



Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea

INDICE

	Pág.
Introducción	
Resumen	
1. Antecedentes	1
1.1. Cronología del Tratado	
1.2. Aspectos generales del comercio entre México y la UE	
1.3. Estructura de las exportaciones de México a la UE	
1.4. Estructura de las importaciones de la UE a México	
1.5. Inversión Extranjera	
2. Rondas de Negociaciones (Acuerdos y Discrepancias)	5
3. Resultados finales del Tratado de Libre Comercio México – Unión Europea	8
I. Acceso a Mercados	
II. Reglas de Origen	
III. Normas Técnicas	
IV. Normas Sanitarias y Fitosanitarias	
V. Salvaguardas	
VI. Inversión y Pagos Relacionados	
VII. Comercio de Servicios	
VIII. Compras del Sector Público	
IX. Políticas de Competencia	
X. Propiedad Intelectual	
XI. Solución de Controversias	
Marco Institucional	
4. Perspectivas del Tratado para México	22
Anexo Estadístico	

INTRODUCCION

Luego de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) el 1º de enero de 1994, la Unión Europea pretendió establecer relaciones comerciales privilegiadas con México con el objeto de mantener una posición estratégica dentro esta zona de libre comercio; no obstante, esta decisión se postergó por el temor de Francia de poner en riesgo la "Política Agrícola Común Europea" (PAC). A pesar de ello, *entre noviembre de 1998 y noviembre de 1999 se concluyeron las discusiones sobre el contenido fundamental del primer acuerdo comercial entre la Unión Europea y un país de América Latina para crear una zona de libre comercio.*

Esta decisión tiene sus explicaciones. Si bien en 1980 la Unión Europea suministraba a México el 15.2% del total de sus importaciones, en 1997 éstas representaron sólo el 8.7% y para 1999 alcanzaron el 9.7%; mientras que las exportaciones mexicanas a este bloque comercial pasaron de 15.9% en 1980 a sólo 4.6% en 1999, en gran medida como consecuencia del TLCAN, así como de los tratados firmados por México con algunos países latinoamericanos, que otorgaron preferencias y ventajas sobre los europeos en el mercado mexicano.

Los europeos esperan que el Acuerdo Comercial les permita recuperar su posición dentro del intercambio de bienes y servicios con México y poder concurrir en igualdad de condiciones con Estados Unidos y Canadá. Con este acuerdo México otorga a la Unión Europea un régimen preferencial en un plazo más corto que a otros socios comerciales, pues todos los productos industriales estarán exentos de derechos de aduana en el año 2007, después de agotar cuatro etapas de liberalización progresiva, donde los productos sensibles del sector agropecuario reciben un trato especial (*cereales, productos derivados de la leche y la carne de bovino*).

Como es obvio, el Acuerdo abarca no sólo la liberalización de bienes, sino también de servicios, de inversiones y de los pagos correspondientes, el acceso a los mercados públicos, el establecimiento de reglas estrictas sobre competencia, propiedad intelectual y arreglo de diferencias, con lo cual se beneficiarán mutuamente México y la Unión Europea.

Sobre el Acuerdo, la Comisión Europea ha considerado que es totalmente compatible con las disposiciones de la Organización Mundial del Comercio (OMC) *-una vez que esta organización no autoriza la creación de una zona de libre comercio sino abarca lo fundamental del comercio entre los dos socios-* y particularmente con el Artículo XXIV del GATT, por lo cual se espera sea ratificado por los Estados miembros de la Unión y poder así recuperar su posición estratégica dentro del mercado mexicano. Al mismo tiempo, las autoridades de México pretenden diversificar sus mercados y reducir su dependencia comercial de Estados Unidos.

Resumen

Después de nueve rondas de negociación entre México y la Unión Europea que iniciaron en Julio de 1998, se acordó llegar a una etapa final con la firma del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea la cual inició el 24 de Noviembre de 1999 y concluirá el 1 de Julio del 2000, fecha en la que se considera entrará en vigor el Acuerdo.

Los principales clientes de México en el mercado europeo son: Alemania, España, Reino Unido, Francia, y Países Bajos, a los que se destina el 83.4% de las exportaciones mexicanas y donde la estructura se compone como sigue: los productos automovilísticos (17.2%), el petróleo (15.6%), las partes y accesorios para máquinas para el procesamiento de datos (3%), el azúcar (2.1%), el café sin descafeinar (2.1%) y las penicilinas (1.4%).

El petróleo continúa siendo el principal producto que se exporta a la Unión Europea, en 1998 constituyó el 15.6% de la exportación total.

En 1998 las importaciones desde la Unión Europea ascendieron a 11, 713 millones de dólares y constituyen el 10.4% del total de importaciones.

Las cifras que reporta la Dirección General de Inversión Extranjera de la Secofi al final del año de 1998 fueron de 15 mil 532 empresas mexicanas con participación de inversión extranjera de las cuales, 3 mil 485 tienen participación de capital de alguno de los países de la Unión Europea. El monto de inversión extranjera recibida en México durante el periodo 1994-1998 alcanzó un monto de 41, 232.8 millones de dólares, la procedente de la Unión Europea constituyó el 32% equivalente a 8, 670 millones de dólares en ese periodo.

Es importante mencionar que de las 2, 615 empresas con capital de origen europeo se ubican en el Distrito Federal 942 (36%), Estado de México 400 (15%), Quintana Roo 216 (9%), Nuevo León 110 (6%), Puebla 106 (6.0%), Baja California Sur (4%) y el resto de los Estados (22%).

El principal objetivo de las negociaciones comerciales del Acuerdo de Asociación Económica, es crear una zona de libre comercio que cumpla con las normas previstas por la Organización Mundial de Comercio (OMC) y en especial con lo que establece el artículo XXIV del GATT, en relación con las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio en materia de bienes, y con el artículo V del GATT, relativo a la integración económica en materia de servicios.

En el TLC-UE se consideran dos tipos de Salvaguardas: Bilateral, que se aplica a medidas de emergencia que se adopten ante incrementos súbitos y sustanciales de importaciones que resulten de reducciones arancelarias derivadas del Tratado; y Salvaguarda Global, que se adoptará frente a incrementos súbitos en las importaciones provenientes del resto del mundo.

El TLC-UE representa una oportunidad importante para atraer mayor inversión extranjera de los países de la Unión Europea, a través de alianzas estratégicas, intercambios tecnológicos y otras formas de asociación empresarial, ya que la rentabilidad esperada de los proyectos que se ubiquen en México, aumentará significativamente.

Por ello, el TLC-UE contiene disposiciones que permiten a México atraer mayor inversión extranjera originaria de los países de la Unión Europea. Sin embargo, México mantiene su apego a sus disposiciones constitucionales en materia de inversiones.

En Políticas de Competencia se establecieron medidas apropiadas para evitar distorsiones o restricciones que afecten significativamente el comercio bilateral.

Para México, la suscripción del TLC con la Unión Europea, le permitirá acceder de manera preferencial al mercado más grande del mundo, integrado por 15 países desarrollados con casi 376 millones de habitantes y un PIB superior a los 8.3 billones de dólares. Asimismo, desde el punto de vista comercial, a la Unión Europea se le considera la potencia comercial más importante al concentrar más del 20% (casi 2 billones de dólares) del comercio mundial.

1. Antecedentes

1.1. Cronología del Tratado

Las relaciones de México con la Unión Europea han tenido varias etapas que se establecen en la siguiente cronología:

- En 1960 se establece la Misión de México ante la Comunidad Económica Europea (CCE).
- El 15 de Julio de 1975, México y la CEE firman el Acuerdo de Cooperación Económica y Comercial.
- El 26 de Abril de 1991, México y la Unión Europea firman el Acuerdo Marco de Cooperación.
- El 2 de Mayo de 1995 se emite la Declaración Conjunta Solemne entre México y la UE.
- El 8 de Diciembre de 1997 se crean dos instrumentos jurídicos entre la UE y México.
 - El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación; y
 - El Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio
- Después de nueve rondas de negociación entre México y la Unión Europea que iniciaron en Julio de 1998, se acordó llegar a una etapa final con la firma del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea que inicia el 24 de Noviembre de 1999 y concluiría el 1 de Julio del 2000, fecha en la que se considera entrará en vigor.

1.2. Aspectos generales del comercio entre México y la UE

La relevancia de concluir este Tratado comercial estriba en que la Unión Europea constituye el mayor mercado del mundo.

Los principales clientes de México en el mercado europeo son: Alemania, España, Reino Unido, Francia, y Países Bajos, a los que se destina el 83.4% de las exportaciones mexicanas y donde la estructura se compone como sigue: los productos automovilísticos (17.2%), el petróleo (15.6%), las partes y accesorios para máquinas para el procesamiento de datos (3%), el azúcar (2.1%), el café sin descafeinar (2.1%) y las penicilinas (1.4%).

Alemania es también el principal proveedor de México, seguido por Italia, Francia, España y el Reino Unido, naciones de las que en su conjunto procede el 84.3% de las compras a la Unión Europea.

En materia de inversión, la relación con la Unión Europea es más importante ya que como bloque es el segundo inversionista más importante en México con 21% del total de inversión recibida en el período 1994-1998.

Pero aún con estas condiciones en 1998, México exportó a la Unión Europea 3 mil 909 millones de dólares, 1.9% menos que en 1997, cuando ascendieron a 3 mil 987 millones. En 1980 las exportaciones mexicanas con ese destino fueron de 2 mil 465 millones de dólares. Ello significa que durante el período de ese año a 1998 se incrementaron 58.5%, a una tasa anual de 3.2%, en contraste con las exportaciones totales de México en el mismo lapso crecieron a una tasa anual de 36.5%, como consecuencia de esto la participación de la Unión Europea como mercado para los productos mexicanos pasó de 16.1% en 1980 a únicamente 3.3% en 1998

Las importaciones originarias de la Unión Europea, por el contrario, han tenido un desempeño más dinámico, al pasar de 2 mil 937 millones en 1980 a 11 mil 713 millones en 1998, de tal manera que la importancia de este bloque como proveedor sólo descendió de 15.2 % a 9.4%.

De 1980 a 1998 el saldo comercial de México con ese bloque ha sido negativo y creciente, sólo durante el período 1982-1987 tuvo signo positivo para el país.

1.3. Estructura de las exportaciones de México a la UE

El petróleo continúa siendo el principal producto que se exporta a la Unión Europea en 1998 constituyó el 15.6% de la exportación total, en tanto que en 1997 representó 20.9%, le siguen en importancia los motores de cilindrada mayor a 1000 cm. cúbicos (5.9%), los vehículos de cilindrada mayor a 1500 cm. cúbicos pero inferior a 2 500 cm. cúbicos (5.5%), partes y accesorios de máquinas para el procesamiento de datos (3%), motores de émbolos (2.3%), azúcar (2.1%), café sin descafeinar (2.1%), penicilinas (1.4%) y camisas para motor (1.3%)

1.4. Estructura de las importaciones de la UE a México

En 1998 las importaciones desde la Unión Europea ascendieron a 11 713 millones de dólares y constituyen el 10.4% del total de importaciones, los principales productos son accesorios de vehículos y otras partes para motores equivalentes a 5.3% del total, los otros productos corresponden a las demás máquinas y aparatos mecánicos (1.1%), gasolina (0.9%), partes para fabricar máquinas de escribir y calculadoras (0.8%), máquinas de moldear por soplado (0.8%) y máquinas para hilar textiles (0.7%).

Cuadro 1
Principales productos comerciados entre México y la UE, 1999
(millones de dólares)

Productos Exportados a la UE	Valor	Participación (%)	Productos importados de la UE	Valor	Participación (%)
Vehículos	612.0	34.0	Autopartes	342.2	5.9
Petróleo	217.8	12.1	Aparatos para licuefacción de aire	133.4	2.3
Motores	72.0	4.0	Partes para emisores de radiodifusión	75.4	1.0
Partes para computadoras	48.6	2.7	Partes para computadoras	75.3	1.3
Plata	34.3	1.9	Máquinas mecánicas	69.6	1.3
Café	30.6	1.7	Partes para motores	58.0	1.2
Autopartes	27.0	1.5	Medicamentos	52.2	0.9
Azúcar	25.3	1.4	Aparatos emisores	46.4	0.8
Partes para motores	25.2	1.4	Aparatos para filtrar gases	40.6	0.7
Productos de acero	21.6	1.2	Vehículos	40.5	0.7

Fuente: Bancomext, Indicadores de Comercio Exterior de México, agosto de 1999.

1.5. Inversión Extranjera

De acuerdo con las cifras que reporta la Dirección General de Inversión Extranjera de la Secofi, al final del año de 1998 había 15 mil 532 empresas mexicanas con participación de inversión extranjera de éstas, 3 mil 485 tienen participación de capital de alguno de los países de la Unión Europea.

Cuadro 2
México: Inversión extranjera de la UE en México
(miles de dólares)

País	1994	1995	1996	1997	1998	1994-1998	
						Acumulado	Participación %
IED Total	10,493,126.00	8,077,133.80	7,396,363.00	10,795,614.40	4,470,622.00	41,232,859.20	
Unión Europea	1,920,700.90	1,812,955.40	1,093,530.00	2,969,989.10	873,016.30	8,670,191.70	100
Alemania	305,041.80	548,512.30	193,915.90	467,585.80	130,205.30	1,645,261.10	19
Austria	2,260.30	-238.1	434	575.5	207.1	3,238.80	0
Bélgica	-7,203.10	54,152.90	1,532.60	46,206.90	7,098.30	101,787.60	1.2
Dinamarca	14,518.40	18,934.70	17,594.20	18,411.10	-743	68,715.40	0.8
España	145,086.00	41,604.90	59,803.50	263,486.20	113,479.90	623,460.50	7.2
Finlandia	4,562.70	3.5	-55.5	976.6	1,090.60	6,577.90	0.1
Francia	90,478.00	119,464.40	118,932.50	59,045.50	47,572.60	435,493.00	5
Grecia	15.5	8.7	6.6	5.6	0.4	36.8	0
Holanda	745,591.40	737,994.00	477,599.00	241,031.00	438,321.80	2,640,537.20	30.5
Irlanda	4,417.40	347.6	19,604.10	3,730.70	1,566.60	29,666.40	0.3
Italia	2,714.40	10,440.70	18,242.50	26,562.40	11,927.00	69,887.00	0.8
Luxemburgo	10,390.30	7,169.30	14,842.30	-6,611.30	3,069.60	28,860.20	0.3
Portugal	112	15.7	76.4	428.9	104.9	737.9	0
Reino Unido	593,439.90	213,487.70	74,356.40	1,841,331.30	109,485.30	2,832,100.60	32.7
Suecia	9,275.90	61,057.10	96,645.50	7,222.90	9,629.90	183,831.30	2.1

Fuente: Elaborado por la UEFP de la Honorable Cámara de Diputados sobre la base de datos de SECOFI y BANXICO.

El principal inversionista por número de empresas es España que participa con 818 (23.5%), seguido de Alemania con 622 (17.8%), el Reino Unido con 520 (14.9%), los Países Bajos con 452 (13%), Francia con 424 (12.2%), Italia con 333 (9.6%) y el resto de los nueve países miembros de ese bloque participan con 316 sociedades que representan el 9%.

El monto de la inversión extranjera recibida en México durante el período 1994-1998 alcanzó un monto de 41 mil 232.8 millones de dólares, la procedente de la Unión Europea constituyo el 32% que es de 8 mil 670 millones de dólares en ese periodo.

En este mismo sentido, los principales países inversionistas pertenecientes a la Unión Europea son: Reino Unido con 32.7%, los Países Bajos con 30.5%, Alemania con 19%, España con 7.2%, Francia con 5%, Suecia con 2.1%, Bélgica con 1.2% y el resto de los países con 2.3%.

Los principales sectores a los que se dirigió la inversión europea son el de servicios con 35.2%, el de comercio con 24.3%, la construcción con 3.1%, los transportes y comunicaciones con 1.4%, el sector agropecuario con 1.1%, minería y extracción con 1.1% y electricidad en 0.3%.

En el sector de servicios 91.3% de las empresas se concentra en las ramas de servicios profesionales, inmobiliarios, restaurantes, hoteles, agencias de viajes, servicios de instituciones crediticias y bancarias, servicios financieros .

Por otra parte es importante mencionar que de las 2615 empresas con capital de origen europeo se ubican en el Distrito Federal 942 (36%), Estado de México 400 (15 %), Quintana Roo 216 (12%), Jalisco 171 (9%), Nuevo León 110 (6%), Puebla 106 (6.0 %), Baja California Sur 80 (4%) y el Resto de los Estados (22%).

2. Rondas de Negociaciones (Acuerdos y Discrepancias)

Primera Ronda (9 al 13 de Noviembre de 1998 en la Ciudad de México)

Durante la primera reunión técnica de negociación del TLC México-UE, las Partes intercambiaron propuestas de textos en:

- Comercio de Bienes
- Reglas de Origen
- Salvaguardas
- Normas Técnicas
- Prácticas Desleales
- Servicios
- Movimientos de Capital y Pagos
- Competencia
- Compras de Gobierno
- Propiedad Intelectual
- Solución de Controversias

Segunda Ronda (10 al 22 de Enero de 1999 en la Ciudad de México)

Se avanzó en la consolidación de textos, sobre todo en los capítulos correspondientes a competencia, propiedad intelectual, compras de gobierno y normas.

Tercera Ronda (8 al 12 de Marzo de 1999 en Bruselas, Bélgica)

En esta se intercambiaron listas tanto de desgravación arancelaria, como de reglas de origen específicas. Respecto de este último tema, se logró avanzar en la consolidación del texto.

Con relación a normas, competencia, propiedad intelectual y solución de controversias, se conciliaron las diferencias en los textos.

Cuarta Ronda (12 al 16 de Abril de 1999 en la Ciudad de México)

En esta etapa se analizaron los textos de acceso a mercados, medidas sanitarias y fitosanitarias.

Para el sector agropecuario la UE, Manifestó su voluntad de revisar caso por caso las restituciones a las exportaciones dirigidas al mercado mexicano.

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

En el Capítulo sobre solución de controversias, se avanzó sustancialmente en la construcción de un texto común.

Quinta Ronda (17 de Mayo al 21 de Mayo de 1999 en Bruselas, Bélgica)

En ella se finalizaron las conciliaciones en los temas de competencia y propiedad intelectual.

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

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

Sexta Ronda (16 al 22 de Junio de 1999 en la Ciudad de México)

Se registraron avances en todos los grupos y se entró a los aspectos fundamentales y críticos de la negociación.

En materia de acceso al mercado de productos industriales, la UE mantuvo su demanda de obtener lo que ha llamado la "Paridad TLCAN" y su oferta de eliminar los aranceles al 82% del comercio a la entrada en vigor del acuerdo y al 18% restante al 2003, a fin de acercarse a la propuesta comunitaria. Asimismo se redujo el límite del 2009 al 2007 para que se eliminaran todos los aranceles.

La oferta de México estableció que el 47.6% del valor de las importaciones procedentes de UE no serían sujetas a aranceles, 5.1% del valor estaría libre de aranceles en el 2003, 5.6% se liberalizaría en el 2005 y el 41.75% restante de las importaciones procedentes de la UE serían libres de arancel a más tardar el 2007.

En materia agrícola se continuaron revisando las listas de prioridades de exportación de cada una de las partes. Por ejemplo, la UE ha manifestado su interés en el sector vitivinícola, en tanto que México lo ha hecho en el de frutas y verduras. En productos pesqueros se revisó la cobertura de las ofertas, ambas partes acordaron continuar tratando de mejorar sus ofertas en cuanto a cobertura y plazos de liberalización.

Por lo que toca a reglas de origen, se avanzó en la revisión del texto, en particular en lo que se refiere a definiciones y metodología para determinar su origen, procesos que confieren origen, procedimientos de certificación y verificación de origen.

En servicios se avanzó en el texto de disciplinas generales para la liberalización de su comercio, acordaron una cláusula de *status quo* y el intercambio de listas negativas de reservas. Así como la formalización de la aceptación del anexo sobre servicios financieros.

En el grupo técnico de movimientos de capital, el cual incluye a la inversión extranjera directa, se lograron avances sustantivos en la conformación de un texto común que refleje los compromisos de liberalización de ambas partes. Estas se comprometieron al intercambio de un primer borrador de listas negativas de reservas.

Para la solución de controversias, se acordó el alcance del procedimiento en dos etapas: consultas ante el Comité Conjunto y Procedimientos para que el panel rinda sus informes y los procedimientos a seguir para el cumplimiento de la decisión del panel y la suspensión de beneficios.

En tanto para el apartado de compras gubernamentales se acordó un texto en un 90% y se realizó el primer intercambio de propuestas de cobertura.

Se avanzó en normas técnicas, donde quedó pendiente la discusión de un lenguaje general que reflejara los intereses de ambas partes.

En salvaguardas hubo un intercambio de propuestas que permitió aumentar el entendimiento de cada una de las posiciones.

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

Séptima Ronda (19 al 23 de Julio de 1999 en Bruselas, Bélgica)

Se avanzó en particular en materia de salvaguardas, medidas sanitarias y fitosanitarias, cooperación aduanera y solución de controversias, prácticamente se concluyeron a nivel técnico.

En lo que se refiere a agricultura se avanzó en la conformación de un texto común y hacia el mayor entendimiento entre las partes sobre las listas de interés prioritario de exportación y de la diferente estacionalidad de productos sensibles.

En productos industriales, el grupo técnico se concentró en la explicación de posiciones arancelarias y su relación con reglas de origen específicas en donde aún no se ha logrado un acuerdo mutuamente satisfactorio. México desde la V ronda, mejoró su oferta arancelaria y reiteró su interés por el muy favorable tratamiento arancelario que la UE ofrece a los productos mexicanos.

En reglas de origen, México y la UE continuaron acercándose, en lo que se refiere a procedimientos de certificación y verificación se alcanzaron importantes avances y cerca del 80% de las partidas fueron acordadas, quedaron aún pendientes alrededor de 200 partidas, cuya discusión es central y se encuentra asociada a la negociación en materia de aranceles.

Sobre cooperación aduanera se acordó un texto prácticamente limpio con base en principios de la Organización Mundial de Aduanas.

Octava Ronda (7 al 15 de Octubre de 1999 en la Ciudad de México)

Durante la octava ronda se concluyó el capítulo de salvaguardas y se avanzó de manera importante en los grupos de agricultura, pesca, servicios y movimientos de capital y pagos.

En materia de reglas de origen, se presentaron algunas propuestas por parte de la UE, principalmente en la Industria automotriz.

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

Novena Ronda (del 21 al 24 de noviembre en Bruselas, Bélgica)

En la novena y última ronda de negociaciones, se concluyeron las negociaciones entre ambas Partes, cubriéndose los siguientes temas: comercio de bienes (cobertura y periodos transitorios, aranceles y restricciones cuantitativas, prácticas desleales de comercio, cooperación aduanera, salvaguardas y excepciones, reglas de origen, normalización y restricciones por dificultades en la balanza de pagos), servicios, inversión y movimientos de capital y de pagos, compras del sector público, cooperación para evitar distorsiones y restricciones de la competencia, propiedad intelectual, y un procedimiento de solución de controversias comerciales relacionadas con el comercio mutuo y compatible con lo dispuesto por la Organización Mundial de Comercio.

En general, los resultados de la novena y última ronda de negociaciones, son los que constituyen el texto final del TLC-UE y cuyos resultados se analizan en el siguiente apartado.

3. Resultados finales del Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea

El pasado 8 de diciembre de 1997, se suscribieron el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, por una parte, y los Estados Unidos Mexicanos, por la otra, y el Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio. Este último, vertiente comercial del Acuerdo Global, es el instrumento jurídico que permitió iniciar las negociaciones comerciales.

Así, después de nueve rondas de negociaciones que se iniciaron en México del 9 al 13 de noviembre de 1998 y concluyeron en Bruselas, Bélgica entre el 21 y 24 de noviembre de 1999, México y los 15 países de la Unión Europea dieron por concluidas las negociaciones para la suscripción de un Tratado de Libre Comercio cuya entrada en vigor se prevé para el 1º. de junio del 2000.

El Acuerdo de Asociación establece, en materia comercial, los objetivos y el ámbito de aplicación de las negociaciones comerciales y su principal objetivo es crear una zona de libre comercio que cumpla con las normas previstas por la Organización Mundial de Comercio (OMC) y en especial con lo que establece el artículo XXIV del GATT, en relación con las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio en materia de bienes, y con el artículo V del GATT, relativo a la integración económica en materia de servicios.

El ámbito de aplicación del TLC-UE cubre once Capítulos en los siguientes campos:

- I. Acceso a Mercados
- II. Reglas de Origen
- III. Normas Técnicas
- IV. Normas Sanitarias y Fitosanitarias
- V. Salvaguardas
- VI. Inversión y Pagos Relacionados
- VII. Comercio de Servicios
- VIII. Compras del Sector Público
- IX. Competencia
- X. Propiedad Intelectual
- XI. Solución de Controversias

En general, los temas acordados en el TLC-UE responden al esquema acordado por México en otros tratados de libre comercio que se han suscrito con otros países.

En cada uno de los temas que fueron acordados en el Tratado se definen los objetivos específicos, destacando por su importancia los siguientes:

I. Acceso a Mercados

En este Capítulo se establecen las reglas relativas a los aranceles y otros cargos, así como a restricciones cuantitativas tales como cuotas o cupos, licencias y permisos y requisitos de precios a importaciones o exportaciones que regirán al comercio de bienes. Asimismo, se establece un marco jurídico que dé certidumbre al acceso a los mercados de los bienes que se produzcan y se comercien en la zona de libre comercio.

Los principales acuerdos en este Capítulo fueron los siguientes:

- Un proceso de desgravación bilateral y preferencial, progresiva y recíproca, incorporando los principios fundamentales de "trato nacional" y "no discriminación". Este compromiso se extiende a las disposiciones provinciales y estatales.
- Reconocimiento de la asimetría entre México y la UE mediante plazos de desgravación diferenciados para los distintos sectores.
- Eliminación de las prohibiciones y restricciones cuantitativas (permisos a la importación o exportación), pero se conserva el derecho de adoptar medidas necesarias para proteger la vida o la salud humana, animal, vegetal o la moral pública.

El TLC-UE reconoce la diferencia en el nivel de desarrollo:

- Un trato asimétrico a favor de México: la desgravación arancelaria europea concluiría en el año 2003, mientras que la mexicana lo haría en el año 2007.
- La consolidación del sistema de acceso preferencial a las exportaciones mexicanas en el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). La UE toma como base de desgravación los aranceles vigentes en el SGP para las exportaciones mexicanas.

Para los productos industriales, a partir del año 2003, el 100% de los productos industriales mexicanos podrán ingresar al mercado de la UE libres de arancel, estableciéndose el siguiente calendario

Para los países de la Unión Europea, el plazo de desgravación en casi el 50% de sus fracciones arancelarias se dará en los primeros tres años de operación del Tratado y el resto se eliminará en el periodo 2005-2007.

Cuadro 3
Desgravación Arancelaria del Sector Industrial
en el Tratado de Libre Comercio México-UE

	Periodo de Desgravación	% de Fracc. Arancelarias
UE-México	Inmediato	82.0
	2003	18.0
México-UE	Inmediato	47.6
	2003	5.1
	2005	5.6
	2007	41.7

Fuente: Secofi. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales.

La eliminación de aranceles para los bienes industriales en los que México es altamente competitivo, están sujetas al siguiente proceso de desgravación:

En general, el Tratado dispone la eliminación progresiva de todas las fracciones arancelarias sobre bienes que sean considerados provenientes de México o alguno de los 15 países miembros de la Unión Europea, conforme a las reglas de origen establecidas.

Para el caso de México, en la mayoría de los bienes, las tasas arancelarias vigentes serán eliminadas inmediatamente, o de manera gradual en etapas anuales iguales hasta el año 2003.

Las tasas aplicables a unas cuantas fracciones arancelarias correspondientes a productos altamente sensibles del sector agropecuario, se eliminarán en cuatro periodos de desgravación: inmediata, 2003, 2008 y 2010.

Cuadro 4
Desgravación arancelaria de algunos productos mexicanos que enfrentan arancel pico en la UE
(porcentaje)

Producto	Tasa base *	2000	2001	2002	2003
Pantalones de algodón	13.20	9.90	6.60	3.30	0.00
Terciopelo y felpa	12.20	9.20	6.10	3.10	0.00
Mezclilla	9.20	6.90	4.60	2.30	0.00
Automóviles	4.40	3.30	2.20	1.10	0.00

* La tasa base de desgravación se calculó con base en las preferencias otorgadas por la Unión Europea bajo su SGP en 1998.

Fuente: Secofi. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales.

En el sector agropecuario se reconocen las condiciones especiales que tiene dicho sector, estableciéndose una desgravación gradual en un periodo de 10 años, cuotas de importación y una lista de espera, para una negociación posterior, en los productos agrícolas más sensibles para México como los lácteos, los cárnicos y algunos granos básicos como el maíz, el frijol y la cebada.

En general, el 95% de las exportaciones agrícolas actuales de México a los países de la UE tendrán un acceso preferencial a partir de la entrada en vigor del TLCUE.

Cuadro 5
TLC-UE: Desgravación del Sector Agrícola
(% de importaciones)

	2000	2003	2008	2010
México	27.64	10.26	7.85	3.80
Unión Europea	58.16	10.04	5.30	0.64

Fuente: Secofi. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales.

Las fracciones arancelarias de las hortalizas y frutas en las que México es altamente competitivo se liberarán o tendrán un trato preferencial, de acuerdo al siguiente Calendario:

Cuadro 6
UE: Calendario de Desgravación para productos agrícolas y agroindustriales de México

Inmediata *	2003	2008
Café	Limón	Cebolla
Cacao en grano	Toronja	Pectina
Garbanzo	Puros	Aceite de cártamo
Tequila		Sandía
Cerveza		Jugo de toronja
Mangos		
Papaya		
Guayaba		
Jugo de Naranja **		
Aguacate **		

* A partir de la entrada en vigor del Tratado.

** Se beneficiarán de una cuota amplia con acceso preferencial.

El aguacate se liberará totalmente hasta el 2008.

Fuente: Secofi, Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales.

En productos pesqueros se acordaron cuatro plazos de desgravación y una lista de espera para productos sensibles:

- En el año 2003 la UE eliminará los aranceles al 88% de los productos mexicanos.
- En el año 2003 México liberará el 71% de los productos de la UE
- La UE otorga a México una cuota con acceso preferencial al atún enlatado mexicano.

II. Reglas de Origen

Para determinar cuáles bienes son susceptibles de un trato arancelario preferencial en el TLC-UE, es necesario que cumplan con las Reglas de Origen acordadas entre las Partes, las cuales están diseñadas para:

- Asegurar que las ventajas del TLC-UE se otorguen sólo a bienes producidos en la zona de libre comercio y no a bienes que se elaboren total o en su mayor parte en otros países fuera de la zona;
- Establecer reglas claras y obtener resultados previsibles; y
- Reducir los obstáculos administrativos para los exportadores, importadores y productores que realicen actividades comerciales en el marco del TLC-UE

Las Reglas de Origen disponen que los bienes se considerarán originarios de la región cuando se produzcan en su totalidad en cualquiera de los 15 países de la UE ó en México.

Los bienes que contengan insumos que no provengan de la zona también se considerarán originario de la región, siempre y cuando los insumos ajenos a la región sean transformados en cualquier país socio del TLC-UE, pero bajo la condición de que dicha transformación deberá de ser suficiente para modificar su clasificación arancelaria conforme a las disposiciones del Tratado.

Los productores de los países miembros del TLC-UE tienen la opción de utilizar cualquiera de los dos procedimientos para determinar el origen de la mercancía: el método de valor de transacción o el método de costo neto, éste último sólo podrá utilizarse cuando el valor de transacción no sea aceptable conforme al Código de Valoración Aduanera o para algunos productos de la industria automotriz.

En el caso de la industria automotriz, México logró un acuerdo importante, debido a que la Regla de Origen que se convino en ese sector, permitirá exportar a los países de Unión Europea vehículos y sus partes, además de proteger a la industria local mexicana. Asimismo, se acordó eliminar el Decreto Automotriz hasta el año 2003 y no en el 2000 como se establece en la OMC.

III. Normas Técnicas

Las Normas Técnicas tienen como propósito proteger la vida y la salud humana, animal y vegetal, al consumidor y al medio ambiente. Asimismo, buscan garantizar la veracidad de la información que proporciona un producto sobre sus ingredientes, contenido, peso y volumen; y establecen los requisitos que debe cumplir la fabricación de maquinaria y equipo.

En el TLCUE se adoptaron los siguientes compromisos en materia de normalización:

- Conservar los derechos de adoptar y hacer cumplir las normas, siempre y cuando éstas no se constituyan en obstáculos innecesarios al comercio.
- Establecer un Comité Especial para fomentar la cooperación en:
 - Intercambio de información sobre sistemas de normalización
 - Solución de problemas de acceso relacionados con las normas técnicas.

IV. Normas Sanitarias y Fitosanitarias

Este Capítulo del TLCUE establece preceptos para el desarrollo, adopción y ejecución de medidas sanitarias y fitosanitarias, es decir, aquellas que se adopten para proteger la vida o la salud humana, animal y vegetal, de los riesgos que surjan de enfermedades o plagas de animales o vegetales, o de aditivos o sustancias contaminantes en alimentos.

Esos preceptos tienen como propósito impedir el uso de medidas sanitarias y fitosanitarias como restricciones disfrazadas al comercio, salvaguardando el derecho que tiene cada país para adoptar sus propias medidas sanitarias y fitosanitarias para la protección en su territorio de la vida o salud humana, animal y vegetal.

El TLC-UE confirma el derecho de cada país para determinar el nivel de protección sanitaria o fitosanitaria que considere adecuado y dispone que cada país puede alcanzar el nivel de protección mediante medidas sanitarias y fitosanitarias que:

- Se fundamenten en principios científicos y en una evaluación del riesgo;
- Se apliquen sólo en grado necesario para proporcionar el nivel de protección determinado por un país; y
- No se traduzcan en discriminación injustificada o en restricciones encubiertas al comercio.

Asimismo, se acordó en el TLC-UE el establecimiento de un Subcomité Especial, que se reunirá cada año a partir de la entrada en vigor del Tratado para:

- Intercambiar información;
- Identificar y facilitar la solución a problemas de acceso; e
- Impulsar el reconocimiento de zonas libres de enfermedades.

Se establecen preceptos para la evaluación del riesgo, que incluyen aquellos para la evaluación de la probabilidad de entrada, radicación o propagación de plagas y enfermedades. Las medidas sanitarias y fitosanitarias se fundamentarán en una evaluación del riesgo a la vida humana o la salud animal o vegetal, considerando las técnicas de evaluación del riesgo desarrolladas por las organizaciones internacionales de normalización como la Comisión del Codex Alimentarius y la Convención Internacional para la Protección de las Plantas, entre otras.

Sin embargo, un país podrá conceder un periodo para que los bienes de otro país cumplan gradualmente con nuevas medidas, toda vez que ese periodo sea compatible para asegurar el nivel de protección sanitario y fitosanitario establecido por el país importador.

V. Salvaguardas

En este Capítulo del TLC-UE se establecen reglas y procedimientos conforme a los cuales los países miembros de la zona de libre comercio podrán adoptar *Medidas de Salvaguarda* para proteger temporalmente a sus industrias que se vean afectadas desfavorablemente por incrementos súbitos y sustanciales en las importaciones, derivados del propio Tratado.

En el TLC-UE se consideran dos tipos de Salvaguardas: la Bilateral, que se aplica a medidas de emergencia que se adopten ante incrementos súbitos y sustanciales de importaciones que resulten de reducciones arancelarias derivadas del Tratado; y la Salvaguarda Global, que se adoptará frente a incrementos súbitos en las importaciones provenientes del resto del mundo.

Los procedimientos que rigen las Medidas de Emergencia disponen que la Salvaguarda solamente podrá ser establecida por un tiempo limitado máximo de tres años para brindar alivio temporal a un sector que pudiese enfrentar daño serio o amenaza de daño por incrementos sustanciales en las importaciones entre México y la Unión Europea.

Se exige al país que adopte una medida de emergencia y otorgar una compensación al país contra cuyos bienes se aplica la medida. Si los países no logran llegar a un acuerdo sobre el monto de la compensación, el país exportador podrá adoptar una medida con efectos equivalentes para compensar el efecto comercial de la medida de emergencia.

El procedimiento que establece el TLC-UE para la administración de las Medidas de Emergencia, es el siguiente:

- Atribución de la facultad de determinación de daño a una autoridad competente; y
- Requisitos formales y sustantivos de las solicitudes y desarrollo de las investigaciones, incluyendo la celebración de audiencias públicas para brindar a todas las partes interesadas la oportunidad de presentar alegatos, así como la notificación y publicación de las investigaciones y decisiones.

VI. *Inversión y Pagos Relacionados*

Los mercados financieros internacionales en los años noventa, se han caracterizado por la escasez de capitales y, por lo mismo, por una intensa y creciente competencia por la atracción de flujos de inversión entre los países que los demandan.

En ese contexto, México ha adecuado su política de inversión extranjera, asumiendo una actitud más promotora para hacerse llegar capitales, tecnología y capacidad exportadora a la planta productiva nacional.

El TLC-UE representa una oportunidad importante para atraer mayor inversión extranjera de los países de la Unión Europea, a través de alianzas estratégicas, intercambios tecnológicos y otras formas de asociación empresarial, ya que la rentabilidad esperada de los proyectos que se ubiquen en México, aumentará significativamente.

Por ello, el TLC-UE contiene disposiciones que permitan a México atraer mayor inversión extranjera originaria de los países de la Unión Europea. Sin embargo, México mantiene su apego a sus disposiciones constitucionales en materia de inversiones.

Las principales reglas en materia de Inversión contenidas en el TLC-UE son las siguientes:

- El inversionista extranjero gozará de un trato no discriminatorio en los países de la región, con respecto a su establecimiento, adquisición, expansión y administración. Se excluye de este principio las actividades que, de acuerdo con el marco jurídico mexicano, están reservadas a los mexicanos. Se establecen asimismo, límites permanentes a la participación extranjera en algunas actividades.
- Las Partes extenderán a los inversionistas de la zona de libre comercio los beneficios que se otorguen a los de otros países.
- Los gobiernos no impondrán requisitos de desempeño que distorsionen el comercio, como condición para aprobar la inversión u otorgar un incentivo a las inversiones.
- Se garantizará la libre convertibilidad de moneda y las transferencias al exterior, incluyendo la remisión de utilidades y dividendos, el pago de intereses y regalías, y los pagos por asistencia técnica, entre otros.
- Los gobiernos de los países signatarios del TLC-UE podrán expropiar las inversiones realizadas en su territorio por causa de utilidad pública, de manera no discriminatoria. El pago por la indemnización corresponderá al valor del mercado del bien importado.

En materia de Pagos Relacionados con la Inversión Directa, se establecen los siguientes compromisos:

- Consolidar la apertura actual plasmada en las legislaciones nacionales;
- Para México, no implicará una apertura adicional a la inversión extranjera directa en ningún sector; y
- Se reiteran los compromisos internacionales en materia de inversión y se establecen los compromisos de promover recíprocamente la inversión.

En el Tratado se establecen medidas de emergencia que paren los flujos de capital en caso de que alguno de los países de la UE ó México enfrenten problemas o riesgos cambiarios, monetarios o de balanza de pagos, el Título III sobre Inversiones y Pagos Relacionados establece los mecanismos de salvaguarda que las Partes podrán activar en materia de inversiones.

En el artículo 31 del Título III se establece:

"Cuando México o uno o más Estados miembros enfrenten dificultades fundamentales de balanza de pagos, o una amenaza inminente de la misma, podrán adoptar medidas restrictivas con respecto a pagos, incluyendo transferencias de montos por concepto de la liquidación total o parcial de la inversión directa..."

"Tales medidas deberán ser equitativas, no discriminatorias, de buena fe, de duración limitada y no irán más allá de lo que sea necesario para remediar la situación de la balanza de pagos..."

Asimismo, el TLC-UE previene que México, la Unión Europea o el país del bloque que adopte las medidas restrictivas a las transferencias de capital, *"deberá informar sin demora a su socio en el Acuerdo y presentará, lo más pronto posible, un calendario para su eliminación"*.

Dichas medidas deberán de ser tomadas según otras obligaciones internacionales de la Parte de que se trate, incluyendo aquéllas que se han contraído al amparo del Acuerdo de Marrakech, por el que se crea la Organización Mundial de Comercio (OMC) y los artículos constitutivos del Fondo Monetario Internacional (FMI).

Por su parte, el artículo 30 del Título III previene que:

"Cuando en circunstancias excepcionales los pagos relacionados con la inversión entre las Partes causen o amenacen con provocar serias dificultades para la operación de la política cambiaria o monetaria de una Parte, ésta podrá aplicar las medidas de Salvaguarda que sean estrictamente necesarias por un periodo no mayor a seis meses. La aplicación de las medidas podrá ser prolongada mediante su nueva introducción formal".

Es decir, una de las condiciones que se establecen en el Tratado es la temporalidad en la aplicación de una medida de Salvaguarda.

Por otra parte, los países firmantes del Tratado se comprometen a desarrollar un entorno jurídico favorable a la inversión, en caso necesario mediante la celebración de acuerdos bilaterales de promoción y protección de la inversión y de acuerdos destinados a la doble tributación.

Además, las Partes se comprometen a crear procedimientos administrativos armonizados y simplificados para facilitar las inversiones y poner en marcha mecanismos de inversión conjunta, particularmente con las pequeñas y medianas empresas de ambas Partes, así como respetar sus obligaciones internacionales en materia de inversión, y en especial los Códigos de Liberación y el Instrumento de Trato Nacional de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), de acuerdo a lo previsto en el artículo 34 del TLC-UE.

VII Comercio de Servicios

El sector de servicios en el comercio mundial representa actualmente casi dos terceras partes. Además de su relevancia en el PIB de la mayoría de las economías, los servicios son parte fundamental e indisoluble del comercio de mercancías. Por ello, el TLC-UE reconoce su importancia y establece reglas para su intercambio entre México y los 15 países miembros de la Unión Europea.

El Capítulo de Comercio de Servicios, cubre dos grandes temas: el comercio transfronterizo de servicios y los servicios financieros. El primero cubre actividades tan diversas como la construcción, los servicios profesionales, los servicios de computación, el transporte, las telecomunicaciones, los servicios portuarios, los servicios aéreos especializados, los servicios de reparación y mantenimiento y los servicios turísticos, entre otros.

En general, los prestadores de servicios mexicanos podrán acceder al mercado de los servicios de la Unión Europea con la seguridad de que:

- No se les impondrán restricciones que limiten el número de operaciones o de prestadores de servicios en ese territorio;
- Gozarán de Trato Nacional que les garantizará las mismas condiciones que las otorgadas a los proveedores de servicios establecidos en los países de la Unión Europea; y
- Recibir el Trato de Nación más Favorecida que extendería los beneficios que la Unión Europea concede a otros países.

Asimismo, se establecieron en éste Capítulo los siguientes compromisos:

- Consolidar el grado de apertura vigente en las respectivas legislaciones para garantizar que ninguno de los países implemente una legislación más restrictiva; y
- Aplicar la prestación de servicios transfronterizos y la inversión en ese sector, excepto por lo que se refiere a audiovisuales, transporte aéreo y cabotaje marítimo; estos sectores están excluidos de las disciplinas de este Capítulo.

VIII. Compras del Sector Público

En los países de la UE y en México, las compras que realizan los gobiernos son una parte importante de sus economías. Los sistemas públicos de adquisiciones en los 15 países comunitarios, constituyen mercados muy amplios que ofrecen a los exportadores mexicanos oportunidades de ampliar las escalas de operación en muchos sectores.

En México, las compras del sector público están abiertas a la competencia internacional para asegurar las mejores condiciones en la oferta, sin embargo, las adquisiciones gubernamentales en los países de UE no lo están para los proveedores mexicanos. El objetivo de la negociación del TLC-UE para México fue lograr el acceso simétrico y recíproco a ese mercado en materia de compras gubernamentales.

El Título VIII del Tratado establece las condiciones de acceso de los proveedores de bienes, servicios y obra pública a los sistemas de compras gubernamentales de las Partes. Define, asimismo, las normas que deberán observar las entidades y dependencias públicas en sus adquisiciones y contrataciones, con el fin de

asegurar un trato no discriminatorio. Incluyéndose tres temas básicos: Cobertura, Disciplinas y Reservas.

Así, en el Capítulo de Compras del Sector Público, las Partes acordaron la apertura gradual y recíproca de los mercados acordados de contratación pública. La cobertura del TLC-UE abarca las compras efectuadas por dependencias y empresas del gobierno federal, en cada uno de los países signatarios.

Además del requisito de trato nacional y más favorable para los países de la zona de libre comercio, el TLC-UE establece procedimientos para las adquisiciones cubiertas con las siguientes características:

- Transparencia y predictibilidad, mediante el establecimiento de reglas para especificaciones técnicas, calificación de proveedores, determinación de plazos de licitación pública y otros aspectos del procedimiento de compras;
- Se prohíben las prácticas compensatorias y otros requisitos discriminatorios de compra nacional; y
- Se requiere que cada país establezca un sistema para la impugnación de licitaciones, que permita a los proveedores objetar el procedimiento o la adjudicación.

Finalmente, México y los 15 países miembros de la UE se comprometen a entregar estadísticas desagregadas para las compras del sector público de, por lo menos, 150 empresas públicas cubiertas por este Capítulo, como condición necesaria para que éste Capítulo pueda entrar en vigor. así como la información necesaria para apoyar a los proveedores en cada país de tal forma que aprovechen las oportunidades de compras generadas por el Tratado. Asimismo, establecerán un Comité para que apoye a las micro, pequeña y mediana empresa a identificar las oportunidades de compra en los países miembros del TLC-UE.

IX. Políticas de Competencia

Para garantizar un ambiente propicio para la actividad empresarial, en el Tratado se promoverá la competencia y se combatirán las prácticas monopólicas. Sin embargo, las Partes podrán adoptar o mantener medidas, conforme a sus propias legislaciones, en contra de prácticas comerciales no competitivas. Además, se establece el compromiso de cooperar en la aplicación y ejecución de las leyes que en esta materia tengan cada uno de los países signatarios del Tratado.

En Políticas de Competencia se establecieron medidas apropiadas para evitar distorsiones o restricciones que afecten significativamente el comercio bilateral

En ese sentido, México y los 15 países de la UE se comprometen a eliminar las prohibiciones y restricciones cuantitativas, tales como las cuotas o cupos y los permisos de importación. Sin embargo, cada país se reserva el derecho de

imponer restricciones limitadas para proteger la vida o la salud humana, animal o vegetal o del medio ambiente. Existen además, reglas especiales que se aplican a los productos agropecuarios, textiles, automotrices y energéticos.

Cabe destacar que este Capítulo previene el establecimiento de un Grupo de Trabajo para:

- Promover la cooperación técnica e intercambio de información;
- Coordinar la realización de estudios en la materia y consultas específicas; y
- Considerar asuntos sobre la relación entre las políticas y leyes de competencia y el comercio para evitar la aplicación de medidas que restrinjan el comercio entre las Partes.

X. *Propiedad Intelectual*

En materia de Propiedad Intelectual, lo más destacado del TLC-UE es el establecimiento de un mecanismo de consulta y el respeto a los convenios internacionales más importantes en la materia, que han suscrito los países signatarios del Tratado. Sin embargo, cada país se reserva el derecho de proteger adecuada y efectivamente los Derechos de Propiedad Intelectual con base en el principio de "Trato Nacional", y asegurará el cumplimiento efectivo de esos Derechos, tanto a nivel nacional como en las fronteras.

El TLC-UE define compromisos específicos sobre la protección de: derechos de autor, incluyendo los fonogramas; patentes; marcas; derechos de los obtentores vegetales; diseños industriales; secretos industriales; circuitos integrados; e indicaciones geográficas.

Respecto a los derechos de autor, las obligaciones de los países signatarios del TLC-UE son: proteger los programas de cómputo como obras literarias, y las bases de datos como compilaciones; conceder derechos de renta para los programas de cómputo y fonogramas; y estipular un plazo de protección de por lo menos 50 años para los fonogramas.

Asimismo, el TLC-UE otorga protección a las invenciones, requiriendo a cada país: conceder patentes para productos y procesos en prácticamente todo tipo de inventos, incluidos los farmacéuticos y agroquímicos; eliminar cualquier régimen especial para categorías particulares de productos, cualquier disposición para la adquisición de los derechos de patentes, y cualquier discriminación en la disponibilidad y goce de los derechos de patentes que se otorguen localmente y en el extranjero; y brindar la oportunidad a los titulares de las patentes, para que obtengan protección en los inventos relativos a productos farmacéuticos y agroquímicos.

XI. Solución de Controversias

En el correspondiente a la Solución de Controversias derivadas de la interpretación y aplicación del Tratado, se estableció un procedimiento específico compatible con los mecanismos para la solución de controversias de la OMC, consistente en consultas, funciones del Comité Conjunto e inicio del procedimiento ante los tribunales.

- **Consultas.** Cuando se presente un asunto que pudiera afectar los derechos de un país derivados del TLC-UE, el Gobierno de ese país podrá solicitar consultas a los otros gobiernos involucrados, los cuales deberán atender con la prontitud debida dicha solicitud. Se concede prioridad a la conciliación como forma para resolver una controversia.
- **Comité Conjunto.** Si las consultas no resuelven la controversia en un plazo no mayor a 45 días, cualquier país podrá convocar al Comité Conjunto a una reunión plenaria.

Esta Comisión procurará una solución pronta mediante el uso de los "buenos oficios", la mediación, la conciliación, u otros mecanismos alternativos que permitan dirimir los conflictos entre las Partes. Este Comité emitirá una decisión en un plazo máximo de 30 días a partir de la celebración de consultas

- **Inicio de procedimiento ante los tribunales.** Si después de la intervención del Comité Conjunto no se logra una resolución mutuamente satisfactoria entre las Partes, cualquiera de los países involucrados podrá solicitar el establecimiento de un tribunal que considere la controversia.

En el caso de los temas comerciales que son responsabilidad de los países miembros del TLC-UE relacionados con el comercio de servicios; los movimientos de capital y de pagos, incluyendo la inversión; así como los relacionados con la propiedad intelectual, en la mencionada Declaración Conjunta se establece su negociación en el marco del Consejo Conjunto del Acuerdo Interino.

Marco Institucional

El TLC-UE establece un marco institucional para la administración y seguimiento de los acuerdos alcanzados, para ello:

- Se establece un Consejo Conjunto integrado por miembros a nivel ministerial del gobierno de México, del Consejo de la Unión Europea y de la Comisión Europea para supervisar la aplicación del Tratado.
- El Consejo Conjunto será presidido alternadamente por México y la Unión Europea y se reunirá periódicamente o en sesiones extraordinarias, cuando las circunstancias así lo demanden.

- El Consejo establecerá a su vez un Comité Conjunto para apoyarlo en el desempeño de sus funciones. Este Comité celebrará reuniones cuando menos una vez al año, alternadamente en México y Bruselas.

4. Perspectivas del Tratado para México

La reducción relativa del comercio recíproco entre México y los países de la Unión Europea en los últimos años ha sido resultado, entre otros factores, al trato comercial discriminatorio que, con respecto a terceros países, se otorgan entre sí.

Por su parte, los 15 países de la Unión Europea conceden mejores condiciones arancelarias y no arancelarias a los productores de aproximadamente cien países que a sus similares mexicanos. De la misma forma, los tratados de libre comercio que ha suscrito México con otros países, prevén mejores condiciones de acceso a los exportadores de los países beneficiarios que a sus similares europeos.

En ese contexto, tanto México como los países miembros de la Unión Europea coincidieron que para terminar con ese trato discriminatorio, la vía más rápida es la creación de una zona de libre comercio entre México y la Unión Europea, la que permitirá no sólo un mejor acceso recíproco al mercado de cada una de las Partes, sino que también, permitirá diversificar el origen y destino del intercambio comercial de bienes y servicios, lo que es particularmente importante para México dada su estrecha relación comercial que mantiene con Estados Unidos.

Es importante destacar que, como lo ha demostrado la experiencia de México en los tratados de libre comercio que ha suscrito, el TLC-UE permitirá la creación de comercio y no su desviación.

Asimismo, el TLC-UE permitirá establecer un marco jurídico que brindará certidumbre a los empresarios e inversionistas de ambas Partes e incorporar a México de manera más eficiente en el proceso de globalización mundial de los mercados, ya que contará con mayores opciones tanto en los insumos utilizados en los procesos productivos, como en las opciones de tecnologías disponibles y en el establecimiento de alianzas estratégicas.

Para México, la suscripción del TLC con la Unión Europea, le permitirá acceder de manera preferencial al mercado más grande del mundo, integrado por 15 países desarrollados con casi 376 millones de habitantes y un PIB superior a los 8.3 billones de dólares. Asimismo, desde el punto de vista comercial, a la Unión Europea se le considera la potencia comercial más importante al concentrar más del 20% (casi 2 billones de dólares) del comercio mundial.

Con el TLC-UE, México podrá incrementar de manera importante sus exportaciones hacia los países miembros de la Unión Europea en aquellos productos en los que ha demostrado ser competitivo como los vehículos, los

productos petrolíferos, los motores para automóvil, las partes para computadoras, la plata, el café y las autopartes, entre otros.

En materia de inversiones, se espera que con la entrada en vigor del TLC-UE, México se vea beneficiado con mayores flujos de inversión originaria de los países miembros de la Unión Europea. En el periodo de enero de 1994 a junio de 1999, México recibió 63.6 mil millones de dólares, de los cuales correspondieron a los países de la Unión Europea solamente 8.4 mil millones de dólares, es decir, el 13.2% del total.

Actualmente existen en México 3 mil 261 empresas de capital europeo que han generado en su conjunto poco más de 110 mil empleos, por lo que después de la entrada en vigor del Tratado, se espera lleguen más empresas europeas a México con el consecuente impacto en la creación de empleos.

Concluyendo, la suscripción del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación), representa un gran avance en el desarrollo de sus relaciones comerciales.

En dicho Tratado se prevén metas mucho más amplias y complejas que en otros acuerdos comerciales existentes, pues además del comercio se incluyen temas relacionados con las inversiones, la propiedad intelectual y desarrollo y la cooperación económica.

Según la Comisión y el Parlamento Europeo, así como el Gobierno mexicano, el TLC-UE permitirá regular y fomentar las relaciones económicas y evitar con ello que éstas sean afectadas por la participación de México en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y los acuerdos preferenciales y de libre comercio que la Unión Europea tiene suscritos con terceros países.

El TLC-UE considera como requisitos básicos que: la liberalización del comercio sea recíproca y progresiva, con una planeación detallada del proceso de desgravación arancelaria; que ambas Partes mantengan a terceros países las condiciones actuales de acceso a sus mercados; y el establecimiento de normas de origen estrictas que impidan a los países miembros del TLC-AN triangular a través de México sus exportaciones a los países de la Unión Europea.

En síntesis, el TLC-UE permitirá a México:

- Garantizar un acceso amplio, preferencial y seguro de las exportaciones mexicanas al bloque comercial más grande del mundo.
- Diversificar las relaciones económicas de México, el destino de nuestras exportaciones y nuestras fuentes de insumos.

- Generar mayores flujos de inversión extranjera y promover alianzas estratégicas, lo que permitirá la creación de nuevos empleos y mejor remunerados.

ANEXOS DE CUADROS Y GRAFICAS

INDICE

Anexo 1	Cuadro No.1, México: Comercio Exterior Total Mundial, 1996 – 1999
Anexo 2	Cuadro No.2, Comercio: México – Unión Europea, 1990 - Jun. 1999
Anexo 2-1	Gráfica No.1, Balanza Comercial México – UE, 1990 – Jun. 1999
Anexo 3	Cuadro No.3, UE: Comercio total de los principales países, 1998
Anexo 4	Cuadro No.4, Principales productos comerciados entre México y la UE, 1999
Anexo 5	Cuadro No.5, México: Comercio Exterior con la Unión Europea, 1996 –1999
Anexo 6	Cuadro No.6, México: Comercio Exterior con Alemania, 1996 –1999
Anexo 7	Cuadro No. 7, México: Comercio Exterior con España, 1996 –1999
Anexo 8	Cuadro No.8, México: Comercio Exterior con Francia, 1996 –1999
Anexo 9	Cuadro No.9, México: Comercio Exterior con Italia, 1996 –1999
Anexo 10	Cuadro No.10, México: Comercio Exterior con Reino Unido, 1996 –1999
Anexo 11	Cuadro No.11, México: Comercio Exterior con Países Bajos, 1996 –1999
Anexo 12	Cuadro No.12, México: Comercio Exterior con Bélgica, 1996 –1999
Anexo 13	Cuadro No.13, México: Comercio Exterior con Suecia, 1996 –1999
Anexo 14	Cuadro No.14, México: Comercio Exterior con Irlanda, 1996 –1999
Anexo 15	Cuadro No.15, México: Comercio Exterior con Austria, 1996 –1999
Anexo 16	Cuadro No.16, México: Comercio Exterior con Dinamarca, 1996 –1999
Anexo 17	Cuadro No.17, México: Comercio Exterior con Portugal, 1996 –1999
Anexo 18	Cuadro No.18, México: Comercio Exterior con Finlandia, 1996 –1999
Anexo 19	Cuadro No.19, México: Comercio Exterior con Luxemburgo, 1996 –1999
Anexo 20	Cuadro No.20, México: Inversión extranjera de la UE en México
Anexo 21	Comunicado de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo sobre el “Texto final de los proyectos de decisiones del Consejo Conjunto, CE-México”.

Cuadro 1
México : Comercio exterior total mundial, 1996 -1999*

(millones de dólares)

Concepto	Años				Variación Anual (%)			
	1996	1997	1998	1999	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	96,003.74	110,236.83	117,442.14	40,644.51	20.7	14.8	6.5	7.0
Importaciones	89,468.76	109,808	125,242.41	42,153.48	23.5	22.7	14.1	5.1
Saldo	6,534.97	428.62	-7,800.27	-1,508.97	-7.8	-93.4	c.s.	-29.5
Comercio Total	185,472.50	220,045.03	242,684.55	82,797.99	22.0	18.6	10.3	6.0
Participación (%) con la Unión Europea Expor.	3.7	3.6	3.3	4.6	---	---	---	---
Participación (%) con la Unión Europea Impor.	8.7	9.0	9.4	9.7	---	---	---	---

*Período enero -abril

c.s.: no interpretable debido a cambio de signo de un período a otro.

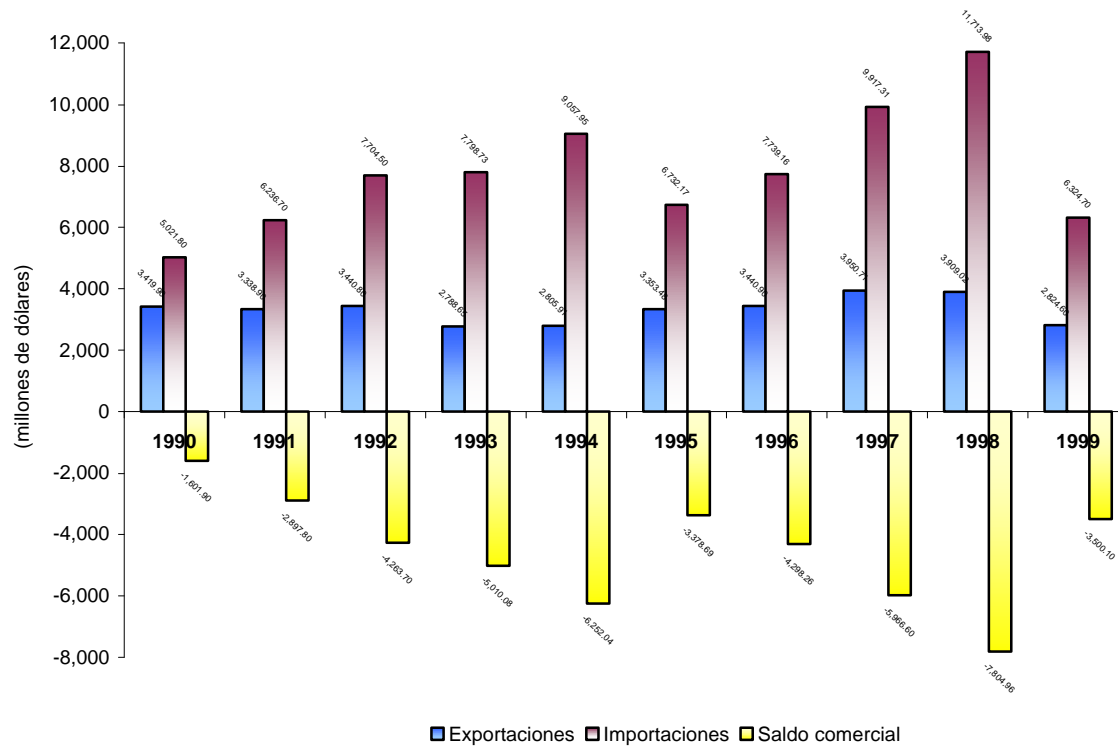
Fuente: Elaborado por la UEFP de la Honorable Cámara de Diputados sobre la base de datos de SECOFI y BANXICO.

Cuadro 2
Comercio: México-Unión Europea, 1990-Jun. 1999
(millones de dólares)

Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo
1990	3,419.90	5,021.80	-1,601.90
1991	3,338.90	6,236.70	-2,897.80
1992	3,440.80	7,704.50	-4,263.70
1993	2,788.65	7,798.73	-5,010.08
1994	2,805.91	9,057.95	-6,252.04
1995	3,353.48	6,732.17	-3,378.69
1996	3,440.90	7,739.16	-4,298.26
1997	3,950.71	9,917.31	-5,966.60
1998	3,909.02	11,713.98	-7,804.96
1999	2,824.60	6,324.70	-3,500.10

Fuente: Banco Nacional de Comercio Exterior, Indicadores de Comercio Exterior de México, septiembre de 1999.

Gráfica 1
Balanza Comercial México-UE, 1990- Jun. 1999
(millones de dólares)



Fuente: Bancomext, Indicadores de Comercio Exterior de México, septiembre de 1999.

Cuadro 3
UE: Comercio total de los principales países, 1998
(millones de dólares)

País	Comercio total *
Alemania	1,006
Reino Unido	589
Francia	594
Italia	455
Holanda	382

* Incluye comercio intra-comunitario.

Fuente: SECOFI, Informes de Comercio Mundial, Agosto de 1999.

Cuadro 4
Principales productos comerciados entre México y la UE, 1999
(millones de dólares)

Productos Exportados a la UE	Valor	Participación (%)	Productos importados de la UE	Valor	Participación (%)
Vehículos	612.0	34.0	Autopartes	342.2	5.9
Petróleo	217.8	12.1	Aparatos para licuefacción de aire	133.4	2.3
Motores	72.0	4.0	Partes para emisores de radiodifusi	75.4	1.0
Partes para computadoras	48.6	2.7	Partes para computadoras	75.3	1.3
Plata	34.3	1.9	Máquinas mecánicas	69.6	1.3
Café	30.6	1.7	Partes para motores	58.0	1.2
Autopartes	27.0	1.5	Medicamentos	52.2	0.9
Azúcar	25.3	1.4	Aparatos emisores	46.4	0.8
Partes para motores	25.2	1.4	Aparatos para filtrar gases	40.6	0.7
Productos de acero	21.6	1.2	Vehículos	40.5	0.7

Fuente: Bancomext, Indicadores de Comercio Exterior de México, agosto de 1999.

Cuadro 5
México: Comercio exterior con la Unión Europea, 1996-1999*

(millones de dólares)

Concepto	Años				Variación Anual (%)			
	1996	1997	1998	1999	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	3,509.84	3,987.56	3,909.02	1,885.71	47	136	-20	519
Importaciones	7,740.56	9,917.31	11,713.98	4,089.08	150	281	181	99
Saldo	-4,230.73	-5,929.74	-7,804.95	-2,203.37	252	402	316	-11.1
Comercio Total	11,250.40	13,904.87	15,623.00	5,974.80	115	236	124	204

*Período enero-abril

Fuente: Elaboración por la UEFP de la H. Junta de Cámara de Diputados sobre la base de datos de SECOFI y BANCO.

Cuadro 6
México: Comercio exterior con Alemania, 1996 -1999*

(millones de dólares)

Concepto	Años				Variación Anual (%)			
	1996	1997	1998	1999	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	640.89	718.75	1,152.44	1,018.08	24.3	12.1	60.3	264.6
Importaciones	3,173.65	3,902.32	4,558.05	1,697.85	18.1	23.0	16.8	14.6
Saldo	-2,532.77	-3,183.58	-3,405.61	-679.77	16.6	25.7	7.0	-43.5
Comercio Total	3,814.54	4,621.07	5,710.48	2,715.93	19.1	21.1	23.6	54.2

*Período enero -abril

Fuente: Elaborado por la UEPF de la Honorable Cámara de Diputados sobre la base de datos de SECOFI y BANXICO.

Cuadro 7
México: Comercio exterior con España, 1996 -1999*

(millones de dólares)

Concepto	Años				Variación Anual (%)			
	1996	1997	1998	1999	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	906.94	939.03	715.23	219.07	13.8	3.5	-23.8	-7.8
Importaciones	629.46	977.69	1,256.98	406.36	-9.3	55.3	28.6	12.7
Saldo	277.48	-38.66	-541.76	-187.30	169.9	c.s.	1301.2	52.2
Comercio Total	1,536.40	1,916.72	1,972.21	625.43	3.0	24.8	2.9	4.6

*Período enero -abril

c.s.: no interpretable debido a cambio de signo de un período a otro.

Fuente: Elaborado por la UEFP de la Honorable Cámara de Diputados sobre la base de datos de SECOFI y BANXICO.

Cuadro 8
México: Comercio exterior con Francia, 1996 -1999*

(millones de dólares)

Concepto	Años				Variación Anual (%)			
	1996	1997	1998	1999	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	425.91	429.87	403.28	91.48	-11.9	0.9	-6.2	-38.1
Importaciones	1,019.05	1,182.42	1,429.92	454.26	4.1	16	20.9	0.2
Saldo	-593.14	-752.55	-1,026.65	-362.78	19.7	26.9	36.4	18.6
Comercio Total	1,444.96	1,612.29	1,833.20	545.74	-1.2	11.6	13.7	-9.2

*Período enero -abril

Fuente: Elaborado por la UEFP de la Honorable Cámara de Diputados sobre la base de datos de SECOFI y BANXICO.

Cuadro 9
México: Comercio exterior con Italia, 1996 -1999*

(millones de dólares)

Concepto	Años				Variación Anual (%)			
	1996	1997	1998	1999	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	139.92	273.39	182.00	37.10	-29.1	95.4	-33.4	-32.4
Importaciones	999.12	1,326.02	1,581.08	553.15	29.5	32.7	19.2	16.6
Saldo	-859.20	-1,052.63	-1,399.08	-516.05	49.6	22.5	32.9	23
Comercio Total	1,139.04	1,599.41	1,763.08	590.25	17.6	40.4	10.2	11.5

*Período enero -abril

Fuente: Elaborado por la UEFP de la Honorable Cámara de Diputados sobre la base de datos de SECOFI y BANXICO.

Cuadro 10
México: Comercio exterior con Reino Unido, 1996 -1999*

(millones de dólares)

Concepto	Años				Variación Anual (%)			
	1996	1997	1998	1999	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	531.90	664.17	639.84	203.49	10.6	24.9	-3.7	-20.9
Importaciones	679.36	915.26	1,056.18	321.97	27.8	34.7	15.4	-6.4
Saldo	-147.46	-251.09	-416.34	-118.48	190.3	70.3	65.8	36.7
Comercio Total	1,211.26	1,579.43	1,696.02	525.47	19.6	30.4	7.4	-12.6

*Período enero -abril

Fuente: Elaborado por la UEPF de la Honorable Cámara de Diputados sobre la base de datos de SECOFI y BANXICO.

Cuadro 11
México: Comercio exterior con Países Bajos, 1996 -1999*

(millones de dólares)

Concepto	Años				Variación Anual (%)			
	1996	1997	1998	1999	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	191.76	261.70	351.34	158.66	8.3	36.5	34.3	67.5
Importaciones	225.13	261.92	328.37	95.48	3.3	16.3	25.4	-15.8
Saldo	-33.37	-0.21	22.97	63.18	-18.1	-99.4	c.s.	c.s.
Comercio Total	416.89	523.62	679.71	254.14	5.5	25.6	29.8	22.1

*Período enero -abril

c.s.: no interpretable debido a cambio de signo de un período a otro.

Fuente: Elaborado por la UEPF de la Honorable Cámara de Diputados sobre la base de datos de SECOFI y BANXICO.

Cuadro 12
México: Comercio exterior con Bélgica, 1996 -1999*

(millones de dólares)

Concepto	Años				Variación Anual (%)			
	1996	1997	1998	1999	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	408.58	372.68	230.77	84.87	-16	-8.8	-38.1	-0.7
Importaciones	238.75	327.28	355.42	100.53	13.7	37.1	8.6	-23.6
Saldo	169.83	45.40	-124.65	-15.65	-38.6	-73.3	c.s.	-66.1
Comercio Total	647.33	699.95	586.19	185.40	-7.1	8.1	-16.3	-14.6

*Período enero -abril

c.s.: no interpretable debido a cambio de signo de un período a otro.

Fuente: Elaborado por la UEFP de la Honorable Cámara de Diputados sobre la base de datos de SECOFI y BANXICO.

Cuadro 13
México: Comercio exterior con Suecia, 1996 -1999*

(millones de dólares)

Concepto	Años				Variación Anual (%)			
	1996	1997	1998	1999	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	19.56	52.83	45.57	8.77	-35.7	170.1	-13.7	-57.3
Importaciones	228.76	354.30	339.19	202.19	14.0	54.9	-4.3	77.6
Saldo	-209.20	-301.48	-293.62	-193.43	22.9	44.1	-2.6	107.2
Comercio Total	248.32	407.13	384.76	210.96	7.4	64.0	-5.5	57.0

*Período enero -abril

Fuente: Elaborado por la UAFP de la Honorable Cámara de Diputados sobre la base de datos de SECOFI y BANXICO.

Cuadro 14
México: Comercio exterior con Irlanda, 1996 -1999*

(millones de dólares)

Concepto	Años				Variación Anual (%)			
	1996	1997	1998	1999	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	146.13	112.98	37.12	12.92	107.2	-22.7	-67.1	47.8
Importaciones	239.12	265.91	308.47	89.83	32.0	11.2	16.0	9.9
Saldo	-92.99	-152.93	-271.36	-76.91	-15.9	64.5	77.4	5.3
Comercio Total	385.26	378.90	345.59	102.75	53.1	-1.7	-8.8	13.5

*Período enero -abril

Fuente: Elaborado por la UEFP de la Honorable Cámara de Diputados sobre la base de datos de SECOFI y BANXICO.

Cuadro 15
México: Comercio exterior con Austria, 1996 -1999*

(millones de dólares)

Concepto	Años				Variación Anual (%)			
	1996	1997	1998	1999	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	9.95	15.79	10.59	3.02	-22.0	58.7	-32.9	-25.1
Importaciones	113.13	139.42	191.85	56.00	29.3	23.2	37.6	-17.9
Saldo	-103.18	-123.63	-181.25	-52.98	38.0	19.8	46.6	-17.4
Comercio Total	123.08	155.21	202.44	59.01	22.8	26.1	30.4	-18.3

*Período enero -abril

Fuente: Elaborado por la UEFP de la Honorable Cámara de Diputados sobre la base de datos de SECOFI y BANXICO.

Cuadro 16
México: Comercio exterior con Dinamarca, 1996 -1999*

(millones de dólares)

Concepto	Años				Variación Anual (%)			
	1996	1997	1998	1999	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	18.62	30.56	35.84	13.27	145.2	64.1	17.3	0.3
Importaciones	70.67	96.43	119.60	38.53	-0.3	36.5	24	9.8
Saldo	-52.05	-65.87	-83.76	-25.26	-17.8	26.6	27.2	15.6
Comercio Total	89.30	126.99	155.44	51.80	13.8	42.2	22.4	7.2

*Período enero -abril

Fuente: Elaborado por la UEFP de la Honorable Cámara de Diputados sobre la base de datos de SECOFI y BANXICO.

Cuadro 17
México: Comercio exterior con Portugal, 1996 -1999*

(millones de dólares)

Concepto	Años				Variación Anual (%)			
	1996	1997	1998	1999	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	56.76	97.28	87.48	29.83	-30.3	71.4	-10.1	-9.6
Importaciones	21.55	34.14	43.77	16.43	14.9	58.4	28.2	40.8
Saldo	35.21	63.14	43.71	13.41	-43.8	79.3	-30.8	-37.1
Comercio Total	78.30	131.42	131.25	46.26	-21.8	67.8	-0.1	3.6

*Período enero -abril

Fuente: Elaborado por la UAFP de la Honorable Cámara de Diputados sobre la base de datos de SECOFI y BANXICO.

Cuadro 18
México: Comercio exterior con Finlandia, 1996-1999*

(millones de dólares)

Concepto	Años				Variación Anual (%)			
	1996	1997	1998	1999	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	1.49	5.08	1.68	0.78	-20.3	240.2	-67.0	10.9
Importaciones	84.65	100.64	122.00	51.23	33.4	18.9	21.2	23.2
Saldo	-83.16	-95.56	-120.32	-50.45	35.0	14.9	25.9	23.4
Comercio Total	86.14	105.72	123.68	52.01	31.9	22.7	17.0	23.0

*Período enero-abril

Fuente: Elaborado por la UEPF de la Honorable Cámara de Diputados sobre la base de datos de SECOFI y BANXICO.

Cuadro 19
México: Comercio exterior con Luxemburgo, 1996 -1999*

(millones de dólares)

Concepto	Años				Variación Anual (%)			
	1996	1997	1998	1999	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	257	274	616	201	-11.6	6.7	124.7	4.5
Importaciones	851	1636	1663	295	6.4	92.1	1.7	-4.2
Saldo	-594	-1361	-1046	-0.94	16.7	129	-23.1	-70.4
Comercio Total	1108	1910	2279	4.96	1.6	72.3	19.3	-29.2

*Período enero -abril

Fuente: Elaborado por la UAFP de la Honorable Cámara de Diputados sobre la base de datos de SECOFI y BANXICO.

Cuadro 20
México: Inversión extranjera de la UE en México
(miles de dólares)

País	1994	1995	1996	1997	1998	Acumulado	Participación
						1994-1998	%
IED Total	10,493,126.00	8,077,133.80	7,396,363.00	10,795,614.40	4,470,622.00	41,232,859.20	
Unión Europea	1,920,700.90	1,812,955.40	1,093,530.00	2,969,989.10	873,016.30	8,670,191.70	100
Alemania	305,041.80	548,512.30	193,915.90	467,585.80	130,205.30	1,645,261.10	19
Austria	2,260.30	-238.1	434	575.5	207.1	3,238.80	0
Bélgica	-7,203.10	54,152.90	1,532.60	46,206.90	7,098.30	101,787.60	1.2
Dinamarca	14,518.40	18,934.70	17,594.20	18,411.10	-743	68,715.40	0.8
España	145,086.00	41,604.90	59,803.50	263,486.20	113,479.90	623,460.50	7.2
Finlandia	4,562.70	3.5	-55.5	976.6	1,090.60	6,577.90	0.1
Francia	90,478.00	119,464.40	118,932.50	59,045.50	47,572.60	435,493.00	5
Grecia	15.5	8.7	6.6	5.6	0.4	36.8	0
Holanda	745,591.40	737,994.00	477,599.00	241,031.00	438,321.80	2,640,537.20	30.5
Irlanda	4,417.40	347.6	19,604.10	3,730.70	1,566.60	29,666.40	0.3
Italia	2,714.40	10,440.70	18,242.50	26,562.40	11,927.00	69,887.00	0.8
Luxemburgo	10,390.30	7,169.30	14,842.30	-6,611.30	3,069.60	28,860.20	0.3
Portugal	112	15.7	76.4	428.9	104.9	737.9	0
Reino Unido	593,439.90	213,487.70	74,356.40	1,841,331.30	109,485.30	2,832,100.60	32.7
Suecia	9,275.90	61,057.10	96,645.50	7,222.90	9,629.90	183,831.30	2.1

Fuente: Elaborado por la UEPF de la Honorable Cámara de Diputados sobre la base de datos de SECOFI y BANXICO.

