

CONFERENCIA**ESPAÑA Y MÉXICO DERRIBAN BARRERAS****El tratado de libre comercio con la UE abre las puertas del mercado norteamericano.**

El próximo primero de julio entra en vigor el Tratado de Libre Comercio (TLC) que México y la Unión Europea han negociado, por cierto en tiempo récord, prácticamente un año. El Tratado, que forma parte de un acuerdo global que incluye la negociación de servicios y acceso a mercados públicos, supone una importantísima plataforma de relanzamiento de una actividad que quedó fuertemente lastrada a raíz de la crisis mexicana y de la puesta en marcha del NAFTA (acuerdo comercial entre Estados Unidos, México y Canadá) en 1994. Además del claro significado económico del Tratado –que permite un trato arancelario a las mercancías europeas prácticamente similar al que goza Estados Unidos y convierte a México en una plataforma para la entrada en el mercado norteamericano-, tiene también un significado político que consagra la apertura mexicana al exterior y un esfuerzo de diversificación de sus relaciones. En la actualidad, el comercio con Estados Unidos significa para México alrededor del 85% de sus exportaciones y el 70% de sus importaciones, mientras la participación de la UE en las importaciones mexicanas apenas alcanzó el 8,47% en 1998.

En síntesis, el acuerdo supone un rápido desarme arancelario que culminará por parte mexicana en el año 2006 y por la comunitaria en el 2002, con algunas excepciones para la pesca y agricultura. Cuando concluya el calendario previsto, todos los productos industriales –que representan el 92,8% del comercio bilateral-, el 62% de los productos agrarios y el 99% de los pesqueros quedarán libres de aranceles.

« El Tratado », dice Enrique Vilatela, director general del Banco Nacional de Comercio Exterior de México, “abre una oportunidad única a los europeos de vender y de invertir allí”. Oportunidad que obviamente deben aprovechar los empresarios españoles, ocupados los últimos años en recuperar un mercado tradicional para algunos sectores – como el editorial, que ocupa el primer lugar de las exportaciones españolas a México- pero en términos globales nunca muy grande y que sufrió fuertemente la crisis y devaluación del peso.

En 1995, la exportación española a México se redujo hasta el 0,6% del total de las ventas al exterior frente al 1,1% tradicional. Pero la posterior recuperación de la economía mexicana, con una tasa promedio de crecimiento anual superior al 5% desde 1996, volvió a impulsar el intercambio comercial de forma que ya el año pasado las exportaciones españolas a México suponían el 18,8% de las ventas a América Latina y el 1,1 del total al exterior.

México se ha convertido en el tercer cliente de España en América Latina, tras Brasil y Argentina, a lo que ha contribuido en gran medida, además del propio desarrollo económico del país, la apertura y privatización de numerosos servicios y empresas públicas. “En realidad”, escribe en *Economía Exterior* Ramón Botas, consejero

económico y comercial de España en México, “España destaca más como inversor que como exportador”.

Dos claros ejemplos, entre otras cosas por ser relativamente recientes, son el sector financiero, con inversiones de los principales bancos españoles durante los últimos años superiores a los 10.000 millones de dólares, y el turismo, donde los hoteleros españoles han invertido más de 1.000 millones de dólares en los últimos cuatro años. Pero, además, las empresas españolas están presentes en la construcción, ingeniería, manufacturas, editorial y textil, fundamentalmente. Por inversión directa, España ocupa el cuarto lugar entre los países europeos, pero por número de empresas con capital europeo en México ocupa el primer lugar. Además de grandes firmas hay más de 1.000 pequeñas y medianas empresas españolas radicadas allá.

El desarme comercial dará nuevas posibilidades a productos que verán reducidos considerablemente sus ahora fuertes aranceles, como calzado, confección, marroquinería, ropa de cama, alfombras... Gracias al tratado, otros, como productos petroquímicos, aceros inoxidable, partes para la fabricación de componentes de automoción, maquinaria agrícola y textil, libros e impresos... entrarán en México con arancel cero. Y en el terreno agrícola y agroindustrial, productos españoles como azafrán, aceitunas, alcaparras, setas, castañas, almendras, bellotas, levaduras, aceite de oliva, vinos y otras bebidas gozarán de acceso preferente al mercado mexicano. El Tratado, además impulsa las posibilidades de participar en mejores condiciones en sectores que ahora se liberalizan de gran potencial como el aeroportuario, transportes y comunicaciones. Se estima en más de 12.000 millones de dólares anuales el mercado público que México ofrece a la Unión Europea.

El Tratado abre Europa, el mercado más grande del mundo con más de 370 millones de habitantes, a México y México abre a Europa además de sus puertas una ventana orientada a América del Norte.

El País, 30 de abril de 2000