puede ilustrar por el frecuente recurso a la coartada externa para vencer las objeciones de los grupos de presión, puesto que es la Comisión Europea, y no el propio gobierno, la que asume el costo político de determinadas medidas impopulares.

En otro sentido, Kindleberger ha argumentado que en un entorno global los bienes públicos internacionales no se producirán en cantidad suficiente debido al problema del gorrón:⁹ por ejemplo, sin el liderazgo militar de Estados Unidos, que corrió con la mayor parte de los costos, probablemente no se hubiese producido el ataque militar contra Serbia para impedir la limpieza étnica de los albanos-kosovares (el bien público internacional sería el respeto a los derechos humanos). La solución consistiría en que tales bienes los provea un líder o una potencia hegemónica (caso de un mundo unipolar) o el conjunto de organismos internacionales (caso de un mundo multipolar).¹⁰ Descendiendo al nivel regional, los bienes colectivos pueden

proporcionarlos las potencias regionales o las instituciones supranacionales de carácter regional. En este último caso surgen los procesos de integración.

En la Unión Europea, las instituciones comunitarias se encargan de proveer bienes públicos colectivos, como las normativas comunitarias (en materia de competencia, ambiente, telecomunicaciones y estándares aduaneros o de calidad, entre otras), las redes transeuropeas de transporte y telecomunicaciones o un mercado único, entre muchos otros. Pero, en un sentido más amplio, la integración europea, al inhibir los conflictos bélicos entre estados miembro, también ha proporcionado un bien público internacional: la paz en Europa.

Otra cuestión consiste en delimitar el propio concepto de regionalismo. En general, es posible hablar de áreas de libre comercio, uniones aduaneras, mercados comunes, uniones económicas y monetarias e, incluso, uniones políticas, aunque con frecuencia las iniciativas regionales combinan las características de las figuras mencionadas. Pero lo verdaderamente significativo es el contenido real que se esconde tras dichos términos. Así, se puede hablar de "integración profunda", de "regionalismo abierto" o de "regionalismo virtual".¹¹ Los dos primeros no son antitéticos: la Unión Europea es un ejemplo de integración profunda y relativamente abierta (si se obvia la Política Agrícola Común, PAC). Por otra parte, el regionalismo puede ser tan abierto o tan ambicioso como para considerarlo virtual; muchos de los intentos pasados por alcanzar la integración regional entre países en desarrollo fueron tan superficiales o tan poco realistas que concluyeron como un baile de siglas sin contenido político ni económico. También conviene advertir acerca del concepto de "regionalismo abierto", cuyo atractivo paralelismo intuitivo con la sociedad abierta de Popper es difícil de concretar. En la práctica se debe someter a las exigencias del artículo XXIV del GATT/OMC, que estipula que los acuerdos preferenciales no deben implicar una mayor protección a la previamente vigente.

El corolario de todo lo anterior es que el regionalismo tiene implicaciones políticas y económicas cuyo análisis por separado resulta empobrecedor. En la medida en que economía y política interaccionan, el regionalismo entraña una modificación del contexto exterior de los países que lo adoptan. La cuestión estriba en ver si la integración regional y sus beneficios se producen a expensas de terceros países mediante efectos económicos como la desviación de comercio, pero también de la desviación de las inversiones extranjeras, de la ayuda oficial al desarrollo o de la política de inmigración. Para completar el cuadro con variables políticas, también se debería analizar si el regionalismo supone una alteración de las políticas exteriores y de la percepción de los ciudadanos respecto a las relaciones de su país con el extranjero. Este análisis, referido a España, se efectúa en el siguiente apartado.

11. A. Vasconcelos, "Régionalisme et partenariat Euro-Méditerranéen", en G. Escribano (ed.), *Economía y política del área de libre comercio euro-mediterránea*, Centro Español de Relaciones Internacionales, Madrid, 1999.

9. Ch.P. Kindleberger, "International Public Goods without International Government", *American Economic Review*, vol. 76, núm. 1, 1986.

10. Sobre la problemática de los bienes públicos globales, véase I. Kaul, I. Grunberg y M.A. Stern (eds.), *Global Public Goods*, Oxford University Press, 1999.

C U A D R O 1

ESPAÑA: DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA E INTENSIDAD COMERCIAL DEL COMERCIO EXTERIOR, 1985 Y 1998

	Exportaciones (%)		Índice de intensidad exportadora ¹		Importaciones (%)		Índice de intensidad importadora ²		Francia	
	1985	1998	1985	1998	1985	1998	1985	1998	IIE 1998	III 1998
Unión Europea	53.94	70.30	1.40	2.01	39.16	68.43	1.08	2.05	1.55	1.87
Japón	1.30	0.94	0.18	0.12	3.42	2.70	0.36	0.60	0.20	0.74
Estados Unidos	10.04	4.32	0.50	0.32	10.90	5.25	0.97	0.33	0.55	0.56
Canadá	1.03	0.48	0.23	0.12	0.42	0.35	0.09	0.10	—	—
Australia-Nueva Zelandia	0.54	0.44	0.31	0.34	0.60	0.30	0.40	0.23	0.36	0.28
América Latina	4.76	6.54	1.18	1.17	11.06	3.88	2.11	0.68	0.46	0.32
México	1.01	1.03	1.31	0.48	5.76	0.73	4.93	0.39	0.20	0.11
Mercosur	0.77	2.47	0.72	1.52	3.24	1.56	1.74	0.92	0.77	0.51
Argentina	0.42	1.15	2.00	2.32	0.93	0.62	2.10	1.23	1.01	0.31
Brasil	0.26	1.18	0.32	1.13	2.09	0.89	1.54	0.86	0.65	0.66
Mediterráneo	11.70	5.57	1.69	1.42	17.46	4.87	2.46	1.18	1.61	1.07
Magreb	2.50	1.79	2.75	3.74	3.67	1.61	4.14	3.43	5.09	4.23
Argelia	0.68	0.58	1.26	2.64	2.81	1.01	4.14	6.39	3.99	3.43
Marruecos	1.20	0.87	5.63	6.23	0.60	0.44	5.26	2.76	5.82	5.34
Túnez	0.62	0.33	4.04	2.87	0.26	0.16	2.81	1.05	6.30	3.88
Medio Oriente	8.15	2.66	1.52	0.90	13.56	2.85	2.34	0.98	0.99	0.65
Turquía	1.04	1.12	1.68	2.29	0.23	0.40	0.55	0.52	1.95	0.73
Europa del Este	3.65	3.58	0.53	0.82	2.46	2.12	0.40	0.46	0.89	0.70
Grupo de Visegrado ³	0.45	1.76	0.26	1.14	0.54	0.87	0.33	0.45	1.20	0.68
Resto de Asia	4.22	2.59	0.35	0.14	3.21	7.12	0.29	0.47	0.33	0.60
África al Sur del Sáhara	3.56	1.43	1.64	0.95	12.34	2.66	4.76	1.94	3.41	2.79

1. Índice de intensidad exportadora (IIE) = $(X_{ij}/X_i)/(M_j/W)$; donde X_{ij} : exportaciones de "i" a "j"; X_i : exportaciones totales del país "i"; M_j : importaciones totales del país "j"; W : comercio internacional total. 2. Índice de intensidad importadora (III) = $(M_{ji}/M_j)/(X_i/W)$; donde M_{ji} : importaciones del país "i" desde el país "j". Un índice de 1 significa que los flujos de los países de referencia son proporcionales a su peso en el comercio internacional, mientras que un índice mayor (menor) que la unidad refleja flujos de mayor (menor) importancia de lo que justifica la participación del país dado en el comercio internacional. 3. Integrado por Polonia, Hungría y la República Checa. Los datos incluyen a Eslovaquia, por no haber cifras diferenciadas para 1985.

Fuente: IMF, *Direction of Trade Statistics Yearbook*, varios años.

LAS RELACIONES EXTERIORES DE ESPAÑA TRAS SU INGRESO A LA CEE: ¿HAY UN ANTES Y UN DESPUÉS?

Los cambios en los flujos económicos internacionales y en las actitudes y políticas españolas frente al exterior no son sencillos de evaluar. La mera comparación entre las grandes cifras del comercio exterior español en 1985 y 1998, por ejemplo, puede no ser concluyente. En este período, la economía española registró un cambio estructural muy importante, en parte gracias a la integración en la CEE, que ha afectado a la especialización geográfica y por productos del comercio exterior español. En forma semejante, el papel de España como inversionista internacional, donante y país de acogida de inmigrantes es relativamente reciente. Es muy complicado aislar el efecto inducido por el crecimiento y la modernización política y económica en las relaciones exteriores españolas del causado por la integración en la CEE. Por ello, el análisis se restringe a la distribución geográfica de los flujos y matiza muchas de las conclusiones sugeridas por los datos.

El comercio exterior

Tras la Guerra Civil, España entró en un período de aislamiento económico determinado por las políticas autárquicas del fran-

quismo. Cuando la autarquía se reveló destinada al fracaso, el régimen permitió la reforma de las políticas económicas y en particular de las exteriores. La política comercial inició una liberalización paulatina a partir del Plan de Estabilización de 1959, pero siguió siendo relativamente proteccionista hasta la década de los ochenta. El segundo elemento clave para entender las relaciones económicas exteriores españolas fue el Acuerdo Preferencial con la CEE de 1970, mediante el cual ésta, en síntesis, procedió a rebajar su arancel medio ponderado 53% para los productos industriales españoles; los agrícolas quedaron excluidos, con la salvedad de los cítricos, que obtuvieron ventajas arancelarias considerables. A cambio, España otorgó a los estados miembro de la CEE una rebaja del arancel medio ponderado de 22% en productos industriales y concesiones agrícolas limitadas.¹² Se trató, por tanto, de una liberalización asimétrica bastante benéfica para los intereses españoles. La perspectiva de exportar artículos manufacturados a la CEE, junto con el bajo costo de la mano de obra, supusieron factores muy atractivos para los capitales extranjeros y numerosas transnacionales se instalaron en esos años en España. Esta cuestión es importante, pues

12. Ministerio de Comercio, Subdirección General de Política Comercial con la CEE, "Visión retrospectiva del Acuerdo de 1970: problemas de la adhesión", *Información Comercial Española*, junio-julio de 1979.

implica que parte del proceso de desviación de comercio (el relativo a las exportaciones de manufacturas) y de atracción de inversiones extranjeras se produjo antes de la adhesión de 1986.

A partir de 1986 la política comercial española se integra a la comunitaria, con dos efectos: frente a la CEE, la eliminación gradual de la protección a las manufacturas y la agricultura, cuya contrapartida fue la lenta apertura de los mercados agrícolas comunitarios (las manufacturas españolas ya ingresaban con relativa libertad en virtud del Acuerdo Preferencial de 1970); frente al resto del mundo, una liberalización comercial muy importante en materia de productos industriales y la integración en la PAC, lo que en cualquier caso supuso una reducción significativa del arancel nominal medio español. Se trata, por tanto, de un caso de regionalismo abierto de conformidad con el artículo XXIV del GATT/OMC.

La primera cuestión que se debe plantear es: ¿de qué manera la adhesión a la CEE ha afectado la distribución geográfica del comercio exterior español? En el cuadro 1 se presenta ésta, así como los índices de intensidad exportadora e importadora.¹³ En 1985 la Unión Europea, entonces CEE, representaba 54% de las ventas foráneas y 39% de las compras españolas; en 1998, la relación fue de 70% en ambas transacciones, esto es, un incremento importante del comercio con esta zona, en particular del lado de las importaciones. Las restantes áreas geográficas y países considerados pierden peso en el comercio español, con las siguientes salvedades: a) como destino de las exportaciones españolas ganan importancia América Latina, especialmente el Mercosur, Turquía y el denominado Grupo de Visegrado,¹⁴ y b) incrementar su participación como origen de las importaciones españolas Turquía, el Grupo de Visegrado y Asia. Uno de los perjudicados fue Estados Unidos, cuyo comercio con España se redujo de manera proporcional. La economía estadounidense obtuvo una compensación con base en el artículo XXIV del GATT/OMC por el desvío de las importaciones españolas de cereales, que desde 1986 se importan desde la CEE.

El análisis de los índices de intensidad exportadora e importadora (IIE e III) resulta más interesante. El cuadro 1 muestra las zonas geográficas y los países con los que España entabla un comercio más intenso (IIE e III superiores a la unidad) de lo que se desprende de su peso en el comercio mundial. Las zonas geo-

13. Índice de intensidad exportadora (IIE) = $(X_{ij}/X_i)/(M_j/W)$; donde X_{ij} : exportaciones de "i" a "j". X_i : exportaciones totales del país "i". M_j : importaciones totales del país "j". W : comercio internacional total. Índice de intensidad importadora (III) = $(M_{ij}/M_i)/(X_j/W)$; donde M_{ij} : importaciones del país "i" desde el país "j". Un índice de 1 significa que los flujos de los países de referencia son proporcionales a su peso en el comercio internacional, mientras que un índice mayor (menor) que la unidad refleja flujos de mayor (menor) importancia de lo que justifica la participación del país dado en el comercio internacional.

14. El grupo de Visegrado, integrado por Polonia, Hungría y la República Checa, es candidato preferente a la ampliación y goza de un régimen comercial muy beneficioso por parte de la Unión Europea; no obstante, los datos incluyen Eslovaquia, por no haber cifras diferenciadas para 1985.



Dentro del mismo bloque comercial los países que lo componen se especializan en las regiones y los países con los que mantienen relaciones exteriores sólidas. Aun sometidos a una misma política comercial convencional, los estados miembro mantienen un margen de maniobra

gráficas y países con flujos comerciales españoles más intensos son los siguientes: a) la Unión Europea, Argentina y el Magreb, tanto en importaciones como en exportaciones; b) América Latina, en particular el Mercosur, Turquía y Europa del Este, en especial el Grupo de Visegrado, en lo que respecta a las exportaciones españolas, y c) las importaciones procedentes de África. El comportamiento del IIE de 1985 a 1998 revela una intensificación de las exportaciones españolas hacia la Unión Europea, el Mercosur, el Magreb, Turquía y Europa del Este, sobre todo el grupo de Visegrado, y pierden intensidad las del resto de destinos. El comportamiento del III español es muy diferente: sólo se intensifican las importaciones procedentes de la Unión Europea y Argelia (entre aquellos cuyo III es mayor que uno) y las de Japón, Europa del Este y Asia.

El mayor peso de Turquía y del Grupo de Visegrado en el comercio español es un fenómeno inducido por la integración en Europa, pues la UE mantiene con el primero una unión aduanera y con el segundo un acuerdo de asociación de carácter comercial preferencial.¹⁵ El aumento de la importancia de Asia

15. Véase sobre este último aspecto L. López Moreno, "La ampliación de la UE. Consideraciones para la política comercial común y de España", *Información Comercial Española*, núm. 776, febrero de 1999.

C U A D R O 2

ESPAÑA: INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS NETAS, 1997 Y 1998
(MONTO Y DISTRIBUCIÓN)

	Millones de pesetas		1997-1998 (%)
	1998	1997	
Unión Europea	551 036	514 337	39.30
Estados Unidos	64 467	55 349	4.35
Japón	974	36	0.02
Australia	1 120	- 251	0.01
América Latina	1 489 350	310 468	49.66
Mercosur	1 160 573	195 171	36.25
Argentina	129 378	121 134	9.25
Brasil	1 025 613	74 037	26.87
México	37 934	10 982	1.43
Chile	50 098	37 801	3.10
Magreb	24 674	2 977	0.71
Argelia	522	84	0.02
Marruecos	1 955	2 850	0.19
Túnez	22 197	43	0.50
Turquía	1 178	935	0.08
Europa del este	3 090	1 089	0.13
Resto de Asia	1 426	3 076	0.19
África al Sur del Sáhara	3 479	1 685	0.17
Total	2 230 204	954 268	100.00

Fuente: CIDOB, *Anuario Internacional 1998*, Barcelona, 1999.

como proveedor obedece al desarrollo industrial de la región en las últimas décadas, aunque puede ligarse a la apertura comercial que frente a dicha zona supuso que España adoptara la política comercial común. Respecto a América Latina y el Magreb, con los que la nación ibérica mantiene relaciones privilegiadas por cuestiones históricas, culturales o geográficas, los efectos de la integración española en la Unión Europea parecen relevantes. Del lado de las importaciones, América Latina pierde importancia para España y sólo Argentina, de los países incluidos en el cuadro 1, mantiene un III superior a la unidad. El III para el Mediterráneo en su conjunto también baja, pero se mantiene muy elevado para el Magreb, aumentando para Argelia debido a las importaciones de energéticos (lo que depende de los precios de la energía). Respecto a África, el Tratado de Lomé, que estipula un trato preferencial a las excolonias europeas (especialmente a las africanas), ha impedido un descenso más abrupto del III correspondiente. Los datos muestran que las importaciones españolas han tenido una desviación de comercio desde los proveedores tradicionales hacia la Unión Europea.¹⁶

Del lado de las exportaciones, en cambio, el IIE se mantiene para América Latina y aumenta en los casos del Mercosur y del

Magreb; es decir, la integración en la Unión Europea no ha supuesto una menor intensidad exportadora hacia ambos mercados, sino todo lo contrario. Detrás de ese resultado pueden estar los efectos del acuerdo entre el Mercosur y la Unión Europea, así como las exportaciones inducidas por los flujos de inversión hispana hacia la región. El caso de México, con el cual el comercio español pierde intensidad rápidamente (el IIE se reduce a la tercera parte y el III a la décima parte), se explica por los procesos paralelos de integración regional de España y ese país. Se espera que el reciente acuerdo entre México y la Unión Europea pueda paliar el deterioro de las relaciones hispano-mexicanas.

Estos resultados deben matizarse por tendencias globales ajenas a los fenómenos regionales. Así, el aumento del IIE español con América Latina se explica en parte por la mejora global del comportamiento exportador español y por la recuperación económica y la significativa liberalización comercial de América Latina. El hecho de que la intensidad comercial española con el Magreb sea tan elevada no es ajeno a los mecanismos preferenciales de que disfruta la región en virtud de sus Acuerdos de Asociación con la Unión Europea, en ausencia de los cuales el III sería, sin duda, mucho menor. En general, el cuadro 1 ofrece un panorama de desviación de comercio en favor de las importaciones procedentes de la Unión y de algunas de las regiones que disfrutaban de un acceso preferencial a los mercados europeos; en materia de intensidad exportadora, España parece haberse especializado, además de la Unión Europea, en América Latina y el Magreb. Es decir, el comercio español se ha regionalizado siguiendo las pautas de la política comercial convencional comunitaria, pero mantiene cierta intensidad con América Latina (en lo que respecta a las exportaciones) y con el Magreb.

Un ejercicio interesante es contrastar la pauta geográfica del comercio exterior español con la de otro país comunitario. Si se comparan los índices de intensidad comercial españoles con los franceses, se aprecia que ambos, especialmente el IIE, alcanzan valores superiores para el comercio entre España y América Latina que para el franco-latinoamericano, lo que confirma la especialización de los envíos españoles a América Latina. En cambio, Francia presenta mayores valores del IIE y del III que España en su comercio con el Magreb y África subsahariana. Estos resultados confirman que dentro del mismo bloque comercial los países que lo componen se especializan en las regiones y los países con los que mantienen relaciones exteriores sólidas. Aun sometidos a una misma política comercial convencional, los estados miembro mantienen un margen de maniobra para su política exterior, que se instrumenta mediante mecanismos no comerciales.

Una última cuestión es la relativa al comercio intraindustrial. Escribano y Trigo han empleado el índice Grubel-Lloyd de comercio intraindustrial como indicador de integración económica, aplicándolo al comercio de la Unión Europea y Estados Unidos con América Latina y el Mediterráneo.¹⁷ Los resultados mues-

16. La desviación de comercio en las importaciones españolas procedentes de América Latina ha sido verificada por estudios *ex ante* (J.A. Alonso y V. Donoso, *Efectos de la adhesión de España a la CEE sobre las exportaciones de Iberoamérica*, Cultura Hispánica, Madrid, 1983) y *ex post* (A. Trigo, "Creación versus desviación de comercio: un modelo de demanda de importaciones entre España y América Latina", *Revista de Economía Aplicada e Historia Económica*, núm. 7, 1998).

17. G. Escribano y A. Trigo, "El comercio intra-industrial Norte-Sur. Las experiencias europea y americana". *Boletín de Información Comercial Española*, núm. 2611, 1999.

C U A D R O 3

DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LA AYUDA DE ESPAÑA Y DEL COMITÉ DE AYUDA AL DESARROLLO, 1987-1988 Y 1995-1996 (PORCENTAJES)

Regiones	1987-1988		1995-1996	
	España	CAD	España	CAD
América Latina	62.4	12.5	49.4	13.4
África al sur del Sáhara	19.5	33.7	20.4	31.1
Asia	11.7	30.3	17.5	29.5
Norte de África y Medio Oriente	5.9	16.8	10.9	16.5
Europa	0.4	1.8	1.7	3.8

Fuente: J.A. Alonso, "Especialización sectorial y geográfica de la ayuda española". *Información Comercial Española*, núm. 778, mayo-junio de 1999.

tran que el comercio intraindustrial estadounidense con América Latina es relativamente más elevado que el que mantiene la Unión Europea con el Mediterráneo. Este resultado se puede interpretar como una mayor integración de los sistemas productivos americanos que los euro-mediterráneos. En forma semejante, el comercio intraindustrial Estados Unidos-Mediterráneo es más elevado que el entablado entre la Unión Europea y América Latina. Éste es otro de los efectos comerciales de la integración: el desvío del comercio intraindustrial hacia el interior de los bloques comerciales determinado en parte por un entramado restrictivo de reglas de origen.

Inversiones extranjeras, ayuda al desarrollo y política de inmigración

Limitar el estudio al comportamiento del comercio exterior es omitir flujos importantes para el análisis de las relaciones exteriores de un país, especialmente en el marco de un mercado común, donde el comercio está sujeto a las políticas comunes en mayor medida que las inversiones, la ayuda o la política de inmigración. En concreto, el actual marco de globalización financiera, mucho más profundo que el comercial, otorga gran importancia a la inversión extranjera. Antes de la adhesión a la CEE, España apenas invertía en el exterior, tanto por causas culturales (aversión al riesgo y apego al mercado interno del empresario español) como macroeconómicas (déficit estructural de la balanza de pagos en cuenta corriente, originado por un ahorro interno insuficiente para financiar la inversión nacional). En años recientes, el saneamiento del déficit corriente español y el impulso de la globalización han empujado a las empresas españolas a iniciar un proceso de inversión en el exterior sin precedente.

Como muestra el cuadro 2, la distribución geográfica de la inversión extranjera directa (IED) española difiere considerablemente de la del comercio exterior. Para la media de los años 1997-1998, el destino preferente de la IED española fue, en orden de prelación, América Latina, la Unión Europea, Estados Unidos y el Magreb. En el subcontinente americano, el grueso de la inversión se destinó al Mercosur y, en su seno, a Brasil. Chile se

revela como un destino importante de la IED española, mientras que México, en forma semejante a lo observado para los flujos comerciales, ocupa un lugar secundario. Aquí es preciso introducir algunos matices que se consideran relevantes. Primero, el auge de la inversión extranjera española en América Latina tiene mucho que ver con los procesos de reforma económica de la región, como la mejora del clima macroeconómico, la desregulación y, sobre todo, la privatización de empresas públicas; con todo, debe quedar clara la preferencia de la IED española por América Latina. Segundo, y en sentido contrario, las inversiones hispanas en el Magreb están muy por debajo de su potencial debido a la mala calidad de las políticas económicas de dichos países, las trabas burocráticas que padece el inversionista y la inseguridad jurídica, pero también por cierto componente de choque cultural; en cualquier caso, las inversiones españolas en Marruecos son cuantiosas y podrían aumentar conforme las reformas económicas avancen y progrese el Acuerdo de Libre Comercio con la Unión Europea, cuya aplicación plena está prevista para 2010.

En materia de ayuda al desarrollo, España empieza a suministrar flujos importantes de ayuda en los años noventa. Su distribución geográfica muestra la orientación de la política exterior española hacia los países en desarrollo, puesto que, tal como ocurre con la inversión extranjera, no está vinculada directamente con las políticas comunitarias y, a diferencia de aquella, refleja decisiones políticas en vez de empresariales. El cuadro 3 muestra como primer receptor de la ayuda española a América Latina, seguida de lejos por África, Asia y el Norte de África y el Medio Oriente. Tras la adhesión a la CEE, en las dos últimas regiones el peso de la ayuda aumentó, mientras que se redujo la cuota absorbida por América Latina. Cuando se compara la distribución geográfica de la ayuda española con la del Comité de Ayuda al Desarrollo (CAD) de la OCDE, se observa que la de España está muy sesgada en favor de América Latina.¹⁸ Este resultado es especialmente significativo si se considera que esa región tiene un grado de desarrollo muy superior al del resto, por lo que la ayuda española tiene aún mayores connotaciones de política exterior. Dentro del capítulo de la ayuda hispana al desarrollo es necesario destacar el caso singular de Guinea Ecuatorial: como la única excolonia española del África al sur del Sáhara, el flujo de fondos y cooperantes hacia este pequeño país ha sido muy importante.¹⁹

En cuanto a los flujos económicos, es interesante presentar los datos del origen geográfico de los inmigrantes y de los extranjeros residentes en España. En fechas recientes, la economía ibérica pasó de emisora a receptora de flujos migratorios. Dada su pertenencia al espacio de Schengen, que marca restricciones considerables al número de inmigrantes no comunitarios

18. Para un análisis reciente de la ayuda española, véase J.A. Alonso, "Especialización sectorial y geográfica de la ayuda española". *Información Comercial Española*, núm. 778, mayo-junio de 1999.

19. Sobre la ayuda española a Guinea Ecuatorial y su componente de política exterior se puede consultar G. Escribano, "Guinea Ecuatorial: de la ayuda al petróleo", *Meridiano CERI*, núm. 24, abril de 1999.

C U A D R O R O 4

ESPAÑA: INMIGRANTES Y EXTRANJEROS RESIDENTES POR ORIGEN GEOGRÁFICO, 1989 Y 1997

	Inmigrantes procedentes del extranjero clasificados por país de procedencia				Extranjeros residentes en España clasificados por país de nacionalidad			
	Inmigrantes		Participación (%)		Extranjeros residentes		Participación (%)	
	1989	1997	1989	1997	1989	1998	1989	1998
Unión Europea	4 847	13 025	50.23	36.57	245 772	295 259	61.73	41.03
América Latina	2 251	8 809	23.33	24.73	63 529	130 203	15.96	18.09
Argentina	747	892	7.74	2.50	16 165	17 007	4.06	2.36
Brasil	91	629	0.94	1.77	1 841	7 012	0.46	0.97
México	90	259	0.93	0.73	3 486	4 360	0.88	0.61
Argelia	25	335	0.26	0.94	675	7 043	0.17	0.98
Marruecos	664	6 899	6.88	19.37	14 471	140 896	3.63	19.58
Europa del Este	381	2 254	3.95	6.33	2 476	22 560	0.62	3.13
Asia	630	1 935	6.53	5.43	28 721	60 714	7.21	8.44
Estados Unidos	236	448	2.45	1.26	18 192	15 563	4.57	2.16
Africa al sur de Sahára	312	1 110	3.23	3.12	8 566	31 548	2.15	4.38
Total	9 650	35 616	100.00	100.00	398 147	719 647	100.00	100.00

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, *Estadística de Variaciones Residenciales*.

que sus estados participantes pueden acoger, España carece de autonomía para formular una política de inmigración autónoma. No obstante, mantiene el margen de maniobra suficiente para seleccionar los países de origen de los inmigrantes que recibe, lo que refleja las prioridades de su política exterior. El cuadro 4 recoge datos referentes al origen geográfico de los inmigrantes y de los extranjeros residentes en España.

El mayor número de inmigrantes y de extranjeros residentes en España es originario de la Unión Europea y su acogida no tiene interpretación política, pues dentro de la Unión rige el principio de libertad de movimientos y fuera de ella la mayor parte de los inmigrantes procede de América Latina y Marruecos, seguidos a mucha distancia por los de Europa del Este, Asia y África. Destaca el rápido aumento de los inmigrantes marroquíes y en menor medida de los del este de Europa, en claro contraste con el estancamiento de los procedentes de América Latina. En el capítulo de extranjeros residentes, fuera de los comunitarios, el primer puesto lo ocupa Marruecos, cuyos ciudadanos residentes en España han aumentado con gran celeridad, seguido de los latinoamericanos y a mucha distancia por los asiáticos, los africanos y los europeos orientales. Es decir, la política española de inmigración parece discriminar en favor de súbditos marroquíes y en menor medida de ciudadanos latinoamericanos y del este de Europa. De nuevo, queda patente el sesgo a favor de las áreas tradicionales de la política exterior española (Magreb y América Latina) y el influjo del entorno europeo (Europa del Este y África).

La opinión pública

En materia de relaciones exteriores, la percepción de los ciudadanos acerca de los países y las áreas geográficas de su entorno resulta especialmente relevante. Así, será difícil para los go-

biernos justificar un elevado nivel de ayuda o generosos contingentes de inmigración en beneficio de países mal considerados por la opinión pública. En forma semejante, las empresas preferirán invertir y comerciar en regiones para las cuales perciban pocos riesgos políticos, culturales y económicos, pues ello reduce sus costos de transacción. Este aspecto merece destacarse, pues muchas veces se defiende el concepto de "socio natural" basándose en la mera cercanía geográfica. Sin embargo, la afinidad cultural puede evocar ese mismo concepto y salvar las distancias geográficas, cual es el caso de España con América Latina (o del acuerdo de libre comercio Estados Unidos-Israel).

España tiende a especializarse, desde el punto de vista de sus relaciones exteriores, en la Unión Europea, América Latina y el Magreb, pero ¿cuál es el estado de la opinión pública española sobre el particular? Los cuadros 5 y 6 ofrecen algunos datos de interés acerca de este asunto. El primero recoge la valoración de la estima que merecen a la población española algunos países, la cual apenas registra alteraciones significativas entre los dos años considerados. Los mejor valorados son los estados miembro de la Unión Europea y las dos grandes potencias económicas, Estados Unidos y Japón. Les siguen los países latinoamericanos, con México a la cabeza. Los menos apreciados de la lista son todos los países árabes. Por otro lado, el grado de interés de la población española por las noticias de las regiones incluidas en el cuadro 6 sugiere que las preocupaciones de los españoles se centran cada vez más en la Unión Europea, seguida de América Latina y el Magreb. Estos resultados son congruentes con los analizados en los dos apartados precedentes. Por una parte, crece el interés por la Unión, en la medida en que la realidad española está crecientemente interrelacionada con la comunitaria y la identidad europea se consolida. En segundo lugar, la generosidad en la ayuda al desarrollo y en la política de inmigración obedece a una elevada estima en el caso de Améri-

C U A D R O 5

VALORACIÓN DE LA ESTIMA QUE MERECEN A LA POBLACIÓN ESPAÑOLA GENERAL LOS SIGUIENTES PAÍSES, 1991-1997

	1991	1997
Suecia	6.06 ^a	5.82
Italia	6.12	5.70
Japón	6.15	5.59
Estados Unidos	5.54	5.48
Portugal	5.39	5.42
Reino Unido	5.64	5.33
Francia	5.89	5.29
México	5.30	5.22
Argentina	5.08	5.17
Brasil	5.19	5.07
Nicaragua	5.05	4.88
Sudáfrica	4.44	4.80
Cuba	4.54	4.72
Rusia	5.96	4.58
China	5.09	4.41
Egipto	5.00	4.39
Arabia Saudita	4.43	4.01
Israel	3.82	3.62
Marruecos	3.87	3.40
Argelia	3.98	2.94
Libia	3.27 ^a	2.89
Iraq	2.27	2.58

a. Datos de 1992.

Fuente: S. Del Campo, *La opinión pública española y la política exterior*, Incipe, Madrid, 1991 y 1998.

ca Latina y a la necesidad de conjurar mediante el desarrollo económico lo que se percibe como una amenaza, en cuanto al Magreb; en cualquier caso, las tendencias de la opinión pública española aseguran la continuidad de la política exterior del país respecto a ambas regiones, si bien por razones distintas, como se ha comentado.

En suma, el panorama ofrecido por el conjunto de los flujos económicos revela una cierta adecuación de España a la pauta comunitaria, especialmente en lo que se refiere al comercio exterior, muy dependiente de la política comercial comunitaria. Los datos y estudios muestran el fenómeno de desviación de comercio para las importaciones efectuadas por España desde América Latina. No obstante, los datos reflejan una especialización geográfica del comercio exterior español acorde con su política exterior, como sugiere la intensidad del comercio con el Magreb y de las exportaciones españolas hacia América Latina. Las estadísticas sobre inversiones extranjeras muestran las ventajas comparativas de España en América Latina (historia y cultura comunes), además de unas relaciones políticas sólidas y una percepción positiva por parte de la población española. La ayuda al desarrollo y la política de inmigración españolas, más ligadas a la política exterior, confirman la prioridad otorgada a América Latina y al Magreb. En el caso de la primera, la intensidad de las relaciones se manifiesta principalmente en la inversión extranjera, la ayuda al desarrollo y una buena imagen pública. Con el Magreb, principalmente para Marruecos, las relaciones son intensas en materia de comercio, ayuda al desarrollo

y política de inmigración.²⁰ Resulta necesario alertar acerca de la erosión que manifiestan las relaciones económicas hispano-mexicanas, especialmente en lo relativo al comercio y la inversión, en gran medida determinada por la adscripción de ambas economías a sendas iniciativas regionales.

INTEGRACIÓN Y RELACIONES EXTERIORES: ALGUNAS ENSEÑANZAS DERIVADAS DE LA EXPERIENCIA ESPAÑOLA

La integración de España en la CEE ha supuesto una modificación sustancial de sus relaciones exteriores. Europa y su entorno geoeconómico y geopolítico concentran ahora la mayor parte de los intereses españoles.²¹ Más aún, regiones tradicionalmente ausentes de la política exterior y de los flujos económicos de España, como el este de Europa, el África al sur del Sáhara o Asia, se han incorporado a su lista de socios; de hecho, una de las debilidades de las relaciones exteriores españolas destacadas por los estudiosos es la escasa incidencia de los flujos económicos entablados con dichas regiones. El Mediterráneo árabe, en especial el Magreb (sobre todo Marruecos), se ha beneficiado de la convergencia de intereses españoles y comunitarios, constituyendo en la actualidad una de las prioridades de la política exterior de España.²²

La primera enseñanza derivada de la integración española en la CEE en materia de relaciones exteriores es que el regionalismo puede acarrear costos para los socios tradicionales del país que decide abrazarlo. En principio, la región más perjudicada por la integración española sería América Latina, debido a la desviación de comercio; sin embargo, los países del Mediterráneo no comunitario también se vieron perjudicados, pues España comenzó a suministrar a la CEE productos que antes eran exportados por ellos (básicamente productos de la agricultura mediterránea). En un intento por mantener sus relaciones exteriores y compensar la desviación de comercio padecida por América Latina y el Magreb, España desplegó nuevos instrumentos, como la ayuda al desarrollo, la política de inmigración y, en otro orden de cosas, el esfuerzo diplomático.²³ Este esfuerzo ha dado sus frutos, pues los negativos efectos comerciales han podido compensarse en cierta medida. Por tanto, la segunda enseñanza que puede derivarse de la experiencia española consiste en haber sabido mantener, si bien con dificultades y recurriendo a nuevos medios para ello, la identidad de su política exterior.

20. Para un análisis del contexto exterior del Magreb en relación con España, véase A. Lorca y G. Escribano, *Las economías del Magreb. Opciones para el siglo XXI*, Pirámide, Madrid, 1998.

21. J.M. Marín, "Una nota sobre el conflicto: conflictos para Europa desde áreas de menor renta", *Revista de Economía Aplicada e Historia Económica*, núm. 7, 1998.

22. Acerca de la importancia del Mediterráneo para España, se puede consultar A. Lorca y G. Escribano, "Geoeconomía y geopolítica mediterráneas", *Información Comercial Española*, núm. 759, enero de 1997.

23. Ya se ha visto cómo Estados Unidos hubo de ser igualmente compensado, pero lo fue fruto de una reclamación ante el GATT.

La tarea subsiguiente de España consistía en adaptar sus relaciones exteriores al nuevo entorno. La Unión Europea mantiene relaciones privilegiadas con el Mediterráneo, el África subsahariana y, más recientemente, con el este europeo. España ha conseguido aprovechar las sinergias nacionales y comunitarias, como en el caso del Mediterráneo, pero encuentra más dificultades para incorporarse a las otras zonas prioritarias de la Unión Europea, como el Este de Europa y el África al sur del Sáhara. En consecuencia, otra enseñanza de la experiencia española consiste en aprovechar los instrumentos disponibles en el nuevo marco regional para fortalecer su propia política exterior. Sin embargo, esto no es suficiente. Sin descuidar sus ventajas comparativas en América Latina y el Mediterráneo, España debería apostar en mayor medida por el este de Europa, objeto de la próxima ampliación de la Unión Europea. Cuarta enseñanza: rentabilizar la condición de socio de una iniciativa regional para introducirse en aquellos mercados con los que dicha iniciativa mantiene relaciones preferenciales.

Los puntos anteriores describen el proceso de adaptación de las relaciones exteriores españolas a un nuevo entorno. No obstante, España ha perseguido de manera paralela integrar sus prioridades exteriores en las de la Unión Europea. En lo que respecta a América Latina, es evidente que esta zona disfruta de un peso específico propio en el concierto internacional de naciones y que, en contra de un arraigado mito español (España como puente entre ambas regiones), no necesita del país ibérico como interlocutor para negociar con la Unión Europea. Sin embargo, también es cierto que los sucesivos gobiernos españoles han tratado, con mayor o menor éxito, de impulsar las relaciones entre América Latina y la Unión. Es sintomático que el Acuerdo Marco entre la CEE y el Mercosur se firmase en Madrid o que los principales mentores en el seno de las instituciones comunitarias de dicho acuerdo, así como del recientemente alcanzado entre la Unión Europea y México, hayan sido los miembros españoles de la Comisión Europea.

Lo mismo puede decirse del Mediterráneo. La diplomacia española, con Javier Solana y Miguel Ángel Moratinos (hoy responsable de la Política Exterior y de Seguridad Común, PESC, y Alto Representante de la Unión Europea en el proceso de paz árabe-israelí, respectivamente) a su cabeza, actuó como catalizador de la Conferencia de Barcelona. En ella se concibió el nuevo modelo de relaciones entre la Unión Europea y el Mediterráneo, basado en el libre comercio y en el diálogo cultural, político y de seguridad. La enseñanza correspondiente estriba en desarrollar las capacidades necesarias para influir en las relaciones exteriores del bloque comercial, intentando desplazar su centro de gravedad hacia las zonas de interés nacional. Este aspecto precisa de cierta capacidad de negociación y de una cultura del compromiso que, en el caso español, debieron crearse prácticamente de la nada.

Una cuestión diferente es la incidencia de los procesos de integración en el puesto desempeñado por sus estados miembros en la arena internacional. Durante el siglo XIX y gran parte del actual, España permaneció replegada en sí misma, política y económicamente, inhibiendo cualquier esfuerzo de la sociedad



a primera enseñanza

derivada de la integración

española en la CEE en

materia de relaciones

exteriores es que el

regionalismo puede acarrear

costos para los socios

tradicionales del país que

decide abrazarlo

por participar en las cuestiones internacionales. El resultado fue su desaparición de la política mundial. Con la entrada en la CEE, España empieza a desplegar una acción exterior más acorde con su situación política y económica. Es de justicia reconocer que este fenómeno se debió, en parte, a la dedicación y la habilidad del presidente Felipe González en materia de relaciones internacionales, pero no hubiese podido llevarse a cabo desde fuera de la CEE.

En vísperas de la adhesión de España a la CEE, se entabló un debate acerca de si los intereses de España se defenderían mejor desde dentro o desde fuera de la misma. En esos años, cuando se acuñó el término de "euroesclerosis", la CEE se mostraba paralizada por la crisis económica y la ausencia de un objetivo claro ulterior a la consecución del mercado común. La realidad es que España, tras su incorporación al proyecto comunitario, lo impulsó con decisión y gran entusiasmo, contribuyendo a revitalizarlo.²⁴ El europeísmo de España reforzó su papel dentro de la CEE y, por extensión, en el escenario internacional. Una primera enseñanza derivada de estos acontecimientos radica en la importancia de sumarse a los esfuerzos integradores del bloque en que se ingresa, con el objeto de ganar crédito y capacidad de negociación en su seno. La segunda consiste en cómo, desde la CEE, España proyectó una acción exterior más visible

24. Para una visión favorable a la adhesión de España a la CEE basándose en consideraciones políticas y económicas, que el tiempo ha revelado acertada, véase J. Requeijo, "Estación de llegada, estación de partida", *Papeles de Economía Española*, núm. 25, 1985.

y eficaz. Es posible preguntarse hoy cuál hubiese sido el resultado final del contencioso con Estados Unidos sobre las inversiones españolas en Cuba o de los conflictos pesqueros con Marruecos y Canadá, por poner algunos ejemplos, si España no hubiese sido un Estado miembro de la Unión Europea.

Sin embargo, también hay lecciones emanadas de la teoría de la integración y del comercio internacional que la Unión Europea y España han aplicado parcialmente. Quizá la más conocida de ellas sea el apoyo de la teoría al regionalismo abierto que es en realidad una exigencia del artículo XXIV del GATT/OMC. Ahora bien, ¿cuán abierto debe ser el regionalismo abierto? En el caso español, está claro que su adhesión a la CEE supuso un importante descenso de la protección global frente a terceros países, en virtud de la adopción del acervo comunitario en materia de política comercial. Pero también es cierto que su incorporación a la PAC supuso serios problemas para las regiones prioritarias de la política exterior española. Para ilustrar la incidencia de esa política, cabe recordar que en 1997 las exportaciones de alimentos, respecto a las totales, representaban 49% en Argentina, 31% en Brasil, 32% en Colombia y 31% en Marruecos; países como México (6%) o Túnez (11%), menos dependientes de las exportaciones de alimentos, se han visto menos afectados por la PAC. No obstante, como ha podido comprobarse recientemente en Seattle, la PAC es uno de los elementos de fricción comercial entre la Unión Europea y el resto del mundo. La actitud del Ministerio de Agricultura español, basada en la firme defensa de esa política, ha entrado en abierta contradicción con los intereses de la política exterior española. La implicación de política económica consiste en preservar el espíritu del artículo XXIV del GATT/OMC, pero también las recomendaciones emanadas de la teoría del comercio, lo que no ha ocurrido con la PAC.

REFLEXIONES FINALES

La enseñanza central de la experiencia española sobre las implicaciones del regionalismo para las relaciones exteriores estriba en la necesidad de compensar a los socios tradicionales por los perjuicios que aquél les pueda ocasionar. Tales compensaciones no deben necesariamente producirse en el terreno comercial, aunque sería conveniente aplicar también aquí lo estipulado por el GATT/OMC, sino que pueden (y deben) darse en otros campos de las relaciones económicas. La movilización por parte de España de recursos diplomáticos, empresariales, de ayuda al desarrollo y de contingentes de inmigración, ha impedido una mayor erosión de sus relaciones con América Latina y el Magreb. Tal vez la cuestión más relevante sea entender el regionalismo como un medio para integrarse con mayor eficacia en el sistema mundial, en vez de concebirlo como un fin en sí mismo. En ese caso, la integración en el sistema mundial no puede hacerse contra los propios intereses exteriores, sino contando con ellos. Lejos de dejarse llevar por el derrotismo, la experiencia española demuestra que es posible evitar el deterioro de las relaciones exteriores con que amenaza el regionalismo. No debe olvidarse que la integración regional es un proyecto

C U A D R O 6


EVOLUCIÓN DEL GRADO DE INTERÉS DE LA POBLACIÓN GENERAL POR LAS NOTICIAS/INFORMACIONES SOBRE LAS SIGUIENTES ÁREAS GEOGRÁFICAS (MUY Y BASTANTE INTERESADOS), 1991 Y 1997

Regiones	1991	1997
Unión Europea	44.7	52.2
Europa del Este	36.4	25.8
Magreb	n.d.	38.0
Medio Oriente	n.d.	26.1
Países árabes	37.8	n.d.
América Latina	40.7	38.3
Asia	22.6	14.2
Estados Unidos	40.4	28.2
Rusia	43.5	23.3
África	21.5 ^a	24.3

a. Datos de 1992. n.d.: No disponible.

Fuente: S. Del Campo, *La opinión pública española y la política exterior*, Incipe, Madrid, 1991 y 1998.

político. Como tal, afecta a la política exterior de los países que lo persiguen, pero no la anula. Para evitarlo, la acción exterior debe contar con la voluntad política y los recursos económicos necesarios y ser entendida de forma global.

Algunos acontecimientos recientes requieren de una reflexión acerca de las pautas por las que discurrirán las relaciones exteriores del próximo siglo. En primer lugar, el fortalecimiento de la PESC puede suponer un nuevo desafío a las políticas exteriores de los estados miembros de la Unión Europea. España debe alcanzar un compromiso que garantice la preservación de sus relaciones con América Latina y el Mediterráneo en el seno de la PESC, pero debe también dedicar los recursos necesarios para mantener una actividad más intensa en el centro y este de Europa, objeto de la futura ampliación, así como en los Balcanes, zona de gran inestabilidad e importancia geoestratégica. Una segunda reflexión se refiere al papel del regionalismo en el próximo siglo. Tras el fracaso de la reunión de Seattle, y sin perjuicio de que la OMC consiga finalmente la apertura de una nueva ronda de negociaciones multilaterales, la opción regional parece verse fortalecida. Numerosas iniciativas esperan su concreción definitiva y es importante no defraudar las expectativas generadas. Durante el 2000, la Unión Europea, presidida por Portugal en el primer semestre, debería resolver el capítulo agrícola de la Asociación Euromediterránea, concretar en el área comercial los acuerdos con el Mercosur y consolidar los recientes acuerdos alcanzados con México. Al mismo tiempo, la Unión Europea debe afrontar el reto de la ampliación al este, con las reformas institucionales que ello entraña. España debe dedicar los recursos necesarios para el seguimiento simultáneo de todos estos asuntos, mantener el esfuerzo de la última década por preservar sus intereses de política exterior en América Latina y el Mediterráneo y proporcionar un impulso a sus relaciones con la frontera este de la Unión Europea. En cualquier caso, parece claro que España ha aprendido que, en la Unión, regionalismo es el nombre del juego. 

recuento nacional

ASUNTOS GENERALES

Programa de fortalecimiento financiero 2000-2001

Para asegurar un entorno económico ordenado para el próximo cambio de gobierno federal y poder arrostrar posibles períodos de volatilidad, el 10 de julio la SHCP anunció el reforzamiento del programa de *blindaje financiero*, establecido en junio de 1999, y que se aplicará en 2000 y 2001. El nuevo plan, respaldado por un paquete crediticio de 26 440 millones de dólares, incluye tres aspectos básicos:

Renovación y ampliación de empréstitos

- Línea de crédito del FMI por 1 540 millones de dólares, cuyo desembolso depende de que las autoridades lo requieran.
- Crédito del Banco Mundial por 6 000 millones de dólares para atender programas de beneficio social, modernización de la infraestructura de comunicaciones y transportes, consolidación del sector financiero y desarrollo de los estados y municipios, entre otros.
- Préstamo del BID por 4 200 millones para financiar proyectos a favor de la población de menores ingresos, la capacitación laboral y al desarrollo de la empresa pequeña y mediana.
- Líneas de crédito comercial por un total de 8 000 millones de los Eximbank de

Estados Unidos y Japón, principalmente, para financiar importaciones procedentes de esos países.

- Líneas de crédito por 6 700 millones de dólares concedidas por la Reserva Federal y el Departamento del Tesoro de Estados Unidos, y el Banco Central de Canadá, como resultado de la ampliación del Acuerdo Financiero de América del Norte hasta el 31 de diciembre de 2001.

Manejo de la deuda pública externa

- Reducción del saldo del débito con el exterior por 6 670 millones de dólares y mejora en el perfil de vencimientos.

Sustitución del acuerdo de derecho de giro con el FMI por uno precautorio

- Liquidación de saldos contraídos con este organismo antes del relevo sexenal.

Menor desocupación abierta

El 19 de julio el INEGI anunció que en junio el desempleo abierto urbano equivalió a 2.1% de la PEA, 0.5 puntos porcentuales menos que en ese mes de 1999; tanto en la población masculina como en la femenina la desocupación fue de 2.1%. Durante el primer semestre del año aquella tasa fue de 2.2%, también inferior a la de igual período del año pasado (2.7%).

Nueva restricción monetaria

Con el fin de evitar presiones inflacionarias mediante la inducción de un menor crecimiento de la demanda interna, en particular del consumo, el 31 de julio la Junta de Gobierno del Banco de México decidió aumentar el *corto monetario* de 230 a 280 millones de pesos diarios.

Bonanza de la inversión

De enero a junio pasados los gastos de inversión interna correspondientes a la formación bruta de capital fijo aumentaron 11% en términos reales respecto a los del mismo lapso de 1999, informó la SHCP el 9 de agosto. La inversión en maquinaria y equipo subió 14.5% (el componente importado se elevó 18.3% y el nacional 8.5%), y los gastos en construcción se incrementaron 7.1 por ciento.

Inflación anualizada de un dígito

El Banco de México informó el 9 de agosto que los precios al consumidor crecieron 0.39% en julio, con lo cual la inflación acumulada en los primeros siete meses del año ascendió a 4.80% y la anualizada a 9.12%. En cuanto al índice nacional de precios al productor, sin considerar el petróleo crudo de exportación ni los servicios, los in-

crementos respectivos fueron de 0.03, 4.66 y 8.15 por ciento.

Crecimiento económico semestral de 7.8%

La SHCP anunció el 15 de agosto que en el trimestre abril-junio el PIB global de la economía mexicana aumentó 7.6% respecto al mismo período de 1999, con lo cual el incremento acumulado en el primer semestre del año ascendió a 7.8%.

A ello contribuyó el dinamismo económico general, encabezado por el de los servicios, con una expansión trimestral y una semestral de 7.8 y 8 por ciento, respectivamente; el sector industrial mostró sendos crecimientos de 7.1 y 7.9 por ciento, mientras el producto agropecuario se elevó 7.4 y 4 por ciento.

En la actividad industrial se registraron incrementos productivos de 7.2 y 8.3 por ciento en las manufacturas; 7.1 y 7 en la construcción; 6.7 y 6.9 en la generación de electricidad, gas y agua, y 6.5 y 4.8 por ciento en la minería. En los servicios destacaron los avances en el rubro de comercio, restaurantes y hoteles (13.2 y 14.1 por ciento), y en el de transporte, almacenaje y comunicaciones (12 y 11.9 por ciento); las actividades financieras, de seguros e inmobiliarias crecieron 3.9 y 4 por ciento, en tanto que los servicios comunales, sociales y personales lo hicieron en 3.4 y 3.3 por ciento.

SECTOR INDUSTRIAL

Datos de la producción minerometalúrgica

El 31 de julio el INEGI informó que en mayo la producción minerometalúrgica creció 5.9% frente al mismo mes de 1999; la de plata se elevó 22.3%, a 208 480 kilogramos, y la de oro lo hizo 20.3%, a 1 808 kilogramos. En el rubro de metales no ferrosos, las producciones de cobre y plomo ascendieron a 29 053 y 9 622 toneladas cada una, con sendos aumentos de 16.5 y 16.4 por ciento. Respecto a la obtención de metales y minerales siderúrgicos, la de fierro subió 21.9%, al totalizar 635 900 toneladas; la de carbón mineral lo hizo 0.6%, a 658 264 toneladas, y la de coque disminuyó 4.5%, a 176 617 toneladas.

En contraste, descendió la producción de los minerales no metálicos: la de azufre sumó 72 652 toneladas, la de fluorita

48 161 y la de yeso 322 238 toneladas, lo que implicó bajas respectivas de 2.3, 8, y 16.2 por ciento. Por entidad federativa, las mayores aportaciones a la producción de oro fueron las de Sonora (33.3%), Durango (20.3%), Baja California (13.3%) y Guanajuato (10.6%); en el caso de la plata fueron Zacatecas (33.4%), Durango (15.5%) y Chihuahua (13.6%); en el del cobre, Sonora (82.4%); en el del plomo, Chihuahua (59.3%); en el del zinc, Chihuahua (41%); en el del coque, Coahuila y Michoacán, con 74.8 y 25.2 por ciento, y en del azufre, Tabasco y Chiapas, con 47.2 y 27.2 por ciento.

COMERCIO EXTERIOR

Resoluciones sobre controversias

Durante julio la Secofi publicó en el D.O. los siguientes dictámenes *antidumping*:

Día 3. Se concluye la investigación *antidumping* sin imponer cuotas compensatorias definitivas a las importaciones de poliestireno impacto, originarias de Estados Unidos.

Día 4. Se inicia el procedimiento administrativo de cobertura de producto bajo el supuesto de no existencia de producción nacional de ácido sulfanílico y su sal de sodio, importado de China.

Día 17. Continúa el estudio sobre prácticas discriminatorias y se imponen cuotas compensatorias provisionales en las compras de transformadores eléctricos de potencia superior a 10 000 kilovatios originarios de Brasil.

Día 18. Se declara el desistimiento del recurso de revocación interpuesto por cinco empresas estadounidenses contra la resolución definitiva de la investigación *antidumping* en torno a las importaciones de lámina rolada en caliente originarias de ese país.

Cupos mínimos de importación y exportación

En el D.O. del 13 de julio la Secofi precisó los cupos de importación incluidos en el arancel preferencial para vehículos nuevos, productos textiles y calzado originarios de la Unión Europea, al igual que los cupos de exportación a este bloque regional correspondientes a huevo fértil libre de patógenos, miel, flores frescas, espárragos, guisantes, aguacates, algunos productos derivados del huevo, frutas frescas, y mezclas y jugos de éstas y ovoalbúmina, considerados en el arancel preferencial vigente del 1 de julio de 2000 al 30 de junio de 2001, así como a vehículos pesados, incluidos en el arancel preferencial con vigencia del 31 de julio al 31 de diciembre de 2000.

Posteriormente, la dependencia dio a conocer en ese órgano los cupos mínimos de importación previstos en el arancel-cuota para las siguientes mercancías originarias de Estados Unidos y Canadá: maíz, frijol, papa (excepto para siembra), cebada y malta (día 20); aves sin trocear, trozos y despojos de ave, grasas y aceites animales, huevo fresco y leche en polvo (día 21); pavo sin trocear, carne de pavo en trozos, pastas de pavo, pastas de pollo y productos forestales (día 24).

También indicó los cupos mínimos de exportación a los socios del TLCAN, incluidos en el arancel-cuota, para jugo de naranja (día 24); azúcares, jarabes y productos con alto contenido de azúcar, y escobas (día 25); cacahuete, quesos, productos lácteos, leche y crema concentrada o edulcorada y sin concentrar ni edulcorar (día 26), y los cupos de exportación e importación de bienes textiles y prendas de vestir no originarios conforme al TLCAN (día 26).

Respecto al intercambio con socios de México en otros tratados comerciales y el resto del mundo, la Secofi señaló los cupos

INDICADORES FINANCIEROS DE JULIO DE 2000

	Día 3	Día 31
Tipo de cambio ¹	9.65	9.50
Reservas internacionales ²	31 904	32 337
Costo porcentual promedio de captación	13.53	12.98
Tasa de interés interbancaria de equilibrio (TIIE) a 28 días	16.15	14.55
Índice de precios y cotizaciones de la BMV	7 373.37	6 514.21

1. Promedio interbancario del precio de venta del dólar en pesos. 2. Millones de dólares.

mínimos de importación aplicables a leche en polvo o en pastillas, coches de turismo y demás vehículos automotores para el transporte de personas (día 27), así como a envases de cartón impresos, cobre sin refinar, moldes, rodamientos, ferroaleaciones, quesos duros, semiduros y tipo Egmont, cera de carnauba, café sin tostar ni descafeinar, café tostado, soluble y extracto, yuca, trigo, avena, sorgo, maíz mondado, residuos de maíz, habas de soya, paja y cascabillo, alfalfa, harina y pellets de alfalfa, forrajes, leche descremada en polvo, cacao en grano y melaza (día 28). En esta fecha, además, publicó los cupos de exportación de vehículos automotores previstos en el acuerdo temporal negociado con el territorio aduanero independiente de Taiwan, Penghu, Kimen y Matsu (Taipei Chino).

Por último, la dependencia presentó los cupos de exportación e importación correspondientes a los tratados de libre comercio de México con Costa Rica y Chile para el intercambio de polvo para preparación de bebidas, cacao en polvo sin azúcar ni otro edulcorante, cortes finos deshuesados de carne de bovino, aguacates frescos, miel natural y manzanas (día 28).

Saldo comercial con Estados Unidos

El Departamento de Comercio de Estados Unidos informó el 19 de julio que en mayo las exportaciones mexicanas a esa nación sumaron 11 360 millones de dólares y los envíos estadounidenses a México ascendieron a 8 911 millones, con un saldo favorable para esta nación de 2 449 millones.

Edicto arancelario sobre productos pesqueros

La Secofi publicó en el *D.O.* del 24 de julio un decreto que modifica aranceles de la TIGI y reforma el apéndice del que establece la tasa aplicable para 2000 del impuesto general de importación para las mercancías originarias de América del Norte, Colombia, Venezuela, Costa Rica, Bolivia, Chile y Nicaragua. La medida concierne a productos pesqueros como trucha, salmón, merluza, atunes, barrilete y sardinas.

Criterios para la venta de textiles a Estados Unidos

En el *D.O.* del 27 de julio la Secofi publicó un acuerdo con las restricciones y tipos de consulta para exportar a Estados Unidos

bienes textiles y prendas de vestir no originarios. Incluye los cupos de exportación de 14 bienes que se asignarán a las empresas de comercio exterior (Ecex) u otros exportadores mediante licitación pública.

Bases para el comercio automotor con Brasil

En atención al acuerdo reciente de México y Brasil para el intercambio de vehículos automotores, la Secofi publicó en el *D.O.* del 27 de julio un decreto con las bases de aplicación de ese arreglo, inscrito en el marco de la ALADI como Séptimo Protocolo Adicional del Acuerdo de Alcance Parcial de Renegociación número Nueve.

Déficit comercial en el primer semestre

Según la información revisada de la SHCP, divulgada el 8 de agosto, durante el primer semestre del año las exportaciones de mercancías crecieron 24.3% en relación con el mismo período del año pasado, a 79 000.7 millones de dólares, y las importaciones lo hicieron en la misma proporción, al ascender a 81 777.7 millones; como resultado se obtuvo un déficit acumulado de 2 777 millones (26.2% mayor). Las ventas de manufacturas totalizaron 68 058.7 millones, las de productos agropecuarios 2 731.8 millones, las extractivas no petroleras 259.5 millones, y los envíos petroleros ascendieron a 7 950.7 millones. Las compras en el exterior de bienes intermedios sumaron 63 261.9 millones, las de bienes de capital 11 086.9 millones y las de bienes de consumo 7 428.9 millones.

FINANCIAMIENTO EXTERNO

Emisiones internacionales de bonos del gobierno, Pemex y Televisa

Para financiar proyectos prioritarios de inversión en los campos petroleros de Burgos y Cantarell, el 20 de julio Pemex colocó en los mercados de Estados Unidos y Europa bonos por 500 millones de euros, con un plazo de siete años, un precio de emisión de 99.26% y un cupón anual de 7.75%. La operación estuvo a cargo de un sindicato de bancos liderados por Credit Suisse First Boston y Schroeder Salomon Smith Barney.

Cuatro días después y para refinanciar obligaciones de la deuda pública externa,

el gobierno federal colocó entre inversionistas institucionales de Estados Unidos, Europa y Asia un bono global por 1 500 millones de dólares, con vencimiento en febrero de 2006 y un cupón anual de 8.50%, equivalente al rendimiento de los bonos del Tesoro estadounidense más 2.41 puntos porcentuales. Los agentes principales de la operación fueron las compañías Bear Stearns y J. P. Morgan Securities.

Por último, el día 31 y mediante las corredurías Merrill Lynch y Chase Manhattan Corp., el Grupo Televisa colocó en los mercados europeos bonos por 200 millones de dólares, con un plazo de cinco años, un cupón de 8.625% y un rendimiento de 8.75% o 260 puntos base adicionales al de los títulos similares del Tesoro estadounidense.

SECTOR FISCAL Y FINANCIERO

Emisión de bonos de Nafin

Para captar más recursos de mediano plazo, atraer nuevos inversionistas y ofrecer a las empresas micro, pequeñas y medianas mejores condiciones de financiamiento, el 13 de julio Nafin realizó tres emisiones de bonos bancarios por 2 500 millones de pesos cada una. En una de ellas los títulos, denominados en unidades de inversión, devengarán un interés real fijo de 7% al año y vencen en julio de 2005. El rendimiento de los bonos de otra emisión se asocia al de los Certificados de la Tesorería a seis meses, y se liquidarán en enero de 2004. La emisión restante corresponde a bonos bancarios de desarrollo ligados a la tasa de interés interbancaria de equilibrio, y su vencimiento será en julio de 2003.

RELACIONES CON EL EXTERIOR

Compromisos con el exterior

Durante julio se formalizaron en el *D.O.* los siguientes acuerdos internacionales suscritos por México:

- Decretos de promulgación:

Convenio de cooperación en educación, cultura y deporte con Bolivia, y acuerdo para la promoción y protección recíproca de las inversiones con los Países Bajos (*día 10*); convenio de cooperación educativa y cultural con Eslovenia, y convenio de cooperación científica y tecnológica con Polonia (*día 12*); convenio de cooperación con la República Dominicana para el combate al tráfico ilícito y abuso de estupefa-

Actividades del Bancomext

Exposición internacional de muebles y artículos decorativos

Con el apoyo del Bancomext 27 fabricantes nacionales de artículos decorativos de barro, yeso, vidrio soplado, joyería de plata, y muebles y accesorios de hierro forjado, entre otros, participaron del 8 al 12 de julio en la Feria Internacional de Muebles y Artículos de Regalo y Decoración, en Atlanta, Georgia. Como fruto de la exposición se pactaron ventas de mercancías mexicanas por 895 000 dólares entre transacciones inmediatas y de corto y mediano plazos.

Seminario sobre hortalizas de invernadero

En el marco del Programa México Exporta 2000, del 26 al 28 de julio se llevó a cabo en Guadalajara un seminario especializado en hortalizas de invernadero, que el Bancomext organizó junto con la Sagar y la Asociación Mexicana de Productores de Hortalizas en Invernadero (AMPHI). Durante el encuentro, al que asistieron expertos de los Países Bajos, Israel, España, Canadá y otros países, representantes de empresas productoras y comercializadoras de esos productos, así como funcionarios gubernamentales responsa-

bles de fomentar el comercio exterior de bienes agrícolas, compartieron experiencias en la operación de invernaderos y analizaron diferentes tecnologías de cultivo y aspectos técnicos, fitosanitarios y de infraestructura, entre otras cuestiones.

Avance semestral del programa de actividades en 2000

En la sesión del Consejo Directivo del Bancomext del 27 de julio se informó que en el primer semestre la institución otorgó recursos por 2 064 millones de dólares a 1 448 empresas, sobre todo pequeñas y medianas; de ese monto, 1 992 millones correspondieron a créditos y 72 a garantías y avales.

Del total del crédito, 1 439 millones se destinaron a capital de trabajo de los exportadores directos en las modalidades de preexportación y financiamiento a las ventas y 409 millones se canalizaron a proyectos de inversión y consolidación financiera. El apoyo financiero institucional se destinó sobre todo a sectores que contribuyan de modo importante a generar divisas y empleos, entre ellos el textil y de la confección, el metal-mecánico, maquinaria y bienes de capital, y el sector de alimentos frescos y procesados, los cuales absorbieron 43 % de los recursos.

Al mediar el año los índices de capitalización y de cartera vencida de la institución se ubicaron en 17.65 y 5.8 por ciento, respectivamente.

En cuanto a los servicios promocionales, por medio de las oficinas regionales, los 79 centros de servicios al comercio exterior distribuidos en el país y el servicio de vía remota *telemarketing*, la institución atendió cerca de 189 000 solicitudes de información, en aspectos relacionados con regulaciones arancelarias, normas y requisitos para exportar, características y tendencias de mercados internacionales, estadísticas de comercio exterior y las diversas publicaciones que edita periódicamente el Bancomext.

También se proporcionaron 3 221 asesorías especializadas, de las cuales 2 141 fueron atendidas por las consejerías comerciales ubicadas en el extranjero. Por medio del Sistema Mexicano de Promoción Externa (Simpex), se difundieron poco más de 16 000 datos de compradores externos interesados en adquirir productos mexicanos. Además se apoyó la participación de 1 245 empresas mexicanas en 87 actividades internacionales, tales como ferias, foros, muestras de productos y misiones de exportadores e importadores, lo que contribuirá a realizar ventas al exterior por 360 millones de dólares en el corto plazo.

cientes y sustancias sicotrópicas y delitos conexos y convenio básico de cooperación técnica y científica con Nicaragua (*día 14*); acuerdo con Estados Unidos que enmienda el convenio sobre transportes aéreos y protocolos relativos a una enmienda y al texto auténtico en seis idiomas del convenio sobre aviación civil internacional (*día 19*); convenio sobre transporte aéreo con Nueva Zelanda y protocolo con Estados Unidos por el que se modifica la convención para la protección de aves migratorias y de mamíferos cinegéticos (*día 21*).

• Decretos de aprobación:

Acuerdo con la Asociación de Estados del Caribe para la cooperación regional en materia de desastres naturales; tratado de extradición con Grecia; acuerdos para la promoción y protección recíproca de inversiones suscritos con Finlandia e Italia y convención interamericana para la protección y conservación de la tortugas mari-

nas (*día 10*); convenio de cooperación educativa y cultural con Nigeria; acuerdo con Colombia para el intercambio de información no judicializada, acuerdos para la promoción y protección recíproca de inversiones suscritos con Portugal y Dinamarca (*día 12*); acuerdo con Grecia sobre asistencia jurídica mutua en materia penal, tratado con Costa Rica para la cooperación y devolución de vehículos y aeronaves robados o materia de disposición ilícita (*día 21*).

Ratifica Italia el Acuerdo México-UE

El 18 de julio la SRE informó que el Parlamento de Italia ratificó el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea, cuyo capítulo comercial entró en vigor el día 1. Con ello, las 15 naciones

integrantes del bloque concluyeron el proceso de aprobación del pacto.

Visita del presidente rumano

Con el deseo de fortalecer el diálogo, la cooperación y los lazos de amistad entre las dos naciones, del 19 al 23 de julio el presidente de Rumania, Emil Constantinescu, realizó una visita oficial a México y dialogó con el presidente Zedillo sobre temas de interés común. El día 20 ambos gobernantes atestiguaron la firma de cuatro acuerdos bilaterales en materia de sanidad animal, coordinación tributaria, cooperación educativa y colaboración entre el Bancomext y el Eximbank del país europeo.

A.L.C.

<aloyola@bancomext.gob.mx>

recuento latino@americano



ASUNTOS GENERALES

Claroscuros del empleo regional

La CEPAL informó el 10 de julio que en 1999 la tasa de desempleo en América Latina ascendió a 8.7%, la más alta en las últimas dos décadas y 0.6 puntos mayor que la de 1998. El organismo atribuyó el crecimiento del flagelo social al virtual estancamiento económico y los procesos de ajuste en varios países de la región, pero destacó que en México se apreció una importante recuperación del empleo y en Brasil cesó el deterioro ocupacional.

Financiamiento del BID

El Fondo Multilateral de Inversiones del BID aprobó el 18 de julio un crédito de contingencia por 9.4 millones de dólares, complementado con asistencia técnica por 600 000, a favor de microempresas financieras centroamericanas con pérdidas asociadas a desastres naturales. Además aprobó cinco donaciones por un monto total de 5.3 millones de dólares para apoyar programas de protección ambiental, reformas regulatorias e impulso microempresarial en Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, El Salvador y Guyana.

COOPERACIÓN E INTEGRACIÓN

Alianza bursátil entre Costa Rica y Panamá

Para contar con un mercado más amplio y mejores oportunidades de negocios, el 7 de julio las bolsas de valores de Costa Rica y Panamá suscribieron en San José un convenio de integración de servicios. En principio las instituciones sólo promoverán conjuntamente las operaciones bursátiles en cada una de ellas; después se prevé instalar terminales comunes para la negociación directa entre los intermediarios y, en una tercera etapa, se podrían unificar las plataformas de negociación e información respectivas.

Crédito de la CAF para carretera entre Bolivia y Argentina

La Corporación Andina de Fomento otorgó el 13 de julio un crédito de 3.1 millones de dólares a la constructora brasileña Queiroz Galvao para concluir un tramo de la carretera entre Tarija, Bolivia, y Bernejo, Argentina. La obra facilitará el comercio entre ambos países y formará parte del Sistema Andino de Carreteras, considerado de gran importancia para la integración entre la Co-

munidad Andina de Naciones y el Mercosur. El préstamo se pagará con los ingresos futuros provenientes del servicio vial.

ASUNTOS BILATERALES

Visita del presidente de Chile a Brasil

Con el ánimo de intensificar los nexos bilaterales, los días 13 y 14 de julio el presidente de Chile, Ricardo Lagos, visitó Brasilia, donde dialogó sobre temas de interés común con su homólogo anfitrión, Fernando Henrique Cardoso. Lagos reiteró el deseo del país andino de convertirse en miembro pleno del Mercosur y suscribió varios acuerdos de cooperación económica, militar y tecnológica, entre ellos un proyecto empresarial para la fabricación conjunta de aviones comerciales por un monto estimado de 100 millones de dólares.

ARGENTINA

Acotamiento del déficit fiscal

Merced al aumento de los ingresos tributarios y la austeridad presupuestaria, durante junio las finanzas públicas argenti-

nas registraron un superávit de 874.4 millones de dólares. Con ello, informó el Ministerio de Economía el 10 de julio, el déficit fiscal en el primer semestre del año quedó en 2 238 millones de dólares (83% del monto máximo pactado con el FMI).

Cuentas del comercio exterior

El Ministerio de Hacienda informó el 11 de julio que en los cinco primeros meses del año la balanza comercial argentina mostró un superávit de 643 millones de dólares. En mayo, precisó la dependencia, las exportaciones sumaron 2 536 millones, 14% más que en igual mes del año pasado por sendos incrementos de 8 y 6 por ciento en los precios y el volumen de los envíos; las importaciones aumentaron 12% a 2 170 millones, debido más al aumento del volumen (11%) que al de los precios (1%).

Los principales destinos de las exportaciones realizadas de enero a mayo últimos fueron los socios del Mercosur (30%), la Unión Europea (18%) y los países del TLCAN (14%); las importaciones también provinieron principalmente de los socios del Mercosur (28%), la Unión Europea (24%) y las naciones norteamericanas (23%).

Aumenta el desempleo

Según datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos, divulgados el 20 de julio, poco más de 4.1 millones de argentinos sufrieron problemas de empleo en mayo pasado. La tasa de desempleo abierta se elevó a 15.4% de la población económicamente activa, integrada por unos 13.8 millones de personas, y las de subocupantes demandantes y no demandantes ascendieron a 9.5 y 5 por ciento, respectivamente. El Ministerio del Trabajo atribuyó el avance del flagelo a los ocho trimestres previos de recesión económica, el desplome ocupacional en la industria de la construcción y el abandono de los planes de urgencia laboral por el gobierno anterior.

Capitalización de Aerolíneas Argentinas

Para resolver la crisis financiera de la empresa Aerolíneas Argentinas y mantenerla en funcionamiento, el 24 de julio los accionistas aprobaron una aportación de capital de 208.5 millones de dólares por parte de la sociedad Inverinvest, dueña de

85% del capital social (10% pertenece a los trabajadores y el restante 5% al Estado). En 1999 la compañía aérea tuvo pérdidas por 240 millones de dólares y sus deudas ascendieron a unos 900 millones.

BOLIVIA

Destinos principales de las exportaciones

Colombia, Estados Unidos y el Reino Unido fueron, en orden de importancia, los principales países destinatarios de las exportaciones bolivianas en los primeros cinco meses de 2000. Por bloques comerciales, informó el Ministerio de Comercio el 14 de julio, los principales mercados de destino fueron la Comunidad Andina de Naciones (con envíos por 197.1 millones de dólares), los países signatarios del TLCAN (91.5 millones) y los miembros del Mercosur (72.7 millones).

BRASIL

Pacto petrolero con empresas extranjeras

El 5 de julio el presidente Fernando Henrique Cardoso anunció la firma de un contrato de Petrobras con compañías extranjeras para la exploración y la producción de hidrocarburos en yacimientos de aguas profundas de Barracuda y Caratinga, en la costa de Río de Janeiro. La empresa estatal obtendrá financiamiento por 2 500 millones de dólares para operaciones en esos campos, 1 100 millones para trabajos de desarrollo y 850 millones para búsqueda de gas.

Emisión internacional de bonos

El Banco Central anunció el 19 de julio una emisión internacional de bonos del gobierno brasileño por 1 000 millones de dólares, con un plazo de siete años y un rendimiento de 610 puntos básicos sobre valores similares del Tesoro estadounidense. La colocación de los títulos estuvo a cargo de las compañías Merrill Lynch y Goldman Sachs.

Persistencia del superávit comercial

Voceros del Ministerio de Comercio Exterior informaron el 25 de julio que en los siete

primeros meses del año la balanza comercial registró un superávit de 900 millones de dólares, producto de exportaciones por 29 733 millones e importaciones por 28 833 millones. El saldo favorable fue menor al de 2 800 millones previsto por las autoridades, lo cual se atribuyó a los bajos precios de los productos básicos y las semi-manufacturas de exportación.

Hacia el cumplimiento del ajuste fiscal

De enero a mayo pasados el gobierno brasileño obtuvo un superávit fiscal primario de 21 900 millones de reales (unos 12 166 millones de dólares), equivalente a 4.66% del PIB global. Tal resultado, según un documento del Banco Central divulgado el 27 de julio, confirma el compromiso de austeridad fiscal para cumplir la meta pactada con el FMI de cerrar el ejercicio presupuestario anual con un superávit primario mínimo de 8.25% del PIB.

Distribución sectorial de la inversión extranjera

El Banco Central informó el 27 de julio que en el primer semestre del año la inversión extranjera en el país sumó 12 700 millones de dólares, de los cuales 59% se dirigió a los servicios, 20% a la industria, 10% a la compra de empresas públicas y 11% al sector agropecuario, la minería y otras actividades. Los servicios más atractivos para los capitales foráneos fueron los de comunicaciones, financieros, distribución de energía, comercio e internet.

Programas contra la pobreza

Con recursos provenientes de un fondo contra la pobreza aprobado por el Congreso, el 28 de julio el presidente Fernando Henrique Cardoso anunció una serie de programas sociales para el trienio 2000-2002. En ellos se prevén inversiones por unos 6 300 millones de dólares para asistencia médica, saneamiento ambiental, educación y generación de empleo, en favor de grupos sociales marginados.

CHILE

Inversiones en el exterior a la baja

El 3 de julio la Cámara de Comercio de Santiago informó que de enero a junio pa-

sados las inversiones privadas chilenas en el exterior sumaron 552 millones de dólares, 0.4% más que en el mismo período de 1999, pero 36% menos que en el segundo semestre de ese año. Los principales sectores de destino fueron la industria, el transporte y la actividad inmobiliaria, sobre todo en Argentina, Brasil y Venezuela.

Recuperación económica en marcha

En contraste con el decrecimiento registrado en 1999, informó el Banco Central el 19 de julio, el PIB global de la economía chilena aumentó 7.4% en mayo último respecto al mismo mes del año pasado y se espera una expansión cercana a 6% durante 2000.

Persistencia del alto desempleo

El 28 de julio el Instituto Nacional de Estadística informó que en abril, mayo y junio pasados la tasa de desempleo en Chile ascendió a 9.4%, medio punto porcentual más que en el trimestre anterior y 1.4 puntos menos que en esos meses de 1999. El organismo estimó que casi 549 000 personas carecieron de empleo, de los cuales unas 75 000 lo buscaban por primera vez.

COLOMBIA

Menor inflación y crecimiento económico

El 6 de julio el Departamento Administrativo Nacional de Estadística informó que en junio el índice de precios al consumidor retrocedió 0.02%, con lo cual la inflación acumulada en el primer semestre fue de 6.98% y la anualizada de 9.68%. Cinco días después, el presidente Andrés Pastrana dio a conocer que en el segundo trimestre del año la economía creció 3.8% respecto a igual lapso de 1999.

Renovación del gabinete

Con la excepción del ministro de Hacienda, con apenas unos días en el cargo, el 10 de julio renunció al gabinete en pleno. El presidente Andrés Pastrana ratificó a nueve ministros, pero substituyó a siete para ampliar la representatividad política del equipo gobernante durante la segunda mitad de su mandato.

Repunte de la actividad industrial

El Departamento Administrativo Nacional de Estadística dio a conocer el 13 de julio que en los cinco primeros meses del año la producción industrial aumentó poco más de 10% respecto al mismo lapso de 1999. En mayo pasado la expansión sectorial ascendió a casi 15%, y sólo hubo retrocesos en las industrias petrolera, alimentaria y de productos metálicos.

Programa de urgencia contra el desempleo

Ante el ahondamiento del desempleo, que en junio afectó a 20.4% de la población económicamente activa, el 27 de julio el presidente Andrés Pastrana puso en marcha un programa de urgencia para estimular el empleo mediante inversiones en zonas marginadas, la flexibilización del régimen laboral y el financiamiento educativo.

CUBA

Proclamas contra políticas estadounidenses

La Asamblea Nacional del Poder Popular aprobó el 12 de julio dos proclamas contra la estadounidense Ley de Ajuste Cubano y el bloqueo económico, que durante 38 años ha costado a Cuba unos 67 000 millones de dólares. La legislación otorga residencia y trabajo inmediatos a cubanos que pisen territorio de Estados Unidos, sin importar el medio utilizado para ello, lo cual se considera como el principal estímulo para la emigración ilegal desde la isla y una violación de los acuerdos migratorios suscritos entre Washington y La Habana.

Ley Helms-Burton e inversión extranjera

Por novena ocasión, el 18 de julio el presidente de Estados Unidos, William Clinton, postergó por seis meses más el título III de la ley Helms-Burton encaminado a desalentar la inversión extranjera en Cuba y favorecer allí "una transición hacia la democracia".

Una semana antes, el Ministerio de Inversión Extranjera informó que la inversión foránea en la isla sumó 4 300 millones de dólares y 40% arribó tras la aprobación de la ley Helms-Burton en marzo de 1996.

Leve aflojamiento del bloqueo económico

Por 301 votos a favor y 116 en contra, el 20 de julio la Cámara de Representantes de Estados Unidos aprobó levantar las restricciones a la venta de comida y alimentos a Cuba y, por 232 votos a favor y 186 en contra, permitir a estadounidenses viajar libremente a la isla. El gobierno cubano consideró que las resoluciones, aún sujetas al visto bueno de los senadores y el presidente estadounidense, no eliminan los estragos del bloqueo económico.

ECUADOR

Más exportaciones a socios de la ALADI

Durante el primer cuatrimestre del año las exportaciones de Ecuador a los demás países miembros de la ALADI sumaron 370.7 millones de dólares. Este monto, informó el Banco Central el 3 de julio, fue 61.6% superior al de los envíos en igual lapso de 1999 (229.3 millones).

Modesto avance económico trimestral

El 7 de julio el Banco Central anunció que en los primeros tres meses del año el PIB global ecuatoriano creció 0.8% respecto al trimestre previo. El valor generado por la industria petrolera aumentó 8%, mientras el correspondiente a la agricultura se incrementó 2.1% y el del comercio lo hizo 2%. En contraste hubo retrocesos en la construcción (8.9%), la industria manufacturera (2.3%) y el transporte (2.5%).

Apertura en la industria petrolera

Para intensificar las exportaciones petroleras en los años venideros, el Ministerio de Energía aprobó el 20 de julio un reglamento para la presentación de ofertas a empresas privadas nacionales y extranjeras interesadas en construir oleoductos en territorio ecuatoriano. Se prevé que en diciembre próximo culminará el proceso de licitación de las obras.

Apoyo del BID a la política económica

En el marco del acuerdo de contingencia suscrito con el FMI en marzo pasado, el gobierno de Ecuador obtuvo el 26 de julio

un préstamo del BID por 150 millones de dólares en apoyo del programa de estabilización macroeconómica en marcha y los gastos sociales a favor de los grupos más vulnerables al proceso de transformación estructural. El proyecto prevé alentar la participación privada en el desarrollo de la infraestructura eléctrica y de telecomunicaciones, así como contribuir al saneamiento del sistema financiero. El plazo del crédito es a 20 años, con cinco de gracia, y devengará un interés anual variable (6.77% a esa fecha).

HONDURAS

Aligeramiento de la deuda externa

El Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional anunciaron el 10 de julio un paquete para descontar el débito externo actual de Honduras en 556 millones de dólares y reducir, así, los pagos del servicio en los próximos lustros.

La operación forma parte de la Iniciativa para los países pobres altamente endeudados (HIPC, por sus siglas en inglés), formulada por los organismos crediticios supranacionales para aliviar el peso de la deuda externa en naciones pobres con un buen historial de reforma económica.

NICARAGUA

Crédito para cuidado ambiental

A fin de frenar la contaminación del Lago de Managua, el 26 de julio el BID aprobó un crédito preferencial de 15 millones de dólares en apoyo de un programa de tratamiento de aguas residuales de la Empresa Nicaragüense de Acueductos y Alcantarillados; también prestó un millón de dólares para contribuir a proyectos de asistencia social del Ministerio de la Familia.

Ambos financiamientos se otorgaron con 40 años de plazo, con 10 de gracia y un interés anual de 1% en este período y luego de 2 por ciento.

PANAMÁ

Préstamo del FMI

Con el compromiso de abatir el déficit fiscal en 2001, el gobierno de Panamá suscribió el 3 de julio con el FMI un crédito de 85.5 millones de dólares.

PARAGUAY

Tres financiamientos del BID

El 5 de julio el BID autorizó tres préstamos a Paraguay por 56 millones de dólares. Uno, por 40 millones, se destinará a mejorar la educación básica por medio de la capacitación docente y la dotación de infraestructura, materiales y equipos sectoriales; otro, por 10 millones, se canalizará a la difusión de nuevas tecnologías agrícolas y técnicas de comercialización campesina.

Ambos créditos se negociaron a 25 años de plazo, con cinco de gracia y una tasa de interés variable. El tercer empréstito, por seis millones de dólares, contribuirá a la modernización de la gestión fiscal emprendida por el Ministerio de Hacienda; se pagará en 20 años, con tres de gracia, y devengará un interés variable.

PERÚ

Tercera asunción presidencial de Fujimori

En medio de intensas protestas sociales por el controvertido proceso electoral, el 28 de julio se inició el tercer mandato quinquenal consecutivo de Alberto Fujimori; al acto de asunción presidencial asistieron sólo dos gobernantes latinoamericanos: el boliviano Hugo Bánzer y el ecuatoriano Gustavo Noboa.

Las movilizaciones opositoras, entre ellas la multitudinaria *marcha de los cuatros suyos*, estuvieron encabezadas por Alejandro Toledo, contrincante de Fujimori en los comicios.

PUERTO RICO

Resolución sobre el derecho a la independencia

El Comité Especial de Descolonización de las Naciones Unidas aprobó el 12 de julio una resolución, presentada por Cuba, sobre el derecho de Puerto Rico a la autodeterminación y la independencia.

La resolución se aprobó sin votación, lo que entrañó un abrumador respaldo internacional, e insta al gobierno de Estados Unidos a liberar a todos los presos políticos puertorriqueños y a suspender los ejercicios militares en la isla de Vieques.

REPÚBLICA DOMINICANA

Préstamo para la modernización del Congreso

Como contribución a la gobernabilidad democrática en la República Dominicana, el 19 de julio el BID aprobó un préstamo por 22.3 millones de dólares con el que se financiará un programa de modernización del Congreso Nacional y sus funciones fiscalizadoras (cuyo costo total asciende a 28 millones). El crédito se otorgó a 25 años de plazo, con tres de gracia y una tasa de interés variable.

VENEZUELA

Inflación anualizada de 16.4 por ciento

El Banco Centroamericano de Venezuela informó el 4 de julio que el índice de precios al consumidor subió 1.1%, con lo cual la inflación acumulada desde enero fue de 6.8% y la anualizada de 16.4%. La meta gubernamental es limitar a 17% el crecimiento de los precios en el año.

Fusión bancaria

El 20 de julio se anunció la fusión del Banco Mercantil con el Interbank para integrar la mayor institución bancaria de Venezuela, con un capital equivalente a unos 527 millones de dólares y una cartera crediticia de 1 647 millones. Por lo pronto, el nuevo banco controlará casi 17% de los créditos bancarios en el país y poco más de 15% de los depósitos.

Nuevo triunfo electoral de Chávez

Conforme a la reciente Constitución Bolivariana, el 30 de julio hubo nuevos comicios para elegir al presidente de Venezuela (con mandato hasta febrero de 2006), 23 gobernantes estatales, 165 congresistas, 337 alcaldes y 219 diputados de los consejos legislativos regionales. El 1 de agosto el Consejo Nacional Electoral anunció de modo preliminar que el actual gobernante Hugo Chávez obtuvo 56.41% de los votos para la presidencia, mientras que Francisco Arias logró 36.05%; el abstencionismo ascendió a 43.45% del padrón de electores.

A.R.C.Z.

<acruz@bancomext.gob.mx>

Obras recibidas



NÉSTOR CASTRO BARRIOS

Crecimiento y desarrollo económico. Caracterización, obstáculos y posibilidades para el crecimiento y desarrollo en América Latina, libro 1, Centro Experimental de Estudios Latinoamericanos, Universidad de Zulia, Maracaibo, Venezuela, 1999, 144 páginas.

ELVIRA CONCEIRO (COMP.)

El pensamiento único: fundamentos y política económica, UAM-Xochimilco, IIEC, UNAM, y Miguel Ángel Porrúa, México, 1999, 391 páginas.

GERMÁN A. DE LA REZA Y RAÚL CONDE HERNÁNDEZ (COORDS.)

Nuevas dimensiones de la integración. Del TLCAN al regionalismo hemisférico, UAM-Iztapalapa y Plaza y Valdés Editores, México, 1999, 268 páginas.

ROBERTO FERMÍN BERTOSSI

Cooperativas. Libertad y equidad para un derecho sin abusos, Sociedad Anónima Editora, Comercial, Industrial y Financiera, Buenos Aires, 2000, 313 páginas.

ARTURO GULLÉN R.

México hacia el siglo XXI: crisis y modelo económico alternativo, UAM-Iztapalapa y Plaza y Valdés Editores, México, 2000, 319 páginas.

DAVID IBARRA

Política y economía. Semblanzas y ensayos, Miguel Ángel Porrúa, México, 1999, 318 páginas.

GASTÓN PARRA LUZARDO

De la nacionalización a la apertura petrolera. Derrumbe de una esperanza, Centro Experimental de Estudios Latinoamericanos, Universidad de Zulia, Maracaibo, Venezuela, 1996, 385 páginas.

LAURA RANDALL (ED.)

Changing Structure of Mexico. Political, Social, and Economic Prospects, M.E. Sharpe Inc., Nueva York, XVI + 413 páginas.

MARÍA CRISTINA ROSAS

México y la política comercial externa de las grandes potencias, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, 1999, 478 páginas.

CLEMENTE RUIZ DURÁN

Macroeconomía global. Fundamentos institucionales y de organización industrial, Facultad de Economía, UNAM, y Editorial Jus, México, 1999, 379 páginas.

OLGA MARTA SÁNCHEZ Y JAIME DELGADO (COMPS.)

Una contribución al debate: integración regional, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, San José, 1993, 528 páginas

SECRETARÍA DE LA REFORMA AGRARIA

La transformación agraria: origen, evolución, retos, testimonios, 2ª. edición corregida y aumentada, México, 1998, 351 páginas.

Summaries of **a**rticles

• • • • •

643 Mexico and Spain in the Face of the European Union

Encarnación Moral Pajares

In the presentation of this issue, Moral Pajares reviews the context of relationships between Mexico and Spain. She highlights domestic changes and the role of integration schemes. Spain is fostering cultural linkages between Mexico and the European Union to unite both parts through economic and political cooperation.

649 Economic Relations between Latin America and the European Union

Rafael Pampillón Olmedo

In order to offer an overview of the links between Latin American and European economies, the author examines three of its key components: trade, with downward trend; investment, and development assistance, that rose dramatically during last decade.

659 Trade Relations of European Union and Spain with Mexico

Juan Ramón Lanzas Molina and Encarnación Moral Pajares

Free Trade Agreement between Mexico and the European Union opens broad perspectives to both members of the treaty. This article explores these opportunities based on trade flows between the European block, particularly Spain, and Mexico during 1988-1998. To do so, the authors use information on sectoral specialization and intra-firm trade.

674 End-of-the-Century Agreements between the European Union and Mexico

Miguel Ángel Díaz Mier and Penélope González del Río

Multinational nature of European Union has determined its unique relationships with other countries and integration schemes. The authors review the evolution of this institution and its links with foreign countries, especially with Mexico during 1975, 1991, and 1997. They frame their discussion in the context of this nation and of economic agreements signed with other partners.

686 Deregulation and Opening of Mexican Financial Sector

Ramón Sánchez Tabarés and Alfredo Sánchez Daza

The authors review main events and governmental measures that have determined financial flows and institutions

performance during last two decades. In spite of progress made, impact of the opening of financial and trade sectors is not wide enough nor economic efficiency has improved.

698 Mexico in the NAFTA and Spain in the European Union: An Integration Balance

Javier Oyarzun de Laiglesia

As a complement and consolidation of their economic reforms, Mexico and Spain had joined regional efforts toward integration. In his review of achievements and challenges, the author points out that when comparing both experiences, the gap between these two countries and the rest of their partners must be considered.

711 Comparative Analysis of Mexican and Spanish Economies

Eduardo Cuenca García

During last two decades Mexico and Spain have dramatically changed their national context of economic activity. The author reviews such changes and presents the challenges of a larger participation in international investment and trade flows.

718 Mexico and Spain in the Face of Two Integration Processes

Carlos Berzosa

Mexico and Spain have had different experiences in their participation in two integration schemes: NAFTA and the European Union. By comparing them, the author draws useful lessons. He examines unbalances that may rise between regions and countries and proposes mechanisms of compensation.

724 The Creation of European Monetary Union

Félix Varela Parache

The author carefully outlines background and operation of European Monetary Union, as well as monetary and exchange policies of the euro. He also describes the experience of some nations in fulfilling convergence conditions and the benefits of having a strong currency. He draws lessons to Latin American countries that consider formal dollarization of their economies.

734 Integration and Foreign Relationships: the Spanish Experience

Gonzalo Escribano Francés

During last decades of the 21st century, foreign Spanish relationships substantially changed due to its incorporation to the European Union. However, based on non-commercial economic flows, the author stresses that Spain has managed to preserve its traditional relations, even in the context of the community policy.

CUPÓN DE RENOVACIÓN DE SUSCRIPCIÓN GRATUITA VIGENTE

No debe usarse para solicitar nueva suscripción;
si desea suscribirse, favor de llenar el cupón correspondiente que está al reverso

La suscripción se cancelará si el cupón de renovación no se recibe antes del 15 de noviembre de 2000. Después de esa fecha, quienes soliciten suscripción o renovación deberán cubrir una cuota de recuperación.

INFORMACIÓN IMPORTANTE

1. En suscripciones gratuitas *Comercio Exterior* no se hace responsable de ejemplares no entregados por causas imputables al correo o datos insuficientes del suscriptor.
2. La suscripción gratuita se cancela automáticamente cuando el correo devuelve la revista.
3. La vigencia de la suscripción que se confirma es por 12 números.
4. *Comercio Exterior* aparece el último día del mes de portada.

**Pegue aquí la etiqueta con sus datos.
Recórtela del sobre en que recibió este ejemplar.**

PARA MODIFICACIÓN DE DATOS

En caso de algún cambio, actualice los nuevos datos donde desea recibir la revista y para ponernos en contacto con usted:

Nombre: _____

Colonia: _____

Domicilio: _____

Código postal: _____

Ciudad: _____

Estado: _____

País: _____

Teléfono: _____

Fax: _____

E-mail: _____

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C.
Dirección de la Revista *Comercio Exterior*
Camino a Santa Teresa 1679, piso 8
Col. Jardines del Pedregal
01900 México, D.F., México

CUPÓN DE SUSCRIPCIÓN POR CORREO CERTIFICADO

(Para suscripciones nuevas sólo en México)

Nombre: _____ Fecha: _____
Empresa: _____ Puesto: _____
Domicilio: _____ Colonia: _____
Ciudad: _____ Estado: _____ C.P.: _____
Teléfono: _____ Fax: _____ E-mail: _____
Facturar a nombre de: _____ R.F.C.: _____
Anexo: _____ Cheque Giro por \$172.50

El cheque, giro bancario u orden de pago debe hacerse a favor del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.

Cárguese \$172.50 a mi tarjeta: Banamex Bancomer Carnet Visa American Express
Número de tarjeta:

Por este pagaré me obligo a pagar a la orden del banco emisor afiliado a Visa o MasterCard, el importe de este título en los términos del contrato suscrito para el uso de la tarjeta. Este pagaré es negociable únicamente con instituciones de crédito.

Fecha de inicio: _____ Fecha de vencimiento: _____ Firma: _____
El precio incluye el impuesto al valor agregado (IVA). La primera revista se recibirá en 45 días junto con la factura (esta última en caso de pago con tarjeta de crédito).

CUPÓN DE SUSCRIPCIÓN POR CORREO AÉREO

(Para suscripciones nuevas sólo en el extranjero)

Nombre: _____ Fecha: _____
Empresa: _____ Puesto: _____
Domicilio: _____ Colonia: _____
Ciudad: _____ Estado: _____ C.P.: _____
Tel.: _____ Fax: _____ E-mail: _____
Facturar a nombre de: _____
Anexo: _____ Cheque Giro postal Orden de pago

Adjunto cheque, giro postal u orden de pago a favor del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (Sólo se aceptan documentos pagaderos en plazas de México, Canadá o Estados Unidos.)

Cárguese: \$US 35.00 (América del Norte, Centroamérica y el Caribe)
 \$US 45.00 (América del Sur y Europa)
 \$US 55.00 (Asia, África y Oceanía)
a mi tarjeta: American Express Visa MasterCard Número de tarjeta:

Por este pagaré me obligo incondicionalmente a pagar a la orden del banco emisor afiliado a Visa o MasterCard, el importe de este título en los términos del contrato suscrito para el uso de la tarjeta. Este pagaré es negociable únicamente con instituciones de crédito.

Tarjeta válida desde: _____ Vence hasta: _____ Firma: _____

La primera revista se recibirá en 45 días.

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C.

Dirección de la Revista Comercio Exterior

Camino a Santa Teresa 1679, piso 8

Col. Jardines del Pedregal

01900 México, D.F.

fax: (52)(5)4816214