UNIVERSIDAD DEL SURESTE,CAMPUS COMITAN

Tratados y acuerdos comerciales

Lic. Julio Cesar Vázquez Espinosa

Diego Alejandro López Guillen

08 de julio del año 2020

Implicaciones de la relación México-Unión Europea en la actividad comercial

- México fue el primer país de América Latina en establecer un acuerdo de asociación con la Unión Europea
  - 8 de diciembre de 1997 se firmó el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, denominado Acuerdo Global (AG), que entró en vigor el 1 de octubre del 2000.
    - Considerado como uno de los instrumentos de cuarta generación más completos, tanto de México como de la UE
      - Resultado el reconocimiento del país como un socio estratégico. Precisamente a partir de la firma del AG, la UE comenzó a promover una serie de tratados similares con otros países de la región

- Balance del intercambio comercial entre México y la Unión Europea, 1999-2012
  - El comercio bilateral aumentó con el TLCUEM, pero ha sido deficitario para México en la última década
    - UE adquirió bienes mexicanos por US$ 24,5 mil millones; 15,2% más que en 2011
      - Ese año México importó US$ 35,1 mil millones de productos europeos, con un aumento del 16,8% respecto del 2011 y 133,1% más que en 1999.
        - Las exportaciones mexicanas a la UE se han caracterizado por ser intensivas en tecnología (entre 40% y 57% del total) y por una participación a la baja en productos primarios

- Lecciones aprendidas
  - Al negociar el AG, México tenía como objetivo lograr una diversificación de su comercio exterior
    - La UE, por su parte, buscaba una mayor participación en el 106 mercado mexicano y, por, sobre todo, aprovechar el TLCAN para acceder al mercado norteamericano a través de las inversiones en México.
      - La primacía por el comercio originó que las cuestiones políticas y de cooperación se vieran rezagadas en los primeros años de vigencia del AG.
        - Principales lecciones aprendidas
          - A administración de dicho instrumento que ha sido eficaz gracias a la participación del Comité y el Consejo conjunto

- Logro importante
  - Referente a las cuotas de exportación del TLCUEM, pues se determinó que estas fueran administradas por la parte exportadora y no por la parte importadora.
    - De otra manera, se corre el riesgo que el mecanismo de administración de las cuotas resulte ser poco transparente
      - Su mecanismo de asignación se convierta en una barrera implícita para los exportadores
- El bajo aprovechamiento del TLCUEM
  - Se debe a que los empresarios poco saben de las potencialidades del mercado europeo
    - Situación que se agrava entre los pequeños productores
      - Existe un desconocimiento generalizado de las pequeñas y medianas empresas (pymes) agroalimentarias sobre las normas de etiquetado o certificaciones en materia de salud
        - Medio ambiente y calidad de productos agroalimentarios que son determinantes para incursionar en los mercados europeos
- Aspecto adicional
  - Debe tomarse en cuenta es el hecho que, cuando iniciaron las negociaciones del AG, la UE era un bloque más homogéneo y más complementario para México que el actual.
    - Productos agroalimentarios
      - Algunos de los nuevos miembros de la UE tienen una estructura productiva similar a la mexicana, como Polonia y Rumania
        - Mecanismo viable para enfrentar esta nueva competencia
          - Aprovechamiento de los tratados de libre comercio entre México y otros países de la región, por ejemplo, con Centroamérica