

TRATADOS Y ACUERDOS COMERCIALES

UDS

UDS

JULIO IVÁN JIMÉNEZ FONSECA
LIC. JULIO CESAR VÁZQUEZ ESPINOSA

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

El 8 de diciembre de 1997 se firmó el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, denominado Acuerdo Global, que entró en vigor el 1 de octubre del 2000.

El 23 de marzo del 2000 se firmó el Tratado de Libre Comercio entre la UE y México (TLCUEM), efectivo a partir del 1 de julio del mismo año.

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. En 2012, la UE adquirió bienes mexicanos por US\$ 24,5 mil millones; 15,2% más que en 2011 y 474,8% superior a 1999

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 de productos primarios alcanzaron un 35,4% de las exportaciones totales en 2012

Hasta junio de 2013, las exportaciones agroalimentarias mexicanas a la UE ascendieron a US\$ 609 millones, con productos como café, tequila, jugo de naranja, cerveza, miel, garbanzos, frambuesas, atún, carne de caballo, limón y pectinas

En 2012, 84,5% de las importaciones de México procedentes de la UE fueron bienes manufacturados y 13,2% fueron productos primarios. Del total de las importaciones de productos manufacturados, 46,9% correspondieron a maquinaria y equipamientos de transporte y 16,9% a productos químicos.

A raíz del TLCUEM, México aumentó 7% su participación en el mercado comunitario y logró diversificar su oferta comercial, siendo el país latinoamericano con la canasta más diversificada de productos exportados a la UE.

LECCIONES APRENDIDAS

Al negociar el AG, México tenía como objetivo lograr una diversificación de su comercio exterior, concentrado con EE.UU. La UE, por su parte, buscaba una mayor participación en el mercado mexicano y, por, sobre todo, aprovechar el TLCAN para acceder al mercado norteamericano a través de las inversiones en México.

Entre las principales lecciones aprendidas del AG, en general, y del TLCUEM, en particular, se encuentra la administración de dicho instrumento que ha sido eficaz gracias a la participación del Comité y el Consejo conjunto, además de los comités especiales en materia de cooperación aduanera y reglas de origen, normas y reglamentos técnicos, medidas sanitarias y fitosanitarias, compras del sector público, propiedad intelectual, servicios financieros y productos de acero.

El bajo aprovechamiento del TLCUEM, sobre todo por parte del sector agrícola mexicano, se debe a que los empresarios poco saben de las potencialidades del mercado europeo, situación que se agrava entre los pequeños productores.

el Programa Integral de Apoyo a Pequeñas y Medianas Empresas UE-México (Piapyme); el Proyecto de Facilitación del Tratado de Libre Comercio UE-México (PROTLCUEM); y el Trampolín de Negocios de Comercio Justo para Productos de Pequeños Productores Mexicanos.