



PASIÓN POR EDUCAR

Nombre del alumno:

Jorge Antonio Fernandez Gomez

Nombre del profesor: Julio Cesar Vazquez

Nombre del trabajo: Super nota

Materia: Tratados y acuerdos comerciales

Grado: 9a Cuatrimestre Grupo: Semiescolarizado

PASIÓN POR EDUCAR

La importancia de la integración europea.



En los últimos quince años o poco más, la economía mexicana se ha caracterizado por una notable estabilidad macroeconómica y un fuerte dinamismo del comercio exterior y la inversión extranjera, gracias a una sostenida política de apertura combinada con una prudente gestión fiscal y monetaria. El grado de apertura alcanzado es tal que México tiene la mayor participación en el comercio mundial de América Latina y por mucho (casi 50% más que Brasil). A pesar de las políticas favorables, de una envidiable situación geográfica, de la riqueza de sus recursos humanos y naturales y de la diversidad de su estructura productiva, México ha seguido un ritmo de crecimiento relativamente lento, principalmente debido a la lentitud o postergación de importantes reformas estructurales.

En el plano internacional y por obvias razones geográficas, la economía mexicana está estrechamente ligada a la de Estados Unidos, lo que es fuente a la vez de innumerables oportunidades pero también de riesgos considerables, por la dependencia y vulnerabilidad que genera esta relación casi exclusiva y por cierto fuertemente asimétrica. Sin embargo México es un actor multilateral de importancia creciente, miembro de la OCDE, de la OMC y del G 20, del que asume la presidencia en 2012. Y al mismo tiempo, México ha buscado diversificar sus relaciones bilaterales, especialmente negociando tratados de libre comercio numerosos con sus socios de América, Europa y Asia

Las relaciones bilaterales de México con la Unión Europea se llevan principalmente en el marco del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (también llamado "Acuerdo Global"), firmado en 1997 y dentro del cual se inscribe el Tratado de Libre Comercio (TLCUEM), que entró en vigor a partir del 2000. El Tratado ha favorecido un crecimiento sustancial del comercio y la inversión entre las partes; México es el segundo socio comercial de la UE en América Latina (vigésimo en el mundo), y la UE es el tercer socio comercial de México, después de Estados Unidos y (desde el año pasado) China, y la segunda fuente de inversión extranjera en México.

Contexto de la negociación del TLCUEM y objetivos de la UE y de México

Cuando se empezó a hablar seriamente de un acuerdo comercial entre la UE y México, hacia el año 1995, el contexto comercial mundial era claramente multilateral, con la reciente creación de la OMC y la conclusión exitosa de la Ronda de Uruguay. Tal era también la prioridad casi exclusiva de la política comercial de la UE, que no contemplaba negociar acuerdos comerciales bilaterales fuera de su zona de vecindad inmediata (Europa y Mediterráneo), donde los TLCs tenían motivaciones múltiples, no puramente comerciales.

La UE, impulsada por sus nuevos Estados miembros España y Portugal, buscaba por esos años reforzar sus relaciones con América Latina, a través de acuerdos globales con tres pilares: diálogo político, cooperación y comercio. Sin embargo,

se concebía el pilar comercial como una declaración de intención a medio plazo, imprecisa y sin compromisos inmediatos de liberalización o de reglas comunes.

Tal fue la propuesta inicial de la UE a México, y el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (también llamado "Acuerdo Global"), firmado en diciembre 1997, efectivamente no contiene compromisos comerciales. Sin embargo, sí contiene un compromiso claro de negociar rápidamente un verdadero acuerdo comercial, especifica una ambiciosa lista de temas a cubrir y objetivos, y también establece un arreglo institucional que haría posible la rápida adopción de un Tratado de Libre Comercio: en suma, el Acuerdo Global contiene un mandato de negociación comercial predeterminado.

Para México, un acuerdo comercial con la UE era una continuación coherente de la política de apertura y reforma económica iniciada primero unilateralmente y luego con el TLCAN. La UE era su segundo socio comercial, aunque lejos de Estados Unidos. La concentración extrema del comercio exterior de México con sus vecinos de Norteamérica se había acentuado aún más por efecto del TLCAN, alcanzando en 2000 el 90% de las exportaciones y el 75% de las importaciones. México buscaba diversificar su comercio exterior reduciendo su dependencia de Estados Unidos, y al mismo tiempo atraer inversión europea buscando aprovechar una situación de primer país que tendría TLCs con las dos primeras potencias comerciales mundiales.

Para la UE, los efectos y oportunidades del TLCAN, combinados con el potencial de crecimiento de la economía mexicana, fueron la motivación principal de negociar un acuerdo con México. Para la industria europea, exportadores e inversionistas, el objetivo esencial era obtener igualdad de condiciones con Estados Unidos y Canadá en el mercado mexicano. En los años 90 la UE enfrentaba en México un arancel promedio de cerca de 9% con picos de más de 30%, mientras los aranceles entre países de Norteamérica se iban eliminando.

Entre 1993 y 2000, la participación de la UE en las importaciones mexicanas se redujo de 12,1% a 8,6%. Mientras la participación de Estados Unidos en el comercio de México (exportaciones + importaciones) pasaba de 75% a 80%, la de la UE se reducía de 9% a 6%. Aunque globalmente México representa para la UE un socio

comercial relativamente secundario (oscilando por el 20o lugar, con poco más de 1% del comercio exterior total), es de más importancia en algunos sectores – como automotor, químico, servicios financieros. Además, el TLCAN ofrecía posibilidades atractivas de acceso al mercado de Estados Unidos, y en menor medida de Canadá y América Latina, a partir de inversiones en México.

Los objetivos directos de ambas partes coincidían: compensar los efectos del TLCAN en los flujos comerciales, aprovechar la complementariedad de ambas economías y facilitar las inversiones europeas en México. Al mismo tiempo los intereses defensivos eran limitados, de manera que dejando de lado algunos sectores de agricultura y servicios se pudo lograr un acuerdo con relativa facilidad y rapidez.

Es interesante señalar una diferencia en el contexto de política comercial: mientras que para México el TLCUEM continuaba una política comercial de apertura por medio de acuerdos bilaterales con sus principales socios, para la UE se trataba de una excepción, que luego se convertiría en inflexión, pero siempre en el marco de una política comercial con prioridad multilateral.

El TLCUEM fue el primer acuerdo comercial fuera del entorno geográfico de vecindad de la UE⁵; fue también el primero en incluir compromisos y reglas comunes más allá de la reducción arancelaria (obstáculos no arancelarios, servicios, compras públicas, propiedad intelectual, etc.), y el primero en incluir su propio mecanismo bilateral de solución de controversias y sobre todo fue el primero en obedecer esencialmente a motivaciones comerciales de acceso a mercados. Todas estas innovaciones se encontrarán repetidas en el acuerdo de la UE con Chile dos años después, ya sin la motivación defensiva frente al TLCAN⁶, y luego en varios acuerdos recientes o negociaciones en curso de la UE con países o subregiones de América y Asia. Se trató pues de un acuerdo pionero, que marcó una evolución importante hacia el uso regular de los tratados bilaterales en la política comercial de la UE





La entrada en vigor del TLC UE-México marcó una nueva era en las relaciones entre Europa y México. El acuerdo liberalizó sustancialmente el comercio entre las dos partes y además permitió el desarrollo de una relación comercial con reglas claras, previsibilidad y seguridad jurídica, lo que constituye un logro tan importante como la liberalización arancelaria y un complemento indispensable.

Hoy, cuando han pasado once años desde la entrada en vigor del TLCUEM podemos evaluar el éxito de esta cooperación comercial. Se ha registrado un incremento de los flujos de comercio de bienes y servicios entre México y la UE, que corresponde a los objetivos principales que se habían fijado ambas partes cuando se negoció el Acuerdo: relativa diversificación para México, reequilibrio frente a Estados Unidos para la UE. Al mismo tiempo, las inversiones europeas en México han alcanzado una participación mucho más importante que en el comercio de mercancías, lo que constituye un efecto indirecto del Acuerdo que también corresponde a los objetivos iniciales de ambas partes: oportunidades para la industria europea, tanto en el mercado mexicano como en otros utilizando a México como plataforma; y en México creación de riquezas, incremento de la competitividad y generación de empleos.

Sin embargo también es cierto que el impacto positivo del acuerdo ha ido mermando frente a una situación internacional que ha evolucionado considerablemente durante estos últimos diez años. Nuevos actores comerciales, en particular pero no exclusivamente, China, han irrumpido con fuerza en el mapa del comercio internacional. La crisis de 2008 fue un nuevo hito en la redistribución del poder económico a escala mundial. La integración de las economías, las cadenas globales de producción y el comercio de servicios juegan cada vez más un papel determinante en el comercio internacional. En estas circunstancias las insuficiencias, pero también las mejoras posibles, del TLC son cada vez más evidentes.

Sobre la base de las considerables oportunidades generadas por el TLCUEM la Unión Europea y México pueden y deben reflexionar como profundizar aún más su relación comercial, tanto a nivel multilateral como bilateral. Las preguntas son: ¿cómo podemos estrechar las relaciones e incrementar los intercambios comerciales en sectores de interés mutuo como el agropecuario o el sector de servicios?, ¿cómo lidiar con la importancia creciente de los obstáculos no

arancelarios? Más allá de los intercambios comerciales, ¿cómo potenciar las inversiones bilaterales?

Como se ha dicho sería posible, y sin duda deseable para ambas partes, revisar y actualizar el Acuerdo, a la vez para extender la liberalización a sectores hasta ahora cubiertos solo parcialmente, como la agricultura o los servicios, y para ponerlo al nivel de los acuerdos que la UE ha ido desarrollando con países competidores de México. Esto implicaría mejorar el acceso a mercados cumpliendo con las cláusulas de revisión, reexaminar algunos aspectos de reglas de origen (en particular posibilidad de acumulación con otros socios), y extender y profundizar reglas comunes en muchos temas en que pueden generar más certidumbre, lo que es esencial para facilitar el comercio y atraer inversionistas.

En particular hay que estudiar qué medidas se pueden tomar para aumentar los flujos de inversión entre la UE y México. Europa da la bienvenida a los inversores mexicanos. Los inversores europeos también querrían aumentar su presencia en México puesto que disponen de las tecnologías y el saber hacer en sectores donde los intereses comerciales concuerdan. Para ello sería necesario ampliar la apertura del mercado mexicano a la inversión extranjera en un abanico más amplio de sectores. Teniendo en cuenta las nuevas competencias de la Unión Europea en el marco del Tratado de Lisboa se abren potencialmente perspectivas de negociación prometedoras.

La Unión Europea y México también pueden trabajar juntos para impulsar la integración económica regional con sus socios en América Latina, sobre todo si tenemos en cuenta los Acuerdos de Asociación que la UE acaba de firmar o está aún negociando con sus socios latinoamericanos. Ello permitirá potenciar el desarrollo económico en la región, dentro del marco de la relación estratégica y de asociación de la UE con toda la región latinoamericana.

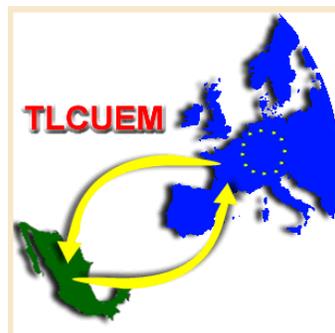
Complementariamente al Acuerdo comercial, desde el principio se habían previsto mecanismos de cooperación para facilitar la implementación del Acuerdo y para apoyar a pequeñas y medianas empresas mexicanas interesadas en desarrollar sus relaciones con la UE. Estas acciones han sido sin duda muy exitosas puntualmente y han apoyado el proceso de diversificación del comercio exterior de México. Aunque el impacto global de estas acciones sobre el comercio entre México y la UE tiene necesariamente unos límites, hay que señalar que solo son un modesto complemento a los proyectos de apoyo a empresas exportadoras del propio gobierno mexicano.

Más allá del ámbito bilateral, México y la UE colaboran en foros internacionales como el G20 y la Organización Mundial del Comercio para luchar contra el proteccionismo y siguen apoyando conjuntamente la conclusión del programa de Doha para el desarrollo en la OMC. Europa y México pueden salir reforzados de la crisis financiera y económica mundial si impulsan juntos una serie de medidas internacionales para potenciar el comercio internacional.

Finalmente, el desarrollo de las relaciones comerciales y económicas entre México y la UE también dependerá de otros factores que afectan el aprovechamiento del Acuerdo, como son el entorno económico, otras políticas económicas y esencialmente la evolución de la competitividad general tanto en México como en la UE. El desafío principal tanto de Europa como de México es de no sólo mantener, sino aumentar su competitividad en un mundo cada vez más competitivo. Para ello, es necesario llevar a cabo reformas económicas. México y Europa están cada uno por su lado decididos a seguir este camino.

En México quedan reformas por realizar, por ejemplo la liberalización de sectores importantes de la economía como la energía, el transporte y las telecomunicaciones que son esenciales para la circulación de mercancías y, en el caso de las telecomunicaciones, de servicios de valor añadido como el comercio electrónico. Reformas en el ámbito de las compras públicas, especialmente a nivel sub-federal, llevarían a reducciones de gastos y a una mayor competitividad de los servicios públicos. La UE, por su parte, en su agenda 2020, se ha propuesto una serie de objetivos económicos y de reformas ambiciosos, con el fin de realzar su competitividad y aumentar su ritmo de crecimiento económico.

El décimo aniversario de la entrada en vigor del TLC entre la Unión Europea y México marcó una etapa histórica en las relaciones bilaterales. Es de esperar que el actual decenio brinde aún más oportunidades para que empresas y ciudadanos de ambas partes puedan sacar el máximo provecho de los lazos comerciales. La responsabilidad para lograr este objetivo incumbe a ambas partes y depende de la voluntad política común.



Bibliografía

<https://www.milenio.com/opinion/maximiliano-gracia-hernandez/la-economia-del-tunel/relaciones-comerciales-entre-mexico-y-la-union-europea>

<https://www.forbes.com.mx/el-tratado-de-libre-comercio-entre-mexico-y-la-union-europea-una-oportunidad-para-mexico/>

<https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Mexico-y-la-Union-Europea-concluyen-modernizacion-de-tratado-de-libre-comercio-TLCUEM-20200428-0043.html>

https://es.wikipedia.org/wiki/Relaciones_México-Unión_Europea

<http://www.protlcuem.gob.mx/work/models/Protlcuem/pdf/Caracter%C3%ADsticas%20del%20Mercado%20de%20la%20Unión%20Europea.pdf>

<http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/64/6/rozo0304.pdf>

https://www.google.com.mx/search?q=EL+COMERCIO+ENTRE+MEXICO+Y+LA+UNION+EUROPEA&client=safari&hl=es-419&source=lnms&tbm=isch&sa=X&ved=2ahUKewin4qvwul_qAhVD-qwKHbpWDK04FBD8BSgCegQIDBAE&biw=504&bih=574