



UDS

Mi Universidad

LIBRO

Tratados y acuerdos comerciales

Licenciatura en Derecho

Noveno Cuatrimestre

Mayo- Agosto

Marco Estratégico de Referencia

Antecedentes históricos

Nuestra Universidad tiene sus antecedentes de formación en el año de 1979 con el inicio de actividades de la normal de educadoras “Edgar Robledo Santiago”, que en su momento marcó un nuevo rumbo para la educación de Comitán y del estado de Chiapas. Nuestra escuela fue fundada por el Profesor Manuel Albores Salazar con la idea de traer educación a Comitán, ya que esto representaba una forma de apoyar a muchas familias de la región para que siguieran estudiando.

En el año 1984 inicia actividades el CBTiS Moctezuma Ilhuicamina, que fue el primer bachillerato tecnológico particular del estado de Chiapas, manteniendo con esto la visión en grande de traer educación a nuestro municipio, esta institución fue creada para que la gente que trabajaba por la mañana tuviera la opción de estudiar por las tardes.

La Maestra Martha Ruth Alcázar Mellanes es la madre de los tres integrantes de la familia Albores Alcázar que se fueron integrando poco a poco a la escuela formada por su padre, el Profesor Manuel Albores Salazar; Víctor Manuel Albores Alcázar en julio de 1996 como chofer de transporte escolar, Karla Fabiola Albores Alcázar se integró en la docencia en 1998, Martha Patricia Albores Alcázar en el departamento de cobranza en 1999.

En el año 2002, Víctor Manuel Albores Alcázar formó el Grupo Educativo Albores Alcázar S.C. para darle un nuevo rumbo y sentido empresarial al negocio familiar y en el año 2004 funda la Universidad Del Sureste.

La formación de nuestra Universidad se da principalmente porque en Comitán y en toda la región no existía una verdadera oferta Educativa, por lo que se veía urgente la creación de una institución de Educación superior, pero que estuviera a la altura de las exigencias de los jóvenes que tenían intención de seguir estudiando o de los profesionistas para seguir preparándose a través de estudios de posgrado.

Nuestra Universidad inició sus actividades el 18 de agosto del 2004 en las instalaciones de la 4ª avenida oriente sur no. 24, con la licenciatura en Puericultura, contando con dos grupos de cuarenta alumnos cada uno. En el año 2005 nos trasladamos a nuestras propias instalaciones en la carretera Comitán – Tzimol km. 57 donde actualmente se encuentra el campus Comitán y el corporativo UDS, este último, es el encargado de estandarizar y controlar todos los procesos operativos y educativos de los diferentes campus, así como de crear los diferentes planes estratégicos de expansión de la marca.

Misión

Satisfacer la necesidad de Educación que promueva el espíritu emprendedor, aplicando altos estándares de calidad académica, que propicien el desarrollo de nuestros alumnos, Profesores, colaboradores y la sociedad, a través de la incorporación de tecnologías en el proceso de enseñanza-aprendizaje.

Visión

Ser la mejor oferta académica en cada región de influencia, y a través de nuestra plataforma virtual tener una cobertura global, con un crecimiento sostenible y las ofertas académicas innovadoras con pertinencia para la sociedad.

Valores

- Disciplina
- Honestidad
- Equidad
- Libertad

Escudo



El escudo del Grupo Educativo Albores Alcázar S.C. está constituido por tres líneas curvas que nacen de izquierda a derecha formando los escalones al éxito. En la parte superior está situado un cuadro motivo de la abstracción de la forma de un libro abierto.

Eslogan

“Mi Universidad”

ALBORES



Es nuestra mascota, un Jaguar. Su piel es negra y se distingue por ser líder, trabaja en equipo y obtiene lo que desea. El ímpetu, extremo valor y fortaleza son los rasgos que distinguen.

Tratados y acuerdos comerciales.

Objetivo de la materia:

Los ACUERDOS COMERCIALES, es un acuerdo comercial vinculante que suscriben dos o más países para acordar la concesión de preferencias arancelarias mutuas y la reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios.

Criterios de evaluación:

No	Concepto	Porcentaje
1	Trabajos Escritos	10%
2	Actividades Áulicas	20%
3	Trabajos en plataforma educativa	20%
4	Examen	50%
Total de Criterios de evaluación		100%

INDICE

UNIDAD I

LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO Y LA EXPERIENCIA MEXICANA

- 1.1. - Acuerdos firmados con América del Norte.
- 1.2. Acuerdos firmados con Sudamérica
- 1.3. Acuerdos firmados con la Unión Europea.
- 1.4. Relaciones comerciales con Asia y Medio Oriente.

UNIDAD 2

TLCAN Y CRECIMIENTO EN MEXICO

- 2.1.- Cambios en la estructura de las exportaciones a partir de la apertura económica.
- 2.2.- Evaluación de las perspectivas macroeconómicas de México frente a la apertura y el Tratado de Libre Comercio.
- 2.3. - Estudios relacionados con el sector industrial: sectores automotriz, petroquímico y siderúrgico.
- 2.4.- Estudios del sector de servicios: seguros, bancos y casas de bolsa.

UNIDAD 3

LOS RESULTADOS DE LAS ESTRATEGIAS DE COMERCIO E INTEGRACION EN MEXICO

- 3.1.- Rasgos esenciales de la política comercial.
- 3.2.- Las negociaciones comerciales internacionales.
- 3.3.- Los resultados de la estrategia comercial seguida.

UNIDAD 4

LA INTEGRACION EUROPEA Y LOS ACUERDOS CON MEXICO

4.1.- Las razones de la importancia de la integración europea.

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

UNIDAD I

LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO Y LA EXPERIENCIA MEXICANA

1.5. - Acuerdos firmados con América del Norte.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) es un acuerdo comercial que pretende beneficiar a los tres países que lo suscriben: México, Estados Unidos y Canadá. Las mayores ganancias obtenidas del comercio entre México y Estados Unidos se quedan en empresas de capital estadounidense, de acuerdo con el Consejo Nacional de la Industria Maquiladora y Manufacturera de Exportación (Index). Lo que confirman las protestas de empresas manufactureras de Estados Unidos, que pidieron al presidente Donald Trump que no afecte las exportaciones estadounidenses, al argumentar que más de 2 millones de empleos de aquel país están vinculados a las relaciones comerciales entre los tres países.

Estos son 11 datos para comprender el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN):

2. 1. ¿TLCAN, qué es?

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) es un acuerdo global que establece las reglas para el comercio internacional y la inversión entre Canadá, Estados Unidos y México. El acuerdo es un documento que incluye ocho secciones, 22 capítulos y 2,000 páginas.

Firma del TLCANEI TLCAN sustituyó al Tratado de Libre Comercio de Canadá y Estados Unidos, que fue firmado en 1988. En 1991, iniciaron las negociaciones del TLCAN, que fue suscrito por **Brian Mulroney**, primer ministro canadiense, **George Bush**, presidente de Estados Unidos y **Carlos Salinas de Gortari**, presidente de México, y que entró en vigor el 1 de enero de 1994.

¿Quién administra el TLCAN?

El TLCAN es administrado por el Secretariado del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, establecido de conformidad en el artículo 2002 del tratado. El Secretariado se encarga de administrar los mecanismos estipulados en el tratado para resolver las controversias comerciales entre las industrias nacionales o los gobiernos de los países partes de una forma oportuna e imparcial.

Objetivos

Los principales objetivos del TLCAN son conceder a los firmantes el estatus de nación más favorecida, es decir, que estos países cuentan con las mejores condiciones de comercio entre ellos; eliminar los obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios; promover condiciones de competencia justa; aumentar las oportunidades de inversión; proporcionar protección y cumplimiento de los derechos de propiedad intelectual; establecer procedimientos para **la resolución de disputas comerciales e implantar un marco para una mayor cooperación trilateral, regional y multilateral** para ampliar los beneficios del acuerdo comercial.

Comercio

Entre 1993 y el 2015, el comercio entre los tres países se cuadruplicó, al pasar de 297,000 millones de dólares a 1.14 billones de dólares, **lo que impulsó la economía de los tres países y redujo los precios para los consumidores**. Gracias a este efecto *Walmart*, millones de mexicanos ahora pueden comprar productos que antes les estaban

reservados a una clase media que representaba menos de una tercera parte de la población, explica Jorge Castañeda en un artículo para la revista *Foreign Affairs*.

Exportaciones e Importaciones

Las exportaciones mexicanas en 1993, un año antes de la entrada en vigor del TLCAN, representaban 12.14% del Producto Interno Bruto de México, mientras que en el 2015 esta proporción alcanzó más de 35% del PIB mexicano, es decir que poco más de un tercio del PIB nacional proviene de la venta de productos a otros países, esto es relevante si se considera, por ejemplo, que México es el principal exportador de vehículos a Estados Unidos y que para el 2020, se estima que un cuarto de todos los automóviles en aquel país provendrán de México, de acuerdo con información del Banco Mundial.

Las importaciones representaban 13.82% del Producto Interno Bruto nacional en 1993; para el 2015, éstas aumentaron hasta alcanzar más de 37% del PIB de México, lo que implica que el país gasta más de un tercio del PIB para comprar productos del exterior. En este sentido, durante los más de 20 años que tiene el TLCAN en operación, se ha mantenido un déficit de alrededor de 2% entre los bienes y servicios que salen de territorio mexicano y los que entran.

Inversión

Mientras que antes de la firma del TLCAN, la Inversión Extranjera Directa (IED) que realizó nuestro país registró un déficit de más 100,000 millones de dólares, es decir, que las empresas y los profesionistas mexicanos prácticamente no salían de las fronteras. **Después de la firma del TLCAN, la IED que salió de México alcanzó en el 2012 un punto máximo de más de 22,000 millones de dólares** y el año pasado llegó a más de 12,000 millones de dólares, según información del Banco Mundial.

La IED que llegó a nuestro país desde Estados Unidos y Canadá registró en 1999, de acuerdo con el Inegi, 8,250 millones de pesos, mientras que en el 2015 esta cifra alcanzó

más de 17,000 millones de dólares, por lo que puede decirse que la Inversión Extranjera Directa en nuestro país se ha duplicado durante buena parte de la operación del TLCAN.

Empleo

El desempleo en nuestro país se ha mantenido durante los más de 20 años de vida del TLCAN. Por ejemplo, la fuerza laboral en México creció de 32.3 millones de personas antes del TLCAN a más de 40 millones en el 2002, lo que implica que México necesita la creación de casi 1 millón de empleos al año para absorber el crecimiento de la fuerza laboral. Mientras que en 1993, un año antes de la entrada en vigor del TLCAN, el desempleo representaba 3.9% de la fuerza laboral, en el 2015 esta cifra alcanzó casi 5% de esta población.

El campo mexicano ha sido de los más afectados en este campo. Nuestro país ha perdido más de 1.3 millones de empleos agrícolas. De acuerdo con un artículo de *The Economist*, cuando el **Tratado de Libre Comercio de América del Norte eliminó los aranceles comerciales**, las empresas de Estados Unidos exportaron maíz y otros granos a México, por lo que los campesinos mexicanos no pudieron competir. A la vez, México disminuyó los subsidios a los agricultores. Cabe decir entonces que una combinación entre la importación de granos procedentes de Estados Unidos y la disminución de los apoyos del gobierno a la actividad agrícola han sido los verdugos del campo mexicano

Medio Ambiente

La agricultura es la principal fuente de contaminación de los tres países que firmaron el TLCAN. En este sentido, la importación de fertilizantes nitrogenados, los cuales dañan de forma importante el suelo de nuestro país, se ha mantenido constante, de acuerdo con un informe del Carnegie Endowment for International Peace. Esta contaminación ha tenido un costo para México de más de 36,000 millones de dólares. Asimismo, la expulsión de campesinos urbanos a tierras marginales de la ciudad representó la deforestación de más de 600,000 hectáreas por año.

Promesas no cumplidas

El TLCAN preveía que los camiones que provinieran de territorio mexicano viajaran dentro de Estados Unidos más allá del límite de la zona comercial de 32 kilómetros. Sin embargo, en el 2008, 14 años después de implementado el TLCAN, la Cámara de Representantes de aquel país desechó un proyecto que estudiaría la viabilidad de esta medida. Los legisladores estadounidenses argumentaron que los camiones mexicanos no cumplían con los estándares de seguridad requeridos en aquel país.

¿El TLCAN ha cumplido su propósito?

El TLCAN eliminó muchas de las barreras comerciales que existían entre nuestro país y Estados Unidos y Canadá. Asimismo, aumentó las oportunidades de inversión y estableció procedimientos para la resolución de disputas comerciales e incluso, aumentó la competitividad de los tres países en el mercado global, lo que convierte a América del Norte en la mayor área de libre comercio del mundo (respecto del PIB total).

El TLCAN ha tenido un fuerte impacto negativo en la cantidad de empleos que se generan en nuestro país, así como en la supervivencia del campo mexicano. El medio ambiente es el tercer gran afectado por este acuerdo que el presidente electo **Donald Trump quiere renegociar**.

2.1. Acuerdos firmados con Sudamérica

Generalidades Las tendencias globales en cuanto a los acuerdos preferenciales se examinan ampliamente en un reciente estudio de la OMC. Según este estudio existen en la actualidad más de 300 acuerdos comerciales preferenciales, de los cuales más de 200 han sido negociados desde 1990. Todos los países de la OMC2 con la excepción de Mongolia participan en al menos uno de estos acuerdos y los mismos son suscritos con cada vez mayor frecuencia entre países desarrollados y en vías de desarrollo. La cobertura geográfica de los acuerdos varía. Algunos son acuerdos intrarregionales (celebrados entre países de una misma región) y otros son interregionales (sus miembros pertenecen a distintos grupos o regiones).

Algunos son acuerdos bilaterales y otros son plurilaterales. Unos se proponen el establecimiento de uniones aduaneras, y otros persiguen el establecimiento de áreas de libre comercio. Siguiendo una distinción establecida por Robert Lawrence , hay acuerdos poco profundos (shallow), pues sólo persiguen la eliminación de aranceles o el otorgamiento recíproco de preferencias arancelarias, mientras que otros son más profundos (deeper), dado que incluyen compromisos de orden regulatorio en distintas áreas (inversiones, propiedad intelectual, solución de controversias, etc.). La OMC estima que cerca de la mitad de los flujos comerciales globales se lleva a cabo entre países que tienen entre sí acuerdos comerciales preferenciales. Este elevado porcentaje refleja el número y la creciente importancia de los acuerdos regionales existentes en la actualidad, aunque introduce un matiz al afirmar que sólo el 16% es realmente comercio preferencial, porque un alto porcentaje de aranceles NMF (arancel de Nación Más Favorecida) tiene un valor cero⁵. Este análisis agregado no da cuenta, sin embargo, de las especificidades nacionales ni del hecho de que los acuerdos regulan aspectos no sólo relacionados con el arancel. En América del Sur, por ejemplo, Chile ha concluido acuerdos comerciales con prácticamente todos sus socios comerciales y Perú está adelantando una estrategia similar. Para estos países, por lo tanto, sus acuerdos comerciales preferenciales regulan prácticamente la totalidad de su comercio exterior. Las tendencias globales descritas en el informe de la OMC están también presentes en los acuerdos comerciales suscritos en América Latina. Según la OMC, los países de América del Sur han suscrito un total de 65 acuerdos comerciales, de los cuales 54 se han negociado con otros países en vías de desarrollo de la región y fuera de ella, y 11 con países desarrollados. Según el estudio, 15 de los acuerdos comerciales existentes han sido negociados con países asiáticos, la mayoría en tiempos recientes, y esto demuestra la importancia que han ganado estos países en el comercio regional. El número de acuerdos indicado por la OMC son los reportados en ese organismo, por lo que la cifra puede diferir de la que muestran otras entidades, como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID)⁷ o ALADI. Utilizando diversas fuentes, se han construido las Tablas 1 y 2, en las cuales se incluyen los acuerdos comerciales suscritos por los países de América del Sur entre sí (Tabla 1) y con terceros países (Tabla 2). Como se ha señalado,

existe entre los países sudamericanos un amplio tejido de acuerdos bilaterales y plurilaterales que persiguen, en unos casos, la constitución de uniones aduaneras y, en otros, la liberalización de la totalidad o casi totalidad del comercio recíproco. Estos acuerdos han sido, por lo general pero no exclusivamente, suscritos en el marco de ALADI (ver Tabla I), cuyo convenio constitutivo –el Tratado de Montevideo de 1980– ofrece una amplia discrecionalidad a sus países miembros para el manejo de sus relaciones comerciales recíprocas. Así, el Mercosur es fruto de un Acuerdo de Complementación Económica (ACE 18) suscrito en el marco de ALADI, mientras que la Comunidad Andina no tiene vinculación formal con ésta, a pesar de ser también un acuerdo de integración económica entre un grupo de países miembros de ALADI (actualmente Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú), los cuales han suscrito acuerdos comerciales con prácticamente todos los otros Estados parte de ALADI.

En el marco de ALADI también se han suscrito los acuerdos comerciales “plurilaterales” que vinculan a los países de Mercosur con los países andinos y con Chile. Asimismo, es muy amplia la red de acuerdos comerciales suscritos por Estados suramericanos con países de fuera de la región, tanto desarrollados como en vías de desarrollo. Sin embargo, la situación varía según cada caso nacional. Colombia, Chile y Perú son los únicos de la subregión.

Han suscrito acuerdos de libre comercio con terceros; en este grupo, Chile es el que ha sido más activo, aunque Perú también ha desarrollado una política muy agresiva de negociación de TLC. En el caso de Mercosur, sus miembros han rechazado las negociaciones bilaterales y han decidido que éstas se lleven a cabo por el grupo en su conjunto; el bloque ha suscrito acuerdos preferenciales con Israel, Egipto y la Autoridad Palestina, y en la actualidad se encuentra negociando un acuerdo comercial con la Unión Europea y con varios países del Medio Oriente. Los acuerdos comerciales de los países de América Latina también reflejan las tendencias globales en cuanto a la tipología de estos acuerdos. Algunos (la mayoría) son bilaterales y éstos incluyen los TLC, muy comprehensivos en su alcance y su normativa, suscritos por Perú, Colombia y Chile con Estados Unidos

y la Unión Europea; y los acuerdos bilaterales suscritos con países asiáticos, especialmente por Chile y Perú, que son de un alcance más limitado en cuanto a sus compromisos regulatorios, pero muy ambiciosos en cuanto a sus niveles de apertura comercial y eliminación de aranceles. Estos convenios cuentan, además con un gran potencial dado el dinamismo económico de esta región. Otros acuerdos son “plurilaterales”, como el Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica, negociado por Chile, Nueva Zelanda, Brunei Darussalam y Singapur, y ahora en proceso de ampliación a otros países, incluido Estados Unidos, en el marco de las negociaciones sobre el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP). La distinción entre acuerdos bilaterales y plurilaterales se evidencia en los acuerdos entre países de América del Sur. Los acuerdos de Mercosur con los otros países de ALADI (Chile y los países andinos) serían, desde esta perspectiva, acuerdos plurilaterales; los acuerdos de Chile con los países de ALADI distintos a Mercosur, son acuerdos bilaterales. Muchos acuerdos son intrarregionales (entre países de América Latina) pero muchos otros son también interregionales (que incluye países de otros continentes), como el y los acuerdos bilaterales suscritos por Chile y Perú con países como Japón, China, Australia y otros. Además, al igual que en el resto del mundo, los acuerdos comerciales de la región varían en cuanto a su contenido. En general, los acuerdos entre países de la región, con la excepción de Mercosur y la CAN, pueden ser considerados como acuerdos poco profundos (shallow) en la medida en que contemplan solo la liberalización del universo arancelario, con exclusiones, o se limitan al otorgamiento recíproco de un número limitado de preferencias comerciales, pero presentan pocos desarrollos en materia regulatoria. En cambio, con países fuera de la región los acuerdos de los países de América del Sur son más ambiciosos e incluyen compromisos regulatorios importantes (deep), especialmente cuando se trata de acuerdos suscritos con Estados Unidos o la Unión Europea. En resumen, la subregión de América del Sur carece de un enfoque común con respecto a los acuerdos comerciales con terceros países, dadas las diferencias en sus estrategias y políticas económicas. Por lo tanto, no debe extrañar que los países más activos en la negociación de acuerdos comerciales sean también los que cuentan con economías más abiertas al comercio y las inversiones (como Colombia, Chile y

Perú), ni que los países que rechazan este tipo de negociaciones –en virtud del modelo económico imperante– sean también los que llevan a cabo políticas más proteccionistas, privilegian el mercado interno y la protección de la industria local por encima del acceso a los mercados externos (como es el caso de Bolivia, Ecuador y Venezuela). En una posición intermedia se encuentran los países de Mercosur, pues aunque éstos aplican políticas de apertura, su interés en la preservación de la Unión Aduanera y la protección del mercado ampliado ha sido determinante en su estrategia de negociaciones comerciales, especialmente debido a la influencia que ejerce Brasil en esta agrupación. Los acuerdos comerciales entre los países de América del Sur. Los acuerdos comerciales entre los países de América del Sur han estado tradicionalmente vinculados, como es natural, a sus esfuerzos en materia de integración económica, los cuales han sido una constante de sus políticas económicas desde mediados del siglo pasado.

En 1961 se estableció la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) y en 1980 ésta se sustituyó por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). En 1967 se negoció el Acuerdo Subregional Andino –mejor conocido como Pacto Andino–, una unión aduanera en la que participaron inicialmente Bolivia, Colombia, Chile, Perú, Ecuador y Venezuela. En 1991 se estableció el Mercosur, una unión aduanera de la que forman parte Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, y por la misma época se produjo la reactivación y modernización del Pacto Andino y su transformación en la Comunidad Andina de Naciones. El principal impulso al proceso de integración regional desde principios de los años 90 estuvo concentrado en las políticas de apertura económica adoptadas por casi todos los países latinoamericanos para hacer frente a sus problemas de endeudamiento externo. Estas políticas facilitaron la pronta liberalización del comercio al interior de la CAN y Mercosur, impulsaron el comercio recíproco –aunque en tiempos recientes se han producido fluctuaciones importantes en el mismo– y han servido de fundamento a la conclusión de acuerdos de libre comercio dentro y fuera de la región.

Escasa injerencia, por no decir interés, en los asuntos económicos y/o comerciales. Las reuniones cumbres de la Unión de Naciones de América del Sur (Unasur), el ALBA (siglas que se utilizan para denominar indistintamente la Alianza para los Pueblos de Nuestra América o Tratado de Comercio de los Pueblos), el Grupo de Río y otras, normalmente concluyen estableciendo nuevos parámetros para el proceso de integración regional –como el reciente lanzamiento de la CELAC o Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños⁹–. En dichos eventos se hace escasa referencia a los asuntos comerciales y a estrategias regionales para la liberalización o profundización del comercio. La excepción es tal vez la resolución adoptada en 2004 por los ministros de ALADI, en seguimiento a una decisión previa de Una sur de avanzar hacia el establecimiento de un Espacio de Libre Comercio (ELC) entre los países de ALADI. Esta decisión, sin embargo, aún no ha sido ejecutada plenamente. La CAN y el Mercosur son los únicos esquemas de integración económica que existen en América del Sur y aunque ambos han atravesado recientemente por etapas muy difíciles –la salida de Venezuela de la CAN, las tensiones entre Brasil y Argentina y entre Uruguay y Argentina y el más reciente impase con Paraguay en el caso de Mercosur– sus países miembros continúan otorgándoles gran importancia, especialmente en el caso de Mercosur. Más allá de estos esquemas de integración, entre sus miembros y otros países de la región existe un tejido muy amplio de acuerdos comerciales. Esto se ha dado principalmente en el marco de ALADI, cuyo ordenamiento jurídico facilita y estimula la celebración de acuerdos preferenciales entre sus países miembros. La ALADI ofrece una amplia gama de posibilidades a sus países miembros para el otorgamiento recíproco de ventajas comerciales, los cuales las han aprovechado ampliamente. En efecto, el Tratado de Montevideo de 1980 establece dos modalidades principales de acuerdos entre los miembros de ALADI: los acuerdos de alcance “regional” (los cuales involucran a todos los países) y los acuerdos de alcance “parcial” (celebrados entre dos o más países miembros). Al interior de estas dos modalidades hay varias categorías de acuerdos, como la Preferencia Arancelaria Regional y las Nóminas de Acceso a los Mercados (a favor de los países menos desarrollados de ALADI, Bolivia, Ecuador y Paraguay) en el caso de los acuerdos de alcance regional; y los Acuerdos de Complementación Económica

(ACE), en el caso de los acuerdos de alcance parcial. Según la Secretaría de ALADI, se han suscrito un total de 214 acuerdos comerciales entre sus miembros desde que el Tratado de Montevideo de 1980 entró en vigencia¹⁰; unos son de alcance regional y la mayoría son acuerdos bilaterales. Muchos de estos acuerdos han perdido vigencia o han sido subsumidos en acuerdos más ambiciosos. La mayoría incluían preferencias arancelarias para un grupo reducido de productos y no perseguían la eliminación de aranceles, sino el otorgamiento de márgenes de preferencia sobre los aranceles vigentes. Los más ambiciosos, como se ha señalado, son los denominados Acuerdos de Complementación Económica (ACE), de los cuales están vigentes 58, pero no todos tienen igual significación económica y su contenido varía mucho. Los ACE más significativos comenzaron a negociarse en los años 90 y, a diferencia de otros acuerdos comerciales suscritos en el marco de ALADI, la mayoría de éstos contempla la eliminación gradual de los aranceles en el comercio recíproco y algunos tienen un mayor desarrollo en materia de disciplinas y normas comerciales e incluyen temas como el de los servicios, las inversiones y la propiedad intelectual, entre otros. Tabla 3: Número de ítems liberados en 2010¹¹ Estos ACE, que la Secretaría de ALADI denomina también Acuerdos de Libre Comercio (ALC), son los que, junto con la CAN, se han incluido en la tabla 1. Estos incluyen los acuerdos suscritos por Mercosur entre sí (ACE 18), con Chile (ACE 35), con Bolivia (ACE 36), con Colombia y Ecuador (ACE 59) y con Perú (ACE 58); y los acuerdos suscritos por Chile con Bolivia (ACE 22), con Colombia (ACE 24), con Ecuador (ACE 65), con Perú (ACE 38) y con Venezuela (ACE 23). Estos ACE y la CAN han sido los principales inductores de la liberalización del comercio intrarregional en los últimos tiempos. Todos ellos han conducido a la eliminación de los aranceles en el comercio recíproco o están, porque son más recientes, camino de lograrlo, como se puede observar en la tabla 3 (pag 19), el cual muestra por relación bilateral el porcentaje de ítems liberados en virtud de los acuerdos existentes. La excepción a estas afirmaciones es Venezuela, país que se retiró del Grupo de los 3 (que lo unía a México y Colombia) y de la CAN y recientemente solicitó su adhesión al Mercosur, la cual está en proceso de adecuación de sus acuerdos con los miembros de ambos esquemas de integración¹². Los países miembros de la CAN, por su parte, han

suscrito ACE con todos los demás miembros de ALADI, pero no entre sí porque están vinculados por sus propios acuerdos al interior de la CAN. En síntesis, puede decirse que el comercio entre los países de América del Sur se encuentra, por lo general, libre de trabas arancelarias. Al interior de Mercosur y la CAN existen zonas de libre comercio con muy pocas excepciones, y los programas de desgravación arancelaria contemplados en los ACE suscritos por Chile con Mercosur, los países de la CAN y Venezuela, respectivamente, se han completado, dejando fuera de la liberalización del comercio muy pocos productos. Finalmente, en lo que respecta a los ACE 58 y 59, suscritos por Perú, Colombia y Ecuador con los países de Mercosur, éstos son más recientes y por lo tanto el calendario de desgravación arancelaria se encuentra todavía en sus etapas iniciales. Una manera de observar este proceso de liberalización del comercio intrarregional se presenta en el Gráfico I, el cual refleja el total de ítems con arancel cero en el comercio intra-ALADI. Mientras que a mediados de la década de los años 90 poco más del 20% comercio regional estaba libre de aranceles (línea azul), en 2010 este porcentaje se acercaba al 60%; y si se considera solo el comercio entre países de ALADI vinculados por los ACE más avanzados (ALC) este porcentaje es actualmente de más del 70% (línea roja).

Los acuerdos regionales de Colombia cuentan con numerosos acuerdos comerciales dentro de la región. Es un miembro activo de la Comunidad Andina (CAN) y en el marco de Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), ha concluido acuerdos comerciales con Chile, México y los países del Mercosur y, a nivel regional, tiene acuerdos vigentes con la Comunidad del Caribe (CARICOM) y con varios países del Mercado Común Centroamericano (MCCA). Estos dos últimos son acuerdos basados, inicialmente, en preferencias comerciales unilaterales otorgadas por Colombia, pero este país también recibe, en algunos casos, preferencias comerciales de la parte de algunos miembros de estos esquemas de integración. El acuerdo suscrito por Colombia con México en el llamado inicialmente Grupo de los Tres merece una mención especial, pues este es uno de los acuerdos más ambiciosos entre países de América Latina en lo que se refiere a su parte normativa, inspirada en NAFTA y, en ese sentido, fue el primer

acuerdo suscrito entre países en desarrollo que incorporó un amplio desarrollo de estos aspectos normativos. El acuerdo contempla no solamente la liberalización del comercio de bienes, sino también compromisos en materia de servicios, incluido el ingreso temporal de personas de negocios, y normas sobre el tratamiento a las inversiones y la propiedad intelectual, además de las disciplinas directamente vinculadas al comercio como los derechos antidumping, los asuntos sanitarios y fitosanitarios, las normas técnicas y otros. El G-3 fue suscrito inicialmente entre Colombia, México y Venezuela, y aunque este último país se retiró del acuerdo en 2006, el mismo se mantiene vigente entre Colombia y México. El G-3 es un acuerdo de libre comercio en el cual la eliminación de aranceles y medidas no-arancelarias se completó en un período de 10 años (1995-2005) para el universo arancelario (con la excepción de algunos productos del sector agrícola); el sector automotor, inicialmente excluido del acuerdo, fue incorporado al mismo en 2006. En la actualidad, se ha liberado más del 90% del universo arancelario y el comercio entre México y Colombia ha tenido un comportamiento bastante positivo, como puede observarse en el Gráfico 3, el cual muestra la evolución del comercio bilateral entre 1995 y 2010. Aunque las exportaciones de Colombia a México se han incrementado levemente durante el período, las importaciones de Colombia provenientes de México han tenido un crecimiento muy significativo, al pasar de apenas USD 500 millones al comienzo del período a cerca de USD 4.000 millones en 2010. Colombia y Chile, por su parte, suscribieron un acuerdo de libre comercio el 27 de noviembre de 2007, el cual entró en vigencia en 2009. Este acuerdo es un protocolo adicional del Acuerdo de Complementación Económica (ACE 24) concluido en 1993 por los dos países en el marco de ALADI, y recoge lo esencial del programa de liberación adelantado en virtud del mismo. Al momento de la entrada en vigencia del acuerdo, el 8 de mayo de 2009, lo fundamental del comercio recíproco quedó libre de aranceles y otras restricciones al comercio (93,9% de las líneas arancelarias de Colombia y 97,8% de las de Chile) y el resto, con contadísimas excepciones, fue incorporado al programa de liberación el 1 de enero de 2012. El TLC de Colombia y Chile complementa el ACE 24 incorporando una serie de compromisos que le eran ajenos: apertura del sector de servicios, estándares

técnicos, medidas sanitarias y fitosanitarias, salvaguardias, antidumping y derechos compensatorios, entre otros, en los que normalmente se utilizan como referencia los acuerdos correspondientes de la OMC. También se incluyen temas OMC plus¹⁴, como las compras gubernamentales, la facilitación del comercio y los asuntos laborales y ambientales, con compromisos muy similares a los que cada país ya había incorporado en sus respectivos acuerdos con Estados Unidos y cuyos textos fueron la base del nuevo tratado entre los dos. Los temas relativos a la promoción y protección de inversiones fueron objeto de un tratado separado suscrito entre los dos países en el año 2000. Es interesante señalar que lo esencial de la liberación del comercio de bienes entre los dos países se dio en el marco del ACE 24 inicial, lo que confirma lo expuesto anteriormente en el sentido de destacar que los acuerdos concluidos en el esquema de ALADI son inductores importantes de la liberalización del comercio entre sus miembros. Desde la entrada en vigencia del ACE 24, el comercio entre Colombia y Chile ha presentado la evolución que se presenta en el Gráfico 4. Allí se muestra el crecimiento significativo del comercio recíproco durante la vigencia del acuerdo, cuando los flujos bilaterales totales subieron de cerca de USD 350 millones en 1995 a más de USD 1.800 millones en 2010. El G-3 y el TLC con Chile son representativos de los acuerdos de nueva generación concluidos entre países de la región y expresan la voluntad de estos países de avanzar en la liberalización del comercio regional. Colombia también tiene acuerdos de libre comercio con los países del llamado Triángulo Norte de Centroamérica (Guatemala, Honduras y El Salvador), los cuales han entrado en vigencia entre 2009 y 2010, y otros acuerdos comerciales, más limitados en cuanto a su alcance, pues incluye sólo un número determinado de ítems arancelarios, con los países de la Comunidad del Caribe por un lado, y con Cuba, por otro. Los acuerdos regionales de Chile En el ámbito regional, Chile ha negociado acuerdos comerciales preferenciales en el marco de ALADI y fuera de ella. Algunos de estos acuerdos son TLC, como los suscritos con Mercosur, Perú, Colombia, los países miembros del Mercado Común Centroamericano y Panamá, y otros contemplan solamente el otorgamiento de preferencias recíprocas, como en el caso de los acuerdos con Bolivia, Ecuador y Venezuela. El activismo de Chile en materia de acuerdos de libre comercio no deja

lugar a dudas. La mayoría de estos acuerdos son ambiciosos y OMC plus: contemplan la eliminación de las restricciones a la totalidad del comercio recíproco –con algunas pocas excepciones– y compromisos en materia de política de inversiones, propiedad intelectual y otros. Aunque Chile tiene acuerdos comerciales con prácticamente todos los países latinoamericanos, es en sus relaciones comerciales fuera de la región, (especialmente en Asia), en donde ha sido particularmente activo, como se examina en la siguiente sección de este estudio. Como se ha indicado, Chile y los países del Mercosur suscribieron el ACE 35, el cual ha conducido al establecimiento de un área de libre comercio entre las partes. En sus relaciones con el Mercosur, Chile se debatió a mediados de la década de los 90, al inicio del restablecimiento de su sistema democrático, entre incorporarse al acuerdo integrado por Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay en conjunto sus principales socios comerciales de la época– y suscribir un acuerdo comercial amplio que regulase y ampliase sus relaciones recíprocas; optó por esta segunda opción, entre otras razones, porque no deseaba ver limitada su libertad de acción con otros socios comerciales y tampoco adoptar las orientaciones del arancel (escalonado, por tramos) del Mercosur y dejar de lado su arancel (tarifa única) vigente desde hacía varios años. Esto llevó a la firma del Acuerdo de Complementación Económica (ACE 35) más ambicioso suscrito en el ámbito de ALADI hasta ese momento. Este fue el primer acuerdo de libre comercio suscrito entre un grupo de países latinoamericanos, y contemplaba la eliminación de aranceles para el comercio de bienes durante un período que se completó desde principios de 2006 y finalizó el 1 de enero de 2012, para lo esencial del comercio recíproco. Entretanto, Chile y Mercosur han suscrito un acuerdo complementario en materia de comercio de servicios y han abierto tratativas para un acuerdo en materia de inversiones. Aunque Mercosur ha perdido importancia como destino de las exportaciones chilenas, cada vez más orientadas hacia Asia –China es hoy en día su principal mercado, y Japón y Corea el cuarto y quinto destino de sus exportaciones, respectivamente–, dos de sus países miembros –Brasil y Argentina– constituyen, en conjunto, el principal origen de sus importaciones y desde la suscripción del acuerdo el valor total del comercio bilateral no ha dejado de aumentar a tasas muy significativas. El comercio bilateral registra, sin embargo, un

importante déficit para Chile, ocasionado por las importaciones provenientes, principalmente, de Brasil y, en menor medida, de Argentina. Cabe destacar que este déficit comercial no es debido al poco dinamismo de las exportaciones chilenas desde la suscripción del acuerdo, pues éstas han crecido a un promedio del 37% desde 2003, mientras que las importaciones lo han hecho a un promedio del 12%, sino a las marcadas diferencias entre importaciones y exportaciones que ya existían al momento de la firma del acuerdo. Mientras el intercambio total se duplicó –y más– entre 2003 y 2008, el déficit comercial de Chile con el Mercosur aumentó en una proporción mucho menor. Lo que también ha cambiado es la importancia de Mercosur como destino de las exportaciones chilenas, pues al momento de la firma del acuerdo era su principal mercado de destino y ahora, en virtud de la enorme diversificación de mercados que ha tenido lugar en el comercio chileno, el Mercosur ha perdido esa connotación. Cabe destacar que en julio de 2002, México y los países del Mercosur suscribieron un acuerdo marco con el objetivo de crear un Área de Libre Comercio. Un mes después, México y Uruguay iniciaron la negociación de un Tratado de Libre Comercio (TLC), tomando como base las condiciones y preferencias arancelarias que estaban vigentes en virtud del Acuerdo de Complementación Económica N° 5 de ALADI (ACE 5). El Tratado fue suscrito el 15 de noviembre de 2003, en desarrollo de la XIII Cumbre Iberoamericana, celebrada en Santa Cruz de la Sierra, Bolivia y entró en operación el 15 de julio de 2004. En líneas generales, el acuerdo establece la liberalización de prácticamente todos los productos industriales y muchos de los agrícolas, y contiene también una amplia cobertura regulatoria. Los acuerdos con terceros países Colombia, Chile y Perú concentran la casi totalidad de acuerdos de libre comercio celebrados por países de América del Sur con terceros países, desarrollados y en desarrollo. Han suscrito acuerdos con sus principales socios comerciales y una parte importante de su comercio, especialmente en el caso de Chile y Perú, se realiza con naciones con las que tienen acuerdos de libre comercio o preferenciales. Son, además, los únicos en la subregión que han negociado un TLC con Estados Unidos y con la Unión Europea, y se encuentran en la actualidad ampliando y/o profundizando sus vínculos comerciales con los Estados asiáticos. Colombia Fuera de la región, Colombia ha suscrito varios

acuerdos de libre comercio con países industrializados. Están vigentes los acuerdos con Canadá, los países de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) y Estados Unidos. Está por entrar a operar el acuerdo con la Unión Europea. Las negociaciones en curso incluyen acuerdos con Corea, Turquía e Israel (ver tabla 5). El acuerdo con Canadá, vigente desde agosto del 2011, contempla la liberalización del comercio de mercancías y compromisos específicos en materia de tratamiento a las inversiones, el comercio de servicios y la protección laboral y medioambiental. Una temática similar se desarrolla en el acuerdo con la AELC, en línea con la suscripción de acuerdos de “nueva” generación, ambiciosos en sus alcances y complejos en su normativa, que Colombia ha hecho parte de su estrategia de acceso y ampliación de sus mercados externos. Los dos acuerdos de mayor significación económica suscritos por Colombia son los tratados con Estados Unidos y la Unión Europea. Estados Unidos es el principal socio comercial de Colombia y las negociaciones concitaron naturalmente el mayor interés de los sectores productivos y, por supuesto, del gobierno colombiano, que consideró este acuerdo un elemento fundamental para afianzar sus vínculos con Estados Unidos y establecer sobre bases más firmes el apoyo de este país a su política de seguridad ciudadana. En Estados Unidos, sin embargo, los intereses políticos primaron sobre las consideraciones económicas – ciertamente menores en este país que en Colombia– y el TLC tardó en superar los escollos encontrados en el Congreso estadounidense, donde la bancada democrática y, especialmente, los grupos ligados a los sindicatos y activistas de los derechos humanos, se opuso a este acuerdo alegando la falta de seguridad y protección legal y ciudadana que enfrentan los líderes sindicales colombianos. Como resultado de esta oposición el TLC con Estados Unidos, cuyas negociaciones se dieron por concluidas en noviembre de 2006, aún no ha entrado en vigencia. El Congreso estadounidense lo aprobó en 2011, pero todavía se encuentra en un proceso de implementación que demanda arreglos normativos e institucionales, debido al alto nivel de los compromisos adquiridos. Estados Unidos es el principal socio comercial de Colombia. En 2010 el 43,1% de las exportaciones colombianas se dirigieron al mercado estadounidense y en este mercado se originó el 25,9% de sus importaciones (ver tabla 6), de allí la

importancia que tuvo para Colombia la negociación de Con la excepción del azúcar, el acuerdo de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos prevé la completa eliminación de aranceles en el comercio recíproco. Al inicio del acuerdo, Colombia eliminará el 76% de sus aranceles en el sector industrial y de textiles y el 77% de sus aranceles agrícolas. En el caso de Estados Unidos, la mayoría de sus aranceles en el sector industrial y de textiles se eliminará al inicio de acuerdo (99%), mientras que la eliminación de los aranceles agrícolas será del orden del 89%. El resto del universo arancelario será eliminado en un período de 10 años, con algunas excepciones para productos declarados sensibles que alcanzan los 19 años. Cabe destacar, sin embargo, que la mayoría de las exportaciones de Colombia a Estados Unidos ingresa ya libre de aranceles en virtud de varios esquemas de preferencias existentes en ese país. De dichos esquemas, el más importante para Colombia es el ATPDEA (siglas en inglés de la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga, que en 2002 sustituyó y amplió los beneficios de la ATPA o Ley de Preferencias Comerciales Andinas). Además de la liberalización del comercio de bienes, el acuerdo contiene compromisos en materia de comercio de servicios, asuntos aduaneros, barreras técnicas al comercio, comercio electrónico y asuntos regulatorios tales como inversiones, compras gubernamentales, políticas de competencia, asuntos laborales y ambientales, propiedad intelectual y solución de controversias. Más reciente es el acuerdo de Colombia con la Unión Europea (UE). Aunque las negociaciones tardaron mucho tiempo en ponerse en marcha y atravesaron no pocos escollos – especialmente debido, primero, a la exigencia de la UE de negociar en bloque con la Comunidad Andina (CAN) y luego por el retiro de Bolivia y Ecuador de las negociaciones– el acuerdo entre Colombia (y Perú) y la UE fue suscrito por los tres países en marzo de 2011. Aunque ha sido ya objeto de revisión y aprobación por los expertos legales, aún no ha entrado en vigencia a la espera de su traducción a todos los idiomas de los miembros de la Unión Europea. Al igual que el acuerdo con Estados Unidos, éste tiene una gran significación para Colombia: la Unión Europea es el segundo socio comercial de Colombia y como se puede apreciar en la tabla 6, en 2010 el 12,6% de las exportaciones colombianas y el 14% de las compras externas se realizaron con el mercado comunitario. El acuerdo con

la Unión Europea eliminará, desde su entrada en vigencia, los aranceles europeos para el 99% de los productos colombianos. Aunque la mayoría de estos productos se beneficiaban de los programas preferenciales vigentes, este tipo de preferencias, otorgadas unilateralmente, son de carácter temporal (en el caso de la UE tenían vigencia sólo hasta el año 2015) y relativamente poco estables, pues en cualquier momento podían ser retiradas; el nuevo acuerdo le da por lo tanto estabilidad a los productos colombianos para su ingreso libre de aranceles en el mercado europeo. De interés particular para Colombia en el acuerdo con la Unión Europea es el entendimiento alcanzado en materia del comercio de banano, según el cual, las exportaciones colombianas del producto serán tasadas a montos inferiores a los contemplados en un acuerdo alcanzado en la OMC entre la Unión Europea y los países productores/exportadores en 2008 (el arancel a las importaciones europeas de banano es actualmente de 176 euros por tonelada métrica y será reducido gradualmente hasta 75 euros en 2020, un monto inferior al de 114 euros contemplado en el acuerdo OMC). En resumen, Colombia cuenta con cuatro TLC con países industrializados (dos de ellos aún no están vigentes). Estos acuerdos son similares en cuanto a que los mismos llevan a la práctica la liberación del comercio recíproco, y contienen una normativa compleja que incluye numerosos asuntos como el tratamiento de las inversiones extranjeras, la propiedad intelectual, las compras gubernamentales y los asuntos laborales y ambientales. Algunos de estos asuntos no están reglamentados a nivel multilateral, por lo que los compromisos asumidos bilateralmente por Colombia y sus socios en estos acuerdos son, como se conoce en la jerga internacional, OMC plus, y por tratarse de compromisos sobre regímenes varios, muchos aplican para cualquier agente indistintamente de su nacionalidad. En la perspectiva de las negociaciones con otros países, una vez que se negociaron fuertes compromisos en estas materias con Estados Unidos, se facilitó la negociación de los otros acuerdos.

1.3 Acuerdos firmados con la Unión Europea.

La UE gestiona sus relaciones comerciales con terceros países mediante acuerdos comerciales. Estos acuerdos tienen por objeto mejorar las oportunidades comerciales y superar las barreras conexas.

La política comercial de la UE se usa asimismo como vehículo para fomentar los principios y valores europeos, desde la democracia y los derechos humanos hasta la defensa del medio ambiente y los derechos sociales.

Clasificación

Los acuerdos comerciales difieren según su contenido:

- **acuerdos de asociación económica (AAE):** apoyan el desarrollo de socios comerciales de países de África, Caribe y el Pacífico
- **acuerdos de libre comercio (ALC):** permiten una apertura recíproca de los mercados con países desarrollados y economías emergentes mediante la concesión de un acceso preferente a los mercados
- **acuerdos de asociación (AA):** refuerzan acuerdos políticos más amplios

La UE también participa en acuerdos comerciales no preferenciales integrados en acuerdos de mayor envergadura, como los **acuerdos de colaboración y cooperación (ACC)**.

La negociación de los acuerdos comerciales se lleva a cabo con arreglo a las normas que establece el artículo 218 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea.

- Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (Diario Oficial)
- Defensa del comercio abierto (Organización Mundial del Comercio)

Acuerdos comerciales

Los siguientes procesos de negociaciones comerciales están en curso entre la UE y terceros países:

- **Japón:** acuerdo de libre comercio que entró en vigor el 1 de febrero de 2019; las directrices de negociación se adoptaron en 2017 y el acuerdo se ratificó a finales de 2018.
- **Singapur:** está pendiente de adopción en el Consejo un acuerdo escindido de libre comercio; las directrices de negociación se adoptaron en 2007 en el marco de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN).
- **Vietnam:** acuerdo separado de libre comercio en fase previa a la firma, con entrada en vigor prevista para 2019; las directrices de negociación se adoptaron en 2007 en el marco de la ASEAN.
- **México:** a más tardar a finales de 2018 se ultimaré el texto de modernización del acuerdo global UE-México; las directrices de negociación se adoptaron en 1999.
- **Mercosur:** están en curso las negociaciones sobre un acuerdo comercial, integrado en el Acuerdo de Asociación, con el bloque comercial de Sudamérica formado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay; las directrices de negociación se adoptaron en 1999
- **Chile:** están en curso las negociaciones encaminadas a modernizar el acuerdo de libre comercio vigente; las directrices de negociación se adoptaron en 2017.

- **Australia y Nueva Zelanda:** están en curso las negociaciones sobre sendos acuerdos de libre comercio; las directrices de negociación se adoptaron en 2018.
- Lista de las negociaciones comerciales en curso
- UE-Japón: el Consejo adopta la decisión de firmar un acuerdo comercial (comunicado de prensa, 6.7.2018)
- El Consejo inicia conversaciones sobre comercio con Australia y Nueva Zelanda (comunicado de prensa, 22.5.2018)

Nueva estructura de los acuerdos comerciales

El 22 de mayo de 2018, el Consejo adoptó unas Conclusiones que abordan la manera en que se negocian y celebran los acuerdos comerciales.

En ellas se exponen los principios fundamentales que sustentarán, a partir de ahora, el planteamiento del Consejo sobre las negociaciones comerciales.

Concretamente, el Consejo trató dos cuestiones en particular:

- la intención de la Comisión Europea de recomendar que se **escindan en acuerdos independientes** las disposiciones relativas a la inversión y otras disposiciones comerciales
- y el cometido del Consejo en las negociaciones comerciales

Cometido del Consejo

El Consejo desempeña un papel fundamental a la hora de dar forma a un nuevo acuerdo comercial.

En las fases iniciales, el Consejo autoriza a la Comisión Europea a negociar un nuevo acuerdo comercial en nombre de la UE. Ello se hace mediante un «mandato de negociación». Junto con la autorización correspondiente, el Consejo proporciona unas directrices de negociación, que incluyen los objetivos, el alcance y los posibles plazos de las negociaciones.

La Comisión negocia entonces con el país socio en nombre de la UE y en estrecha cooperación con el Consejo y el Parlamento Europeo.

Una vez alcanzado un acuerdo sobre el texto con los socios, la Comisión presenta al Consejo propuestas formales para su adopción.

Tras los debates, el Consejo adopta una decisión de firma del acuerdo en nombre de la UE. A continuación envía el acuerdo firmado al Parlamento Europeo para su aprobación.

En las etapas finales, una vez que el Parlamento Europeo ha dado su aprobación, el Consejo adopta la decisión de celebrar el acuerdo.

Principios comerciales

La UE se rige por los principios de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

En junio de 2018, ante las crecientes tensiones comerciales en todo el mundo, el Consejo Europeo subrayó la necesidad de preservar y afianzar el **sistema multilateral sustentado en normas**.

La UE también manifestó su disposición a mejorar, junto con socios afines, el funcionamiento de la OMC.

Los acuerdos comerciales suelen ser muy complejos, ya que se trata de textos jurídicos que abarcan una gran variedad de actividades, desde la agricultura a la propiedad intelectual, pero comparten ciertos principios fundamentales.

Lucha contra la discriminación

Este principio de la OMC contempla dos aspectos:

- nación más favorecida: en principio los países no pueden hacer distinciones entre sus socios comerciales
- trato nacional: los bienes importados y los de producción nacional deben recibir el mismo trato

Predictibilidad

De acuerdo con la OMC, la promesa de no crear barreras comerciales puede ser tan importante como eliminarlas, dado que ofrece predictibilidad a las empresas. De esta forma se fomentan las inversiones, se crean puestos de trabajo y los consumidores pueden disfrutar plenamente de los beneficios de la competencia: mayor variedad y precios más bajos.

Competencia leal

Aunque suele describirse como una institución de «libre comercio», la OMC permite en ocasiones la imposición de aranceles y, en circunstancias particulares, de otras formas de protección. Más concretamente, promueve un sistema de normas dirigidas a velar por una competencia abierta y leal.

El tribunal multilateral de inversiones

La UE es el mayor exportador e importador mundial de inversión extranjera directa, lo que se traduce en puestos de trabajo y crecimiento económico. Por ello, sigue siendo vital fomentar las inversiones y retenerlas.

Con el fin de alcanzar este objetivo estratégico, la UE está tratando de poner en marcha **un organismo permanente para resolver litigios de inversión**: un tribunal multilateral de inversiones.

Según la Comisión Europea, este tribunal multilateral de inversiones sustituiría a los sistemas de tribunales implicados en los acuerdos de comercio e inversión de la UE.

I.4 Relaciones comerciales con Asia y Medio Oriente.

En Asia, existen **más de setenta acuerdos comerciales** (tratados de libre comercio, acuerdos de complementación económica...) tanto a nivel regional como extra regional:

1. Intrarregionales: la ASEAN, la Asociación para la Cooperación del Sur de Asia, la Iniciativa de la Bahía de Bengala, la Zona de Libre Comercio de Asia del Sur, la Comunidad Económica Euroasiática (EurAsEC), la Organización de Cooperación Económica (ECO)...
2. Extra regionales: el Acuerdo Transpacífico (TPP), el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), los acuerdos con la Unión Europea (UE)...
3. Bilaterales intrarregionales: el Acuerdo China-ASEAN, India-Corea...
4. Bilaterales extra regionales: China-Chile, México-Japón...

Cada país asiático puede tener **tratados de libre comercio (TLC) con terceros países**. Por ejemplo, **Singapur** tiene un acuerdo con Perú, Panamá, Australia, China, Corea, los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), los Estados Unidos, Japón, Jordania, Nueva Zelanda o India; además forma parte del acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica.

Una empresa que desee hacer negocios internacionales en el espacio económico asiático debe **conocer todos los acuerdos comerciales vigentes**.

Si el país del exportador - importador:

a) **Tiene algún tratado comercial en vigor con algún país asiático:**

El exportador deberá saber cómo aprovechar las ventajas implícitas al acuerdo (las reducciones arancelarias, el régimen de origen, normas técnicas, la inversión extranjera directa, Derechos de propiedad intelectual, los mercados públicos, el comercio exterior de servicios...) Pero también deberá conocer qué otros países del mundo pueden tener algún acuerdo comercial en vigor con alguno de estos países.

b) **No tiene ningún acuerdo de comercio en vigor con algún país asiático:**

Puede darse la situación de que otro país (de la región o no) sí que pueda tener algún acuerdo en vigor con los países asiáticos. Entonces el exportador estará en desventaja

(todas las inherentes al tratado de libre comercio del otro país con el mercado objetivo) ante las empresas del otro país.

Todos estos factores son **indispensables para diseñar y/o adaptar la estrategia de marketing internacional** para los mercados del Sudeste Asiático.

Por ejemplo, una empresa de la Argentina que desee exportar a Singapur podría estar en desventaja con una empresa peruana, panameña o china, ya que tanto Perú, Panamá y China tienen un acuerdo en vigor con Singapur; así la empresa peruana, panameña y la de china tendrán todas las ventajas inherentes al tratado de libre comercio (aunque cada tratado comercial pueda variar en contenido). La empresa argentina deberá tener en cuenta este factor en su estrategia de exportación a la región.

Unidad 2

TLCAN Y CRECIMIENTO EN MEXICO

2.1.- Cambios en la estructura de las exportaciones a partir de la apertura económica.

La estrategia de desarrollo promovida durante la posguerra por el gobierno mexicano, basada en la sustitución de importaciones y el proteccionismo comercial, colapsó en noviembre de 1982; tres años después, México emprendió una rápida apertura comercial. En 1986 ingresó al Acuerdo General de Aranceles y Comercio, institución precursora de la Organización Mundial de Comercio, e inauguró una época de intensas negociaciones comerciales, tanto bilaterales como multilaterales, destinadas a la celebración de múltiples acuerdos de liberalización del comercio, entre las que destacó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), debido a su importancia estratégica.

En 1965, el gobierno federal estableció el Programa de Industrialización Fronteriza (PIF), el cual contemplaba la importación de insumos libres del pago de aranceles, para la elaboración de manufacturas destinadas a la exportación, desde la franja fronteriza del norte de México. Con el PIF nació la industria maquiladora de exportación. Al paso del tiempo, este programa se transformó en el principal antecedente de la transición de la política comercial mexicana del proteccionismo a la liberalización de su comercio exterior.

Livas y Krugman (1992) exploraron la relación entre los cambios en la orientación de las políticas comerciales y su impacto en los patrones de localización de los factores productivos en los países en desarrollo, y para ello construyeron un modelo teórico de geografía económica. En línea con las predicciones básicas del mismo, la liberalización comercial de la economía mexicana impulsó un proceso de descentralización relativa de su sector industrial, desde la Ciudad de México, hacia otras zonas metropolitanas del centro-norte y norte de la república. Esta nueva distribución geográfica no sólo privilegió a un número relativamente limitado de ciudades, sino que también se concentró en un grupo reducido de sectores, entre los cuales destacan las industrias metalmecánica y automotriz, la textil, así como la electrónica (Hanson 1997).

El movimiento de esos sectores hacia zonas metropolitanas, ubicadas en las proximidades del mercado de Estados Unidos, busca optimizar los costos de transportación de los insumos, así como los de los bienes y servicios finales, comercializados entre ambos países. En paralelo con la procuración de las ventajas de ahorrar en el transporte, los establecimientos productivos intentan beneficiarse de las economías de aglomeración, en especial las de escala y localización, así como de las externalidades tipo Marshall. Esta sería la explicación, proporcionada por la teoría económica, al hecho de que el acercamiento de la industria hacia la frontera norte de México se focaliza en pocas ciudades y en un número limitado de sectores.

La concentración del crecimiento económico en un puñado de actividades sugiere modificaciones paralelas en la evolución de las estructuras de las demandas finales de las economías de los estados fronterizos. Si esto es así, ¿qué efectos han tenido estos cambios en las demandas finales sobre el desempeño de las mencionadas economías locales? En este marco general, los objetivos del artículo son los siguientes: a) verificar la existencia de cambios en las estructuras de las demandas finales de las economías de los estados de la frontera norte de México; b) de ser así, evaluar el efecto de dichos cambios en su desempeño económico de 1993 a 2004; c) modelar la relación entre el desempeño económico y los cambios en la estructura productiva en un horizonte temporal, de 2005 a 2012, y d) sugerir algunas conclusiones que sirvan de apoyo en la conformación de políticas públicas orientadas a mejorar el desempeño de esas economías locales.

Diversidad, diversificación y desempeño económico

Mediante una combinación del método desarrollado por Markowitz (1959), para el análisis de optimización de portafolios de inversión y del modelo de insumo-producto, Siegel et al. (1995) proponen una herramienta de evaluación del impacto de las transformaciones en la estructura de la demanda final sobre el desempeño de un sistema económico. Para ello, parten de una acuciosa revisión crítica sobre las definiciones y criterios de medición de los conceptos de diversidad y diversificación económica, así como acerca de la forma de realizar las pruebas de hipótesis de la relación entre estas variables y el desempeño económico. La conclusión general de este ejercicio es que los estudios previos sobre el

tema no proporcionan una estructura analítica coherente, para evaluar las relaciones entre la estructura de una economía y su desempeño.

Los autores comparten con Malizia la opinión de que la mayoría de las definiciones de diversidad y diversificación económica, empleadas en la literatura especializada, son medidas de la diversidad y "no de la diversificación, la cual debe considerarse como el proceso que cambia el nivel de diversidad" (1990, 34). Con la intención de clarificar el significado de esos conceptos, retoman y acotan las definiciones proporcionadas por el diccionario: "El sustantivo *diversidad* y el adjetivo *diverso*, se relacionan con un concepto estático y positivo (estado de, diferencia, variedad, desigualdad). El verbo *diversificar* y el sustantivo *diversificación* se refieren: 1) al proceso que hace que las cosas sean más diferentes o variadas (concepto positivo y dinámico); 2) al proceso de seleccionar activos (sectores) para minimizar el riesgo (inestabilidad en la producción o el empleo) (concepto dinámico y normativo)".

Los cambios en la varianza ponderada de la demanda final de distintos sectores de una economía son transmitidos al valor bruto de la producción o al empleo, a través de los encadenamientos intersectoriales, así como por la vía de los flujos internacionales e interregionales de comercio. El nivel de diversidad alcanzado por una economía se mide mediante el cálculo de la varianza del valor bruto de la producción o la del empleo

$$V[Q] = WR\text{COV}[F]R^T W^T \quad 1)$$

regional. Con la notación matricial, la forma de obtener la primera es la siguiente:

Donde:

$V[Q]$ = varianza en el valor bruto de la producción; W = vector fila de dimensión $1 \times n$ ($0 \leq W_i \leq 1, \sum W_i = 1$), con la participación de cada sector en la demanda final; R = inversa de Leontief, dimensión $n \times n$; $\text{COV}[F]$ = matriz de varianza covarianza de las demandas finales de los n sectores, dimensión $n \times n$; R^T = transpuesta de la matriz R ; W^T = transpuesta del vector W .

Por su parte, el cálculo de la varianza del empleo se obtiene resolviendo la siguiente ecuación:

$$V[L] = WSR\text{COV}[F]R^T S W^T \quad 2)$$

Donde:

$V[L]$ = varianza en el empleo; S = matriz diagonal, de dimensión $n \times n$, con los coeficientes empleo/valor bruto de la producción de los n sectores. El resto de las variables tiene el mismo significado ya definido.

En su connotación positiva, la diversificación estaría dada por un proceso de reducción en los niveles de diversidad, ajeno a la adopción explícita de políticas públicas para el logro de ese resultado. En su connotación normativa, sería el proceso de reducción en los niveles de diversidad, resultante de la aplicación de políticas públicas con ese propósito específico.

En el marco analítico propuesto, pueden emplearse dos estrategias básicas para estimular la mayor diversificación de un sistema económico: a) inducir cambios en el nivel y la estructura de la demanda final, que permitan reducir la varianza del valor bruto de la producción y el empleo y b) mediante políticas que incidan sobre la oferta regional de insumos intermedios, de manera que se propicie el mismo efecto (mayor diversidad, es decir, una disminución en la varianza de las variables objetivo -empleo y valor bruto de la producción). De esta forma podría modelarse el desempeño de una economía en distintos escenarios de política económica. Ya sea a través de modificaciones en el nivel y estructura de la demanda final, o por la vía de la inducción de variaciones en los coeficientes de consumo intermedio. El desempeño se mediría en términos del crecimiento esperado en la producción y el empleo, así como por la evolución de su estabilidad esperada (cuantificada a través de su varianza).

Modelo de insumo-producto de las economías de los estados de la frontera norte de México

No existen tablas estatales de insumo-producto construidas integralmente con información directa de los establecimientos económicos, por esta razón se estiman de manera indirecta a partir de las matrices nacionales. Para ello se emplea el método de

Flegg et al. (1995 y 1997), consistente en encontrar un estimador (t_{ij}) del porcentaje de los coeficientes técnicos de producción (a_{ij}) abastecido dentro de la propia región. Una vez obtenido el valor de t_{ij} , se calculan los coeficientes regionales de comercio intersectorial (r_{ij}).

$$r_{ij} = t_{ij} a_{ij} \quad i, j = 1, 2, \dots, n \quad 3)$$

La fórmula de Flegg et al., para el cálculo de los t_{ij} , es la siguiente:

$$FLQ_{ij} = (CILQ_{ij}) (\lambda_r^\delta) (a_{ij}) \quad i, j = 1, 2, \dots, n \quad 4)$$

Donde:

FLQ_{ij} = coeficiente de Flegg et al.; $CILQ_{ij}$ = coeficientes de localización de industria cruzada; (λ_r^δ) = factor de ponderación del tamaño relativo de la región (r).

A su vez:

$$CILQ_{ij} = \frac{LQ_i}{LQ_j} \quad i, j = 1, 2, \dots, n \quad 5)$$

$$LQ_i = \frac{Y_{ir}}{\frac{Y_r}{\frac{Y_i}{Y}}} \quad i, r = 1, 2, \dots, n \quad 6)$$

$$(\lambda_r^{\delta}) = \log_2 \left[1 + \left(\frac{Y_r}{Y} \right) \right] \quad r = 1, 2, \dots, n \quad 7)$$

Donde:

LQ_i, LQ_j = coeficientes de localización simples; Y = producto interno bruto; \log_2 = logaritmo base 2.

El Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) genera información estatal y nacional sobre el producto interno bruto (PIB). Para este trabajo se dispuso de series para el periodo 1993-2004, desagregadas en 17 sectores de actividad económica (nueve grandes divisiones, una de ellas, la de la industria manufacturera, a su vez, se segmenta en nueve partes).

Cambios en las demandas finales

Con las matrices regionalizadas y las series del PIB para cada una de las entidades federativas contempladas, se realizaron las estimaciones del valor bruto de la producción y las de la demanda final.

Evolución de los niveles de las demandas finales

La demanda final de la región creció a tasas medias reales de 3.9 por ciento en el periodo de estudio. El ritmo de incremento llegó a 6.8 durante la fase de expansión ocurrida entre 1995 y el año 2000; bajó a 1.8 entre este año y 2004, lapso que comprende la crisis más reciente, así como su recuperación incipiente (véase [figura 1](#)).

La demanda final mostró mayor dinamismo en Baja California y Chihuahua hasta el año 2000, en tanto que en Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas esta variable se recuperó con mayor rapidez, y alcanzó las tasas más elevadas de la frontera norte de 2000 a 2004. Al visualizar el periodo en su conjunto, de nuevo sobresalen los cinco estados mencionados (véase [figura 1](#)).

Cambios en las estructuras de las demandas finales

Tres divisiones destacaron por el dinamismo de su demanda final en la frontera norte: la fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo (dentro de la cual se incrustan los agrupamientos de la metalmecánica, la industria automotriz y la electrónica); los servicios de transporte, almacenaje y comunicaciones, así como los de comercio, restaurantes y hoteles. Estas actividades incrementaron su participación en la demanda final de la región en más de diez puntos porcentuales, llegaron a concentrar 46 por ciento del total en 2004. En buena medida, esta expansión se dio en detrimento de las grandes divisiones de otros servicios, servicios financieros, seguros y bienes inmuebles, así como de la manufactura de productos alimenticios, bebidas y tabaco, cuya participación conjunta en la demanda final cayó de 40 por ciento, en 1993, a 32.7, en 2004 (véase [figura 2](#)).

Dentro de este marco general se perciben algunas pautas diferenciadas entre las seis entidades fronterizas. Por ejemplo, la demanda final de la industria textil estuvo entre las tres de mayor crecimiento en Sonora y Coahuila, en tanto la industria de la construcción incrementó su participación en Chihuahua y la generación de electricidad, gas y agua lo hizo en Tamaulipas.

Desempeño económico del valor bruto de la producción

Crecimiento esperado en los valores brutos de la producción

El crecimiento estimado del valor bruto de la producción en la frontera norte de México alcanzó tasas reales de 4.1 por ciento anual entre 1993 y 2004. En concordancia con las variaciones de las demandas finales, la mayor cadencia en el crecimiento de la producción durante ese periodo correspondió a Coahuila (5.1), seguido por Tamaulipas y Baja California (4.5), y los más moderados se observaron en Chihuahua (3.7) y Sonora (2.9) (véase [figura 3](#)).

Evolución de las varianzas de los valores brutos de la producción

En el marco analítico adoptado en este trabajo, las modificaciones en el nivel de la varianza del valor bruto de la producción (o del empleo) pueden originarse en: a) las alteraciones en el nivel y la estructura de la demanda final; b) los cambios en los coeficientes regionales de comercio intersectorial o c) en alguna combinación de ambos factores.

A fin de identificar la fuente de las fluctuaciones en la estabilidad se calcularon las varianzas, con las tres matrices regionales disponibles, es decir, las de 1993, 1996 y 2000. En cada caso se estimaron las demandas finales, y se calculó su impacto sobre la evolución de la varianza. Los resultados correspondientes a los valores absolutos se aprecian en la [figura 4](#). Para facilitar la comparación de los datos entre los estados se aplicó la misma escala en cada uno de ellos.

Las variaciones relativas se observan en la [figura 5](#). El cambio proporcional en la varianza se descompone en sus dos factores: las modificaciones de la demanda final y las alteraciones en los coeficientes regionales de comercio. Para ilustrar el procedimiento, se analizará la evolución de la variable en el caso de la frontera norte de México. El cambio absoluto en la varianza, explicado por las alteraciones en el nivel y la estructura de la demanda final, se obtiene midiendo la diferencia entre el valor correspondiente a 2004 con respecto al de 1993 ($45.1 - 31.6 = 13.5$ unidades), calculados ambos con la matriz del año 2000.

El impacto de las modificaciones en los coeficientes regionales de comercio intersectorial sobre la varianza se estima restando su valor en 1993, calculado con la matriz de ese mismo año (cuyo monto fue de 25), de la varianza de 1993 valorada con la matriz del año 2000 (la cual, como se indicó, fue de 31.6). Así pues, por esta causa se elevó la varianza en 6.6 puntos ($31.6-25=6.6$). Para determinar el cambio absoluto total en la varianza, se suman sus dos componentes ($13.5+6.6=20.1$).

Los mayores niveles de inestabilidad de la producción en 2004 se registraron en Baja California, Coahuila y Chihuahua. En el resto de las entidades fronterizas las varianzas en la producción fueron inferiores a la media regional (véase [figura 4](#)). La pérdida de estabilidad más significativa durante el periodo ocurrió en Coahuila, pues la varianza de su producción bruta se disparó 184.2 por ciento, tanto como consecuencia de las alteraciones de la demanda final (111.8), como por la menor cobertura local de las transacciones intermedias (72.4) (véase [figura 5](#)).

Con algunas particularidades, la varianza mostró una clara tendencia alcista durante la fase expansiva del ciclo de la economía nacional (1995-2000). Aunque con menor intensidad, lo contrario ocurrió durante la recesión económica (2000-2003), para volver a repuntar a partir de 2004. En el caso de Coahuila, tanto la reducción de la varianza como su recuperación posterior se anticiparon a lo observado en los demás estados de la frontera. En Chihuahua, tal vez por el retraso en su recuperación económica, no se percibe la inflexión al alza de la varianza a partir de 2004 (véase [figura 4](#)).

Aunque con distinta intensidad, en todos los estados fronterizos y, por ende en la región en su conjunto, la evolución del nivel y la estructura de sus respectivas demandas finales afectaron la estabilidad de sus economías. Por su parte, la evolución en los coeficientes regionales de comercio tuvo un efecto positivo sobre la estabilidad de la producción bruta en Baja California y Tamaulipas. Sucedió lo contrario en el resto de los estados y en toda la frontera norte.

Algunas estrategias y políticas para mejorar el desempeño económico

Del análisis realizado se desprenden tres conclusiones sobre la evolución reciente de las economías de las entidades del norte de la república: a) en paralelo con la profundización

de la apertura comercial, se modificaron las estructuras de sus demandas finales; b) lo anterior derivó en economías con mayor especialización productiva y c) la repercusión de estas tendencias sobre el desempeño económico fue mixto, pues si bien se alcanzaron tasas de crecimiento aceptables, el costo fue la mayor volatilidad en la evolución de la producción bruta.

De estas tendencias pueden desprenderse dos preguntas: ¿es factible instrumentar políticas públicas para atemperar la inestabilidad, sin sacrificar el crecimiento en un contexto de competitividad creciente e integración económica internacional?, y ¿qué utilidad puede tener el modelo de Siegel et al. (1995) en el diseño, la instrumentación y la evaluación de estas políticas? La parte final de este artículo se dedica a la reflexión sobre estos temas.

Especialización versus diversificación

Si bien existe consenso en la literatura especializada en cuanto al reconocimiento de la difusión espacial del conocimiento (*spatial spillovers of knowledge*) como el mecanismo más efectivo de transmisión de las externalidades, las opiniones discrepan cuando se establecen las formas de organización industrial que soportan el proceso. En un caso se vinculan con la especialización productiva de una ciudad en una industria en lo particular, en tanto otros las asocian a la mayor diversidad de productos y tecnologías existentes en una localidad.

Las percepciones acerca de los caminos por los cuales transita la difusión espacial del conocimiento han dado origen a un debate en la geografía económica, sobre la importancia relativa de la especialización y la diversidad regional. En el primer caso, el buen desempeño de una economía regional se asociaría a una mayor especialización, pues esto facilitaría avanzar más rápido en la curva de aprendizaje. En el segundo, se argumenta que la mayor diversidad de una región beneficia la creatividad y la innovación (Porter 2003).

El enfoque de *clusters* (agrupamientos económicos) proporciona una tercera vía de interpretación. La difusión del conocimiento más relevante, la cual impulsa las innovaciones y con ellas la eficiencia económica, es más intensa entre las empresas

participantes en un *cluster*. De esta forma, sería la especialización regional en clusters, y no en industrias, el camino para que esas regiones alcancen mayor eficiencia económica (Ibid. 2003).

Así pues, es factible instrumentar una política de diversificación productiva que limite la fragilidad de una región ante los choques externos, sin comprometer su viabilidad competitiva. Para tal efecto, pueden explorarse estrategias de diversificación regional de *clusters* apoyadas en actividades económicas, vinculadas simultáneamente con más de un agrupamiento económico. Estas ramas de actividad, denominadas "bisagra", pueden servir como "cabeza de playa" en el impulso de nuevos *clusters* (Dávila 2003a y 2003b).

El papel de los *clusters* en el mejoramiento de la competitividad económica en los territorios

La innovación se define como la creación, difusión y aplicación del conocimiento en los procesos económicos. Los métodos para su desarrollo han evolucionado en paralelo con la consolidación de la globalización económica. En la economía del conocimiento, la innovación es el resultado de interacciones cada vez más complejas entre diversos actores (empresas, individuos, instituciones gubernamentales y de investigación), ubicados en ámbitos internacionales, nacionales y locales (OCDE 2001a).

Distintos estudios han demostrado la influencia creciente de los agrupamientos económicos en la determinación de la capacidad innovadora de las empresas, las regiones y las naciones. Así mismo, los *clusters* pueden visualizarse como parte de los sistemas nacionales, supranacionales o regionales de innovación (Ibid. 2001a).

Un agrupamiento está integrado por una concentración geográfica de empresas de un ramo económico, de proveedores especializados de ellas, de oferentes de servicios al productor, de compañías en sectores vinculados y de instituciones asociadas (gobiernos locales, universidades, centros de investigación, empresas certificadoras, asociaciones comerciales), que compiten y cooperan en un campo económico específico (Porter 2000).

Es mediante el concepto de cadena de valor como se establece la articulación entre los sistemas de innovación y los agrupamientos económicos. La cadena de valor está

conformada por los flujos comerciales intersectoriales, mediante los cuales las empresas organizan y abastecen sus procesos productivos. Los agrupamientos económicos se integran con las empresas que participan en una misma cadena de valor.

El desarrollo tecnológico y la profundización del comercio internacional facilitaron grandes cambios organizacionales en la realización de las actividades productivas. Con ellos se allanó el camino a los sistemas flexibles de fabricación y a sus herramientas de aplicación: el justo a tiempo y el control total de calidad. También se ampliaron los esquemas de subcontratación y creció la interdependencia entre las empresas, a través de la conformación de cadenas de valor más amplias y complejas.

Los agrupamientos nacionales o regionales se articulan, cada vez con mayor frecuencia, con cadenas internacionales de valor, razón por la cual pueden trascender esos ámbitos geográficos. Cuando varios participantes de un agrupamiento económico se ubican en una misma localidad, se benefician de las economías de aglomeración.

La concentración geográfica de negocios relacionados permite la creación de mercados laborales especializados y la división del trabajo entre los participantes, abriéndoles la posibilidad, aun a las firmas pequeñas y medianas, de tener acceso a las economías de escala. De igual forma, facilita el abatimiento de los costos unitarios de los servicios técnicos especializados, allana las actividades de subcontratación, así como el flujo de ideas, información y conocimiento, lo cual abre el paso a las innovaciones productivas. Como resultado del efecto combinado de todos estos factores, los agrupamientos económicos impulsan el crecimiento de la productividad de las empresas, así como sus capacidades competitivas y de innovación. Además, los *clusters* pueden contribuir a acelerar el ritmo de creación de empresas. Esto es posible debido a que la subcontratación permite menores niveles de integración vertical, gracias a lo cual se reducen las barreras de la entrada para los nuevos inversionistas.

Estrategias y políticas para mejorar el desempeño económico

En un ensayo sobre el desempeño económico de las regiones en Estados Unidos, Porter (2003) reporta datos y conclusiones relevantes. Poco menos de un tercio de los empleos totales del país (31.8 por ciento) son generados por productoras de bienes y servicios

comerciables. No obstante lo anterior, sus estándares de salario, productividad e innovación son más elevados, por lo cual tienen gran influencia en la prosperidad de una región, pues su éxito competitivo estimula la demanda de la industria local.

El autor demuestra la existencia de una fuerte asociación entre los salarios medios de la región y el promedio salarial pagado en las industrias exportables (los primeros ascendieron a 66 por ciento de los segundos). Con base en ello concluye que para una región es más importante desarrollar las condiciones que permitan mayores salarios en las industrias exportables, antes que aumentar el coeficiente de exportación regional.

En las actividades no comerciables se registraron los menores niveles de salarios, productividad y capacidad de innovación. Sin embargo, en esos sectores se ofrecieron más de dos tercios de las oportunidades de trabajo (67.4 por ciento). Las empresas vinculadas con el aprovechamiento de recursos naturales tuvieron una participación marginal en el empleo (0.8 por ciento), y se situaron en niveles intermedios de salarios, productividad e innovación.

De las consideraciones apuntadas se desprende una serie de lineamientos para considerarse en las políticas de desarrollo regional: a) deben identificarse las actividades económicas que conforman los *clusters* de exportación existentes en una región, y desarrollar su capacidad competitiva; b) se puede estructurar una estrategia de diversificación productiva, a través del impulso de los *clusters* de exportación emergentes de la región, para lo cual el papel de las ramas "bisagra" es clave; c) sobre la base exportadora de una región, debe buscarse la optimización de la producción de valor en las ramas no comerciables y d) hacer el intento de vincular las políticas de infraestructura, capacitación, empleo temporal y combate a la pobreza extrema, con las estrategias de competitividad de los *clusters* locales y con las de diversificación de las economías locales.

2.2.- Evaluación de las perspectivas macroeconómicas de México frente a la apertura y el Tratado de Libre Comercio.

En julio de 2015 se cumplen 15 años de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México (TLCUEM). Este tratado representó la eliminación de aranceles para un grupo importante de bienes y la eliminación de restricciones a los flujos de inversión. De acuerdo con la teoría económica, al eliminar barreras comerciales, se obtienen beneficios económicos ya que se crean condiciones para que cada país se pueda especializar en aquellos productos en los que se es más eficiente en términos relativos – el concepto de ventaja comparativa. El presente documento cubre tres propósitos. En primera instancia realiza una estimación del impacto del TLCUEM sobre el flujo de mercancías y de inversión entre México y la UE. En segunda instancia analiza los beneficios ulteriores de una ampliación del TLCUEM, desde una perspectiva tanto europea como mexicana. En tercer lugar lleva a cabo una revisión de las ventajas que ofrece México para atraer inversión extranjera directa. En la siguiente sección se presenta una descripción detallada de los plazos de desgravación por tipo de producto, para conocer el marco temporal bajo el cual se implementó el tratado y que pudo tener efecto sobre el impacto observado en el intercambio de bienes. La sección 3 describe los flujos comerciales entre México y la UE a partir de una clasificación estándar de productos, para los que se analizó su ventaja comparativa revelada. En ese mismo apartado se comparan los flujos de inversión extranjera directa (IED) que ha recibido México con respecto a otros países latinoamericanos tanto para la década previa a la firma del TLCUEM como para los primeros catorce años de su vigencia. Adicionalmente, se presentan los resultados de un modelo de gravedad que evalúa la hipótesis de la existencia de beneficios mutuos derivados del TLCUEM, y para finalizar, se hace un análisis econométrico para determinar la influencia de la IED proveniente de la UE sobre las exportaciones manufactureras mexicanas al mundo.

En la sección 4, se ofrece una revisión de los beneficios ulteriores de una ampliación al TLCUEM, repasando las fortalezas del México hoy frente al México que firmó el acuerdo en el año 2000. Entre los factores que le brindan a México una posición más atractiva ante el mundo en comparación con la década previa se encuentran la productividad total de los factores y las recientes reformas estructurales. Asimismo, usando una metodología propia

se identifican algunos grupos de productos que tienen el mayor potencial de beneficiarse de una ampliación del TLCUEM. Al final de la sección se muestran algunos productos agrícolas, pesqueros y agroindustriales que podrían incluirse para ampliar la cobertura del tratado y que, al tomar en cuenta el concepto de ventaja comparativa, traerían beneficios para ambas economías.

La sección 5 analiza los aspectos de la economía mexicana que la hacen atractiva como recipiente de inversión extranjera directa y que podrían constituir una ventaja para la Unión Europea al permitirle producir bienes en México y desde ahí exportarlos a otras regiones, principalmente al resto de Norteamérica. Entre ellos destacan la estabilidad macroeconómica, la estructura demográfica, la infraestructura, la apertura del sector energético a raíz de la reforma estructural, las cadenas globales de valor, los tratados de libre comercio y el territorio como plataforma de exportación de productos a los EEUU, dada su cercanía geográfica y el acceso preferencial a dicho mercado derivado del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN). Finalmente, en la última sección se presentan las conclusiones más relevantes del análisis realizado en este documento.

El 1° de julio del año 2000 México y la UE comenzaron la liberalización paulatina y recíproca del comercio de bienes y el flujo de servicios con la entrada en vigor del TLCUEM. Este tratado representó la eliminación inmediata de los aranceles aduaneros para un grupo importante de bienes y la eliminación paulatina para el resto, de tal forma que la liberalización se llevó a cabo en distintos momentos y a diferentes velocidades, dependiendo del tipo de producto, de acuerdo con un calendario pre-establecido. El TLCUEM cubre la totalidad de los productos industriales, y una parte considerable de los productos agrícolas y pesqueros. Los productos industriales representaban el 90% del intercambio de bienes entre México y la UE en el año 2000 (Silvetti 2001), y fueron catalogados en cuatro conjuntos de acuerdo con su calendario de liberalización. La categoría A corresponde a los productos industriales que se beneficiaron de la eliminación inmediata del total de los aranceles a partir de la entrada en vigor del tratado, el 1° de julio del año 2000 (artículos 5 y 6 de la Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto UE-México). La gran mayoría de los productos industriales originarios de México (82%) pertenecían a dicha categoría, mientras que el 47% de las importaciones originarias de la

Unión Europea pertenecían a ella (Silvetti 2001). Algunos ejemplos de productos industriales pertenecientes a la categoría A incluyen las importaciones desde México de equipo de fotografía y de cine, productos farmacéuticos, aceites y resinas, artículos de perfumería y cosméticos, jabones y ceras.¹ Las categorías B, B+ y C se reservaron para los productos industriales con reducciones arancelarias en etapas consecutivas, la primera correspondiente a la fecha de entrada en vigor del TLCUEM y las siguientes implementadas el primero de enero de cada año sucesivo (artículos 5 y 6 de la Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto UE-México). Por ejemplo, las importaciones de la Comunidad Europea de productos industriales originarios de México pertenecientes a la categoría B, con una tasa arancelaria base de 20% antes de la entrada en vigor del tratado, experimentaron una reducción de la misma a 18% en el año 2000, 12% en el año 2001, 8% en el 2002, 5% en el 2003, 2.5% en el 2004, y 0% en el 2005. Algunos ejemplos de productos industriales pertenecientes a la categoría B incluyen las importaciones desde México de metales alcalinos, zinc, óxido de aluminio, fosfatos, y ciertos tipos de alcohol. Para el año 2003 la Unión Europea había eliminado los aranceles sobre todas las importaciones mexicanas de productos industriales, y México había hecho lo propio para 2007.

En ese sentido, el calendario de liberalización fue asimétrico a favor de México.² Con respecto a los productos agrícolas y pesqueros, el 62% del comercio de este tipo de productos quedó cubierto por el tratado (Delegation of the European Union to Mexico 2014). Como en el caso de los productos del sector industrial, los bienes agrícolas y pesqueros fueron clasificados considerando un calendario de desgravación pre-establecido. La categoría I corresponde a los bienes que se beneficiaron de la eliminación inmediata del total de los aranceles a partir de la fecha de entrada en vigor del tratado (artículos 8 y 9 de la Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto UE-México). Algunos ejemplos de este tipo de bienes incluyen las importaciones desde México de animales vivos pura sangre (ganado equino, vacuno, porcino, entre otros), y algunos tipos de carne congelada.³ Las categorías 2, 4 y 4a se conformaron por los productos agrícolas y pesqueros para los que la desgravación se aplicó de manera gradual, a los largo de un periodo no mayor a diez años (artículos 8 y 9 de la Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto UE-México). Por ejemplo, los aranceles aduaneros de las importaciones desde

México de productos pertenecientes a la categoría 2 se redujeron al 75% en el momento de entrada en vigor del tratado (con respecto a la tasa base); posteriormente se redujeron al 50%, 25% y 0%, en 2001, 2002 y 2003, respectivamente. Algunos ejemplos de productos pertenecientes a la categoría 2 incluyen la importación desde México de algunos animales vivos (como palomas y anguilas) y carne de conejo doméstico (fresca o congelada).⁴ Además de los productos beneficiados con la liberalización progresiva y total de los aranceles aduaneros, el tratado establece cupos con trato arancelario preferencial (categoría 6) y productos con concesiones arancelarias particulares (categoría 7).

El conjunto de productos agrícolas que no forman parte del acuerdo se agrupan en la categoría 5, e incluye las exportaciones mexicanas de algunos animales vivos, ciertos tipos de carnes y otros despojos comestibles, productos lácteos, huevo, miel, flores, algunos vegetales y frutas, cereales y harinas, aceite de oliva, preparaciones con crustáceos y otros invertebrados marinos, lomo de atún, algunos endulzantes (naturales y artificiales), conservas de algunas frutas y preparaciones similares, algunos jugos de frutas, vino y ron (Anexo I de la Declaración 2/2000 del Consejo Conjunto UE-México) . Por su parte, las exportaciones de la UE que no fueron cubiertas por el TLCUEM incluyen algunos animales vivos, carnes y otros despojos comestibles, algunas grasas animales, productos lácteos, huevo, algunas hortalizas y frutas, cereales, algunos aceites vegetales, embutidos y carnes frías, lomo de atún, algunos endulzantes (naturales y artificiales), cacao y chocolate, preparaciones de cereales, algunas conservas, jugo de uva, helado, ron, preparaciones de alimento para animales y cigarros (Anexo II de la Declaración 2/2000 del Consejo Conjunto UE-México).⁵ Finalmente, se reservó la categoría 0 para productos cubiertos por denominaciones protegidas en la UE, como los vinos y otras bebidas (champagne, bordeaux, rioja, etc.) y quesos (parmigiano reggiano, roquefort, cheshire, etc.) (Silvetti 2001). Los productos que no se pueden comerciar entre México y la UE son autos usados, ropa usada y productos derivados del petróleo (Delegation of the European Union to Mexico 2014). Es necesario mencionar que el comercio de bienes se beneficia en la medida en que éstos cumplen con las reglas de origen previstas en el acuerdo. Estas reglas especifican que los productos beneficiados sean en efecto de origen mexicano u originario de la Unión Europea. En general se consideran originarios de las partes 1) los productos totalmente obtenidos en el territorio de México o de la UE (por ejemplo

vegetales cosechados, animales vivos nacidos y criados, productos minerales extraídos del suelo, etc.), 2) los productos fabricados exclusivamente con materiales originarios del territorio de las partes,⁶ y 3) los productos fabricados que incorporen materiales no originarios de las partes, siempre que tales materiales hayan sufrido una transformación suficiente en el territorio de las mismas (Silvetti 2001).⁷ Además de la apertura comercial, el TLCUEM también estableció las medidas necesarias para la liberalización progresiva y recíproca del comercio de servicios y de la inversión, así como de los pagos relacionados con ésta. Las disposiciones relativas a la apertura de servicios aplican a todos los sectores excepto los servicios audiovisuales y los servicios aéreos (artículo 2 de la Decisión 2/2001 del Consejo Conjunto UE-México).⁸ Así, el tratado garantiza de manera paulatina el libre acceso a los mercados de las partes para los proveedores de servicios, de tal forma que ni México ni la Unión Europea podrán adoptar limitaciones al número de proveedores de la otra parte, al valor total de los activos o transacciones, al número total (o cuantía total) de operaciones, al número total de personas físicas que puedan emplearse en un determinado sector de servicios y a la participación del capital extranjero (expresada como límite porcentual máximo a la tenencia de acciones por extranjeros o como valor total de las inversiones extranjeras individuales o agregadas).

Asimismo, las partes no podrán adoptar medidas que requieran algún tipo específico de entidad jurídica o de coinversión para que un proveedor pueda suministrar un servicio. Junto con la liberalización gradual de los servicios, el TLCUEM incluye disposiciones relativas a los principios de “nación más favorecida” y “trato nacional”. De acuerdo con la Organización Mundial del Comercio (OMC) estos principios constituyen la base del sistema multilateral del comercio (OMC 2014). El principio de nación más favorecida establece que el trato otorgado a los proveedores de servicios de la otra parte no será menos favorable que aquél otorgado a los proveedores de servicios similares de cualquier país tercero (artículo 5 de la Decisión 2/2001 del Consejo Conjunto UE-México). Por su parte, el principio de trato nacional establece que cada parte otorgará a los servicios y a los proveedores de servicios de la otra parte un trato no menos favorable que el que otorgue a servicios o proveedores de servicios similares domésticos (artículo 6 de la Decisión 2/2001 del Consejo Conjunto UE- México). Es importante notar que el trato nacional solo se aplica una vez que el servicio se ha provisto en el mercado nacional

(OMC 2014). Además de cumplirse para el intercambio de servicios, este mismo principio aplica también para el intercambio de bienes cubiertos por el TLCUEM: las mercancías importadas y las producidas en el país deben recibir el mismo trato, una vez que han entrado al mercado nacional. Los servicios marítimos y financieros merecieron capítulos especiales dentro del tratado.

En cuanto a los servicios marítimos las disposiciones garantizan que las partes continúen aplicando efectivamente el principio de libre acceso al mercado y al tráfico marítimo internacional sobre una base comercial y no discriminatoria. Asimismo, tanto México como la UE continuarán otorgando a las embarcaciones operadas por los proveedores de servicios de la otra parte, un trato no menos favorable que aquél que otorga a sus propias embarcaciones. Adicionalmente, cada parte permitirá a los proveedores de servicios de la otra parte tener presencia comercial en su territorio, en condiciones no menos favorables que las otorgadas a sus propios proveedores de servicios (artículo 10 de la Decisión 2/2001 del Consejo Conjunto UE-México). Con respecto a los servicios financieros, el acuerdo estipula el libre establecimiento de presencia comercial y el comercio transfronterizo (artículos 12 y 13 de la Decisión 2/2001 del Consejo Conjunto UE-México). Así los proveedores de servicios financieros pueden establecerse directamente en el territorio de la otra parte, recibiendo un trato no menos favorable que el de proveedores de países terceros, en el momento del ingreso, y recibiendo un trato no menos favorable que el de proveedores domésticos, una vez que han ingresado al país (artículos 14 y 15 de la Decisión 2/2001 del Consejo Conjunto UE-México). El TLCUEM incluye una cláusula adicional relativa al personal clave de los proveedores, que prohíbe que alguna de las partes obligue a un proveedor de servicios financieros de la otra parte a contratar personal de cualquier nacionalidad para ocupar puestos de alta dirección empresarial o personal clave. Asimismo, ninguna parte podrá exigir que más de la mayoría simple del consejo de administración de un proveedor de la otra parte esté compuesto por nacionales, residentes en su territorio, o una combinación de ambos (artículo 16 de la Decisión 2/2001 del Consejo Conjunto UE-México).

En lo relativo a la inversión y los pagos relacionados, el TLCUEM establece la eliminación progresiva de las restricciones a los pagos relacionados con inversión entre las partes, y asienta el compromiso de México y la UE de promover un ambiente atractivo y estable

para la inversión recíproca (divulgación de legislaciones y oportunidades de inversión, desarrollo de un entorno jurídico favorable, procedimientos administrativos armonizados y simplificados, etc.) (Artículos 29 y 33 de la Decisión 2/2001 del Consejo Conjunto UE-México). Además de las disposiciones en materia de comercio de bienes y servicios, el tratado establece el compromiso de ambas partes de aplicar sus respectivas leyes y llevar a cabo sus obligaciones domésticas en lo que respecta a la legislación en materia de competencia y propiedad intelectual (Anexo XV y artículo 40 de la Disposición 2/2000 del Consejo Conjunto UE-México, y artículo 36 de la Disposición 2/2001).

En el primer caso, el objetivo es evitar que los beneficios del tratado sean disminuidos o anulados por actividades anticompetitivas. En el segundo caso, el acuerdo hace referencia a las obligaciones derivadas de convenciones multilaterales, tales como el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, el Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial, el Convenio de Berna para la Protección de las Obras Literarias y Artísticas, entre otros. Finalmente, en materia de compras gubernamentales, el acuerdo establece el principio de trato nacional y no discriminación, de tal forma que los proveedores de bienes y servicios de la otra parte puedan competir en igualdad de condiciones con los proveedores nacionales, en las licitaciones de las entidades públicas, siempre que el valor del contrato que será adjudicado iguale o supere el valor de ciertos umbrales previamente establecidos (artículo 25 de la Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto UE-México). En el caso de México, las entidades públicas únicamente incluyen instituciones del Gobierno Federal y empresas gubernamentales (Servicio Postal Mexicano, Pemex, Comisión Federal de Electricidad, etc.), dejando fuera a las entidades del gobierno sub-federal. En el caso de la UE, las entidades públicas incluyen las entidades del gobierno central de cada país, así como las empresas gubernamentales, excluyendo el nivel sub-central (Anexo VI de la Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto UE-México).

2.3. - Estudios relacionados con el sector industrial: sectores automotriz, petroquímico y siderúrgico.

Esta industria presenta características muy particulares que llevaron a los tres países norteamericanos a negociar este sector bajo condiciones diferentes al resto de los sectores. Así por ejemplo, los Estados Unidos de América y Canadá mantienen sus propias reglas acordadas en el AUTOPAC14, mientras que México podrá mantener hasta el 1º de enero de 2004, sus disposiciones del Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz de diciembre de 1989 (Decreto Automotriz) y del Acuerdo que determina Reglas para la Aplicación del Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz de noviembre de 1990, que sean incompatibles con el T LCAN.

Las manufacturas automotrices desempeñan un papel estratégico en el proceso de integración comercial y de inversión en el mercado norte americano, resultado de la interrelación entre las políticas estatales y las estrategias corporativas de producción y comercio intrafirma dominado por las corporaciones oligopólicas estadounidenses de Detroit (General Motors, Ford y Chrysler). Los avances tecnológicos y la globalización de los mercados contribuyeron a fortalecer la interdependencia explícita del sector en América del Norte, bajo el liderazgo de las tres grandes compañías automotrices estadounidenses. El cambio de orientación de las políticas industriales y comerciales en la región derivaron, por una parte, en el AUTOPAC que inicio el proceso de integración formal del sector automotriz entre los Estados Unidos de América y Canadá, y por otra, en el proceso de apertura comercial de México a mediados de los años ochenta y los decretos automotrices de finales de esa década y principios de los años noventa, eventos que fueron el precedente inmediato para la plena integración del sector que se formalizo con el T LCAN. Otra característica importante en este sector, es el predominio del capital extranjero en la industria de ensamble de vehículos automotores asociado con el capital nacional. Por esas razones, los esquemas de protección implicados, tanto en el AUTOPAC de los Estados Unidos de América y Canadá como en los Decretos Automotrices mexicanos, contemplan la preservación de estas importantes áreas de sus industrias nacionales. En ese contexto, las tres grandes compañías automotrices estadounidenses son el vínculo más importante en la integración comercial y de inversión

del sector automotriz en América del Norte, por una parte el AUTOPAC y por otra el programa mexicano de industrialización, vía maquiladoras¹⁵, han facilitado la racionalización de la producción y acelerado el libre comercio entre los tres países y que hasta la fecha, han permitido que el 98% de las importaciones de productos automotrices de procedencia mexicana ingresen a Canadá libres de arancel, mientras que México considerará como proveedor nacional a las industrias de autopartes maquiladoras que así lo soliciten y que cumplan con los requisitos correspondientes establecidos en el Decreto Automotriz. El comercio entre México y Canadá en este Sector, ha sido tradicionalmente favorable para México, manteniendo históricamente un saldo superávitaro en su balanza comercial, por una parte, las importaciones que realiza México de Canadá además de ser limitadas, se concentran básicamente en la rama de autopartes, mientras que las exportaciones a Canadá, en mayores volúmenes, están más diversificadas, aun cuando los automotores dominan los flujos comerciales. En los primeros cinco años de operación del T LCAN, se han intensificado las exportaciones canadienses a México, mientras que, en sentido contrario, las exportaciones de México a Canadá no han crecido en la misma proporción, no obstante que prácticamente la totalidad de los productos automotrices ya están libres de arancel, gracias al AUTOPAC, más que a los acuerdos alcanzados en el mismo Tratado. Por otra parte, en el comercio bilateral entre los Estados Unidos de América y Canadá, más del 50% de las exportaciones canadienses a los Estados Unidos de América en este Sector, está dominada por automóviles, mientras que aproximadamente el 75% del total de las exportaciones estadounidenses a Canadá son automóviles y autopartes. En estos países no se ha observado un cambio sustancial en sus relaciones comerciales derivadas del T LCAN, toda vez que prevalecen las reglas que ambos países acordaron en el AUTOPAC y en su Acuerdo bilateral de Libre Comercio (ALC). Asimismo se observa una elevada concentración del sector automotriz en las relaciones comerciales entre México y los Estados Unidos de América, que se venden autos y autopartes en elevados porcentajes de su comercio bilateral, alcanzando aproximadamente el 80% de las exportaciones en el caso de las autopartes de los Estados Unidos de América a México. Por su parte, las plantas automotrices de América del Norte han tendido a diversificar su ubicación conforme a dos criterios básicos: por una parte, en el proceso de producción masiva, aprovechar el acceso a mano de obra barata,

particularmente en labores de ensamble; y por otra parte, en el proceso de producción adelgazada, aprovechar la proximidad del mercado de consumidores finales.

El cambio de la producción automotriz de masiva a adelgazada ha redefinido el proceso de producción global de la industria automotriz en América del Norte, por un lado, México tiende a producir vehículos de bajo costo, incluyendo autos compactos y camiones ligeros, mientras que por otra parte, Canadá y Estados Unidos están orientando su producción hacia los autos grandes y camiones pesados. En general, si bien el TLCAN por sí mismo no ha generado mayores flujos de comercio e inversión entre los países de América del Norte, si ha permitido una mayor integración vertical y horizontal de las empresas automotrices de los tres países a través de esquemas de producción compartida y asociaciones estratégicas. Estos esquemas, a su vez, han propiciado que el dinamismo de las exportaciones automotrices mexicanas esté acompañado de un incremento paralelo en las importaciones de autopartes y bienes de capital del sector automotriz.

El sector automotriz y de autopartes mexicano se ha beneficiado significativamente del dinamismo de sus exportaciones, el cual se explica fundamentalmente por la integración de los procesos productivos de las empresas automotrices, que se aceleró con la entrada en vigor del TLCAN.

En el periodo 1993-1998, las exportaciones automotrices de México a los Estados Unidos de América se incrementaron en 25.9% promedio anual, mientras que las destinadas a Canadá lo hicieron en 20.3%, por su parte, las importaciones automotrices originarias de Estados Unidos crecieron 47.7% promedio anual y las originarias de Canadá lo hicieron en 21.1%, en el mismo periodo. Sin embargo, no obstante que en los primeros cinco años de operación del TLCAN, las importaciones automotrices de México originarias de sus socios comerciales de América del Norte han crecido a un ritmo mayor que sus exportaciones, México mantiene un saldo comercial favorable con ambos países.

Por su composición, del total de exportaciones automotrices de México a Estados Unidos y Canadá en el periodo 1993-1998, éstas se concentran en vehículos terminados con el 74.4% y el 93.8% respectivamente, mientras que las importaciones originarias de Estados

Unidos se concentran en partes y componentes con el 71.9% y las de Canadá en vehículos terminados (51.8%). La participación de los vehículos mexicanos en el mercado estadounidense se ha incrementado de manera importante en los primeros cinco años de operación del Tratado al pasar de una participación de 7% en 1993 a 17% en 1998, siendo superado solamente por Canadá que participa con el 42% y Japón con el 27%, como se observa en la siguiente gráfica.

Sector petroquímico

La industria petroquímica mexicana, tiene su origen desde el momento en que el petróleo es expropiado en 1938, y nace en 1959 con la primera planta de dodecilbenceno, pero es hasta después de la Segunda Guerra Mundial en la década de los sesenta cuando comienza una expansión y desarrollo importante hasta 1982, acorde con las necesidades del país y el especial contexto internacional. En la historia de la industria petroquímica, expertos coinciden en destacar (con cierta precisión) la evolución de la industria en tres periodos:

PRIMER PERIODO. Que va de los años inmediatos a la terminación del conflicto en el mundo hasta principios de los años setenta, en donde la decisión de impulsar el mercado interno, particularmente el agropecuario, con base en un esquema económico de sustitución de importaciones y la propia dinámica del sector petrolero, condicionaron el establecimiento de plantas petroquímicas asociadas a la extracción y procesamiento de hidrocarburos para la producción de fertilizantes y otras materias primas de uso industrial. En esta primera etapa, la industria petroquímica, por razones estratégicas de política nacional, hubo de satisfacer por sí misma los requerimientos crecientes de materias primas tanto para sustentar el importante crecimiento del campo mexicano como la incipiente creación de un sector industrial nacional.

SEGUNDO PERIODO. De principios de los años setenta hasta la crisis de la deuda de 1982, y se caracterizó por el establecimiento de instalaciones petroquímicas de gran escala y la producción masiva de una amplia variedad de productos requeridos para la acelerada transformación manufacturera y del consumo del país. Como eje de la política nacional de desarrollo se utilizó la estrategia de continuar con el modelo de sustitución de

importaciones basado en el mercado interno; ampliar la producción de gas y otros hidrocarburos asociados al petróleo y fincar las bases para el desarrollo de las manufacturas basado en productos petroquímicos nacionales. La década de los setenta, caracterizada por la gran inestabilidad en los precios del petróleo, trajo consigo, particularmente entre 1976 y 1982, un aumento considerable en la oferta nacional de productos petroquímicos a precios reducidos, subsidios a la inversión y producción privada que enlazaban sus procesos de fabricación a la industria petroquímica y, un crecimiento general acelerado a escala internacional de la petroquímica mexicana. Es en este periodo cuando se diseñaron y construyeron dos de los más grandes complejos petroquímicos: Cangrejera y Morelos.

TERCER PERIODO. Abarca desde la crisis económica y financiera nacional de 1982 hasta nuestros días. La concepción y el papel que desde entonces se le ha asignado al Estado en la economía y los procesos de apertura comercial y financiera en todo el mundo transformarían no sólo el desarrollo de esta industria si no también su participación como impulsora en las cadenas productivas del país.

Desde entonces, las políticas energéticas en este subsector han intentado modernizar esta industria con el doble objetivo de que sea motor de las cadenas productivas del país y se integre de forma competitiva a los mercados internacionales. En 1996, se reformó la Ley Reglamentaria del Artículo 27 Constitucional, que estableció la distinción entre la petroquímica básica, reservada en exclusiva al Estado, y hasta entonces denominada secundaria, en la cual pueden participar los particulares. La libre importación complementa la oferta de Pemex Petroquímica (PPQ), lo que obliga a este organismo a una oferta competitiva en precio, calidad y servicio. Algunos productos como el Óxido de Etileno, por su riesgo en el transporte, no se importan, con lo que la industria depende al 100 por ciento de PPQ. De acuerdo al Programa Sectorial de Energía 2007-2012, uno de los objetivos rectores de la política energética de la administración actual es “Promover la integración de la industria petroquímica nacional con la petroquímica básica a cargo del Estado, para atraer inversión complementaria a esta rama industrial y aprovechar la disponibilidad de hidrocarburos en el país”. La estrategia y líneas de acción que se ha diseñado para esto es:

- Revisar, en forma integral, la petroquímica de Pemex, impulsando la modernización tecnológica y de economía de escala de las cadenas rentables para reducir los costos de producción, tener procesos más eficientes, mayor integración con las etapas posteriores y un mejor cuidado del medio ambiente.
- Establecer mecanismos que promuevan una mayor participación de inversión complementaria en los procesos productivos del sector petroquímico.
- Propiciar la certidumbre jurídica y operativa para asegurar la vigencia de contratos de largo plazo que aseguren la recuperación de la inversión en actividades de transformación.
- A mediano plazo, impulsar los cambios jurídicos que permitan la integración de las cadenas productivas con seguridad jurídica, a fin de activar la industria petroquímica en forma sustentable

Sector siderúrgico

CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DE LA PRODUCCIÓN SIDERÚRGICA

Los metales y las aleaciones empleados en la industria y en la construcción pueden dividirse en dos grupos principales: materiales ferrosos y no ferrosos. Ferroso viene de la palabra ferrum que los romanos empleaban para el fierro o hierro; los materiales ferrosos son aquellos que contienen hierro como componente principal, mientras que los no ferrosos no contienen hierro. El acero es una aleación de hierro y de carbono, y su fabricación comienza con la reducción de hierro (producción de arrabio) para su posterior conversión en acero. A la planta industrial dedicada al proceso completo de producir acero a partir del mineral de hierro, se le denomina siderurgia, mientras que se le nombra acería a una planta industrial dedicada exclusivamente a la producción y elaboración de acero partiendo de otro acero o de hierro.

El proceso de producción del acero El acero se produce en un proceso de dos fases. En la primera, el mineral de hierro es reducido o fundido con coque y piedra caliza, produciendo hierro fundido, que es moldeado como arrabio o conducido a la siguiente fase, como hierro fundido. En la siguiente figura, se explica el proceso de producción:

La segunda fase, la de acería, tiene por objetivo reducir el alto contenido de carbono introducido al fundir el mineral y eliminar las impurezas tales como azufre y fósforo, al mismo tiempo que algunos elementos como manganeso, níquel, cromo o vanadio son añadidos en forma de ferro-aleaciones para producir el tipo de acero demandado.

En las instalaciones de colada y laminación se convierte el acero bruto fundido en lingotes o en laminados; desbastes cuadrados (gangas) o planos; y posteriormente en perfiles o chapas, laminadas en caliente o en frío. Son tres los tipos de instalaciones dedicadas a producir piezas de acero fundidas muy grandes o laminados de acero:

a) Plantas integrales Una planta integral tiene todas las instalaciones necesarias para la producción de acero en diferentes formatos y propósitos.

b) Acerías especializadas Esta planta es productora secundaria de aceros comerciales o plantas de producción de aceros especiales.

c) Laminadoras Las laminadoras son las máquinas encargadas de producir el acero surgido del proceso de metalurgia y fundición para crear materia prima de acero en forma de planchas o láminas, o formas de acero más elaboradas como hierros redondos (alambón, varilla), perfiles, barras y tubos sin costura, que pueden ser sometidas a procesos adicionales, para obtener productos secundarios de acero de uso industrial y comercial, para automóviles o autopartes, construcción y edificación, componentes electrónicos y de maquinaria y herrajes, entre otros. Métodos de producción Los procesos productivos y la maquinaria y equipo utilizados por los principales productores del sector se apoyan en: I. Alto horno-convertidor al oxígeno, para obtener arrabio y acero; II. Reducción directa por horno eléctrico para la producción de fierro esponja y acero; III. Skin Pass, mediante el cual se produce lámina rolada en caliente; IV. Compact-strip production, para la obtención de planchón delgado para la fabricación de lámina ultra delgada; V. Trefilado, para que el alambre obtenga distintos grosores y mayor resistencia; VI. Rolado, se obtiene tubos, placas, perfiles, vigas y ángulos; y VII. Acabados Superficiales. La industria siderúrgica genera los siguientes productos:

Principales países productores El mercado del acero, se caracteriza por estar altamente globalizado. La estructura del mercado mundial en 2010 es la siguiente: Asia concentra el

64% del total y le siguen Europa con el 21.9% y América con el 11.2%. De los primeros 15 países productores a nivel mundial, 5 son de Asia, 7 de Europa (incluye Rusia, Ucrania y Turquía) y 3 de América (2 de América Latina -México y Brasil-). México ocupa la posición 13 dentro del grupo de los principales productores de acero.

Principales empresas productoras a nivel mundial El 24.5% de la producción mundial de acero es generado por las 10 empresas más grandes del mundo. Arcelor Mittal, la empresa acerera más grande a nivel mundial, registró en 2010 una producción de 98.2 millones de toneladas métricas, equivalente al 6.9 por ciento de la producción global; le siguen Baosteel de China (2.6%); Posco, de Corea del Sur (2.5%); Nippon Steel de Japón (2.5%); JFE Holdings de Japón con 2.2% y, Jiangsu Shagang, de China con 1.6%.

Dinámica del mercado internacional La producción mundial de acero aumentó en 75.5% entre 2000 y 2011; en este comportamiento destaca el avance de los países asiáticos, las economías más dinámicas fueron China, India y Turquía con crecimientos de 431.7, 168.4 y 138.5, respectivamente.

Europa, que contribuyó con el 5.7% del crecimiento promedio, tuvo un comportamiento errático: los países que aumentaron su producción fueron Turquía, 138.5%; Rusia, 16.5%; Ucrania, 11.1%. En cambio, observaron retrocesos Francia, con 24.9%; Alemania, con 4.6%; Japón, con 15.3%; y España, con 1.9%.

Cabe señalar que el crecimiento de la producción fue sostenido entre el año 2000 y 2007, cuando se registró el valor máximo de los últimos once años; la crisis económica interrumpió esta tendencia favorable, cuando en 2008 disminuyó en 1.4% y en 2009, registró una caída de 8.7% con relación a la observada en 2007. Las políticas económicas contra cíclicas aplicadas en la mayor parte del mundo dieron como resultado que en 2010, la producción aumentara en 15% con relación a 2009 y en 5% en comparación con el valor observado de 2007, lo que supone una marca histórica de producción. Para 2011 la tendencia sigue siendo positiva, aunque en menor medida, al crecer 5.4% respecto a 2010. En este contexto, la capacidad instalada pasó de 1,078.8 millones de toneladas en

2000 a 1,892.9 millones de toneladas en 2010, con coeficiente de utilización promedio de 79.0%; el valor más alto fue en 2005 (84.5%) y el más bajo fue en 2009 (68.6%).

2.4.- Estudios del sector de servicios: seguros, bancos y casas de bolsa.

Concepto: El sistema financiero mexicano, consiste, en el total de Instituciones y Organizaciones que autoriza el estado mexicano, para captar, recursos de dinero, privado y público y efectuar la labor financiera.

En México como en cualquier país moderno, la economía se divide en 3 sectores: sector primario o agropecuario, el sector secundario o sector de la transformación industrial y de la industria extractiva; y por último, el sector terciario o de servicios que comprende comercio, educación, turismo, transportes, servicios profesionales, la banca, así como organismo auxiliares f Los integrantes que componen el Sistema Financiero Mexicano, buscan un beneficio económico, por actuar y acción dicho sistema, como los Bancos, casas de Bolsa, que buscan la comisión o beneficio por las operaciones que efectúan; además colocan instrumentos financieros de la inversión, del gobierno, como BONO-CETES, colocándolos en el Mercado Financiero Nacional o Internacional y en la Bolsa de Valores.

Las instituciones de crédito. A) Estructura Las instituciones de crédito, son básicamente los Bancos (Privados y Públicos o de desarrollo); de acuerdo con la Ley de Instituciones de crédito puedan ser instituciones de Banca Múltiple (sociedades anónimas) y las Instituciones de Banca de Desarrollo (como Sociedades Nacionales de Crédito), y Los Fondos de Desarrollo del Estado Mexicano, se incluye al Banco obrero y a los Bancos Norteamericanos como el CITIBANK (ambos no fueron sujetos de la nacionalización bancaria del presidente López Portillo en 1982). Además se regulan las filiales de Instituciones Financieras Extranjeras y las Sociedades Financieras de Objeto Limitado, (según lo ordena la Ley de Instituciones de Crédito). B) Clases de bancos según sus funciones Clases de Bancos, según sus funciones que regula la Ley de Instituciones de Crédito son funciones de los Bancos como instituciones de crédito: Del público recibir depósitos a la vista, ahorro y a plazo, también ahorro e inversión con pagarés u otros instrumento; a) Otorgar préstamos y créditos al público; b) La emisión de bonos

bancarios y obligaciones de crédito; c) Crear y formar depósitos en instituciones financieras en el extranjero; d) Otorgar y efectuar descuentos y créditos al público usuario, e) Hacer operaciones con valores, f) Toda operación con documentos mercantiles por propia cuenta, g) Dar servicio de cajas de seguridad; h) Operar divisas extranjeras y metales preciosos como oro y plata, i) Realizar operaciones bancarias de fideicomiso, j) Tramitar y expedir cartas de crédito k) Realizar pagos a clientes de cheque y tarjetas de crédito, y débito. l) De acuerdo a la Ley de títulos y operaciones de crédito, hacer y realizar las operaciones de crédito. El banco es la institución que realiza operaciones de banca, es decir de crédito: recibe y concentra en forma de depósitos los capitales captados para dar crédito a quienes puedan hacerlos fructificar, y cobrar interés por ello. La Banca, se denomina a la actividad que realizan los bancos privados de desarrollo en sus diferentes modalidades que conforman el sistema bancario y constituyen instituciones de intermediación financiera, que admiten dinero en forma de depósito, otorgando por ello un interés (tasa pasiva), par posteriormente, en unión de recursos propios, conceder créditos, descuentos y otras operaciones financieras por las cuales cobra un interés (tasa activa), comisiones y gastos en su caso. l) Primero se verán las instituciones de Banca Múltiple (son sociedades anónimas): Situación jurídica especial que permite a las instituciones de crédito realizar por sí solas todas las funciones de banco y operaciones de banca y crédito y que son las siguientes: – Depósito – Ahorro – Financieras – Hipotecarias – Capitalización – Fiduciarias – Múltiples Se relacionan principales bancos privados en operación comercial:

- BBVA – BANCOMER, S.A. Tel. 5621-1507, Lic. Jaime Guardiola Romojaro – BANAMEX. Tel. 1226-6742, Lic Manuel Medina Mora.- Director General. Act. Roberto Medellín No. 800. – BANCO MERCANTIL DEL NORTE, S.A. Tel. 81 831 19 62 00. C.P. Otón Ruiz Montemayor. – BANCO SANTANDER MEXICANO, S.A. Tel. 5 257 8000 – BANCA SERFIN, S.A. Ing. Marcos Martínez Gavica.- Director General. – BANCO INTERNACIONAL, S.A. Tel. 5721-2222. Sr. Alexander A. Flockhart .- Presidente Ejecutivo y Director General. – SCOTIABANK INVERLAT, S.A. Tel. 5 229-2929. Sr. Anatol von Hahn.- Director General. – BANCO INBURSA, S.A. Tel. 5 625-4900. Lic. Javier Foncerrada Izquierdo.- Director General. – BANCO DEL BAJÍO, S.A. Tel. 47 7717. Ing. Carlos de la Cerda Serrano.- Director General. – BANCA AFIRME, S.A. Tel. 818 318 3900. Lic. Adrian Jorge Lozano Lozano.- Director General. – IXE BANCO, S.A. Lic. Javier

Molinar Horcasitas.- Director General. – BANCO INTERACCIONES, S.A. Tel. 5 326-8600. Lic. Carlos Hank González.- Director General. – BANCA MIFEL, S.A. Tel. 5 282-7800 C.P. Alejandro Finkler Kudler.- Director General. – BANCO REGIONAL DE MONTERREY, S.A. Tel. 818 399-5005.- Lic. Manuel G. Rivero Santos.- Director General. – BANCO INVEX, S.A. Tel. 5 327-3333. Ing. Juan Guichard Michel.- Presidente del Consejo de Administración. – BANSÍ, S.A. Tel. 333 678-6500. Lic. Jorge de Jesús Montes Guerra.- Presidente del Consejo de Administración. – BANCO AZTECA, S.A. Tel. 8 582-7000. Ing. Carlos Septién Michel.- Director General. – BANCO J.P. MORGAN, S.A. Tel. 5 540-9466. Lic. Jorge E. Alonso Olivares.- Director General. – BANKBOSTON, S.A. Tel. 5 257-7900. Sr. James Edward Callahan Ferry.- Presidente del Consejo y Director General. – BANK OF AMERICA MÉXICO, S.A. Tel. 5 230-6400. Lic. Herbert Pérez Peraza.- Director General. – ING BANK (MÉXICO), S.A. Tel. 5 258-2000 Ing. Eduardo Palacios González.- Director General. – DRESDNER BANK MÉXICO, S.A. Tel 5 258-3000. Sr. Karl Kloecker Marcus.- Director General. – COMERICA BANK MÉXICO, S.A. Tel. 5 279-7300.- Lic. Claude Henry Miller Newport.- Director General. – HSBC BANK MÉXICO, S.A. Ing. Luis Miguel Vilatela Riba.- Director General. – DEUTSCHE BANK MÉXICO, S.A. Tel. 5 201-8000 Sr. Leonel Guarneros Trujillo.- Director General. – GE CAPITAL BANK, S.A. Tel. 5 257-6200. Sr. Ricardo Philips Grene.- Director General. – BANK OF TOKYO-MITSUBISHI (MEXICO), S.A. Sr. Naoki Ito Presidente del Consejo y Director General. – AMERICAN EXPRESS BANK (MÉXICO), S.A. Tel. 5326-2500. Lic. Manuel Armendáriz Morales.- Vice-Presidente y Director General. – ABN AMRO BANK (MÉXICO), S.A. Tel. 5 257-7800. Sr. Stphen Haecker.- Director General. – BANCO CSFB (MÉXICO), S.A. Tel. 5 283-8926. Lic. Javier Nájera Muñoz.- Director General Estos bancos pertenecen al periodo que se llama reprivatización bancaria. a.) En 1982, el Presidente José López Portillo, nacionaliza a la banca por interés público, y se crean las leyes: Ley Reglamentaria del Servicio de Banca y Crédito de 31 de diciembre de 1982; nueva ley orgánica del Banco de México, 1º de enero de 1985; nueva ley de organizaciones y actividades auxiliares de crédito, de 14 de enero de 1985; nueva ley de sociedades de inversión de 14 de enero de 1985; Reformas a la Ley de la Comisión Nacional de valores, de 8 de febrero de 1984. El presidente Carlos Salinas de Gortari; por interés nacional reprivatiza la banca (que se convirtió en Sociedades Nacionales de Crédito y vuelven como antes a ser sociedades Anónimas) y nacen las siguientes leyes:

- Ley de Instituciones de Crédito de julio de 1990, que abroga la ley reglamentaria del servicio público de banca y crédito;
 - Ley para regular las agrupaciones financieras, de julio de 1990;
 - Se modifica la ley del mercado de valores en julio de 1990. Los bancos privatizados forman grupos financieros y pasan a ser agrupaciones financieras. El Gobierno de Ernesto Zedillo, crea las unidades de inversión (UDIS) para resolver las carteras vencidas de los bancos privatizados, y apoyar el ahorro interno del público del país. También crea el FOBAPROA. (Fondo Bancario de Protección al Ahorro), haciendo un fondo que compra cartera vencida bancaria y se suscribe el acuerdo de apoyo inmediato a deudores de la banca (todo por la devaluación del peso, de 1994-1995- etc.).
- BANCA DE DESARROLLO**
- El Estado Mexicano apoya a la economía del país, con banca que ayuda a sectores económicos que no interesan a la banca privada múltiple y comercial, y tiene a las siguientes instituciones: Son instituciones que ejercen el servicio de banca y crédito a largo plazo, por prioridades del Plan Nacional de Desarrollo y en especial al Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo, para promover y financiar sectores que le son encomendados en sus leyes orgánicas de dichas instituciones.

La banca de desarrollo tienen por objeto financiar proyectos prioritarios para el país, que son de interés público Nacional Financiera, S.A., Nafinsa, nace en 1933. Se dedica a brindar apoyos financieros, de capacitación y de asistencia técnica a las micro, pequeñas y medianas empresas del país. Nafinsa fomenta a las cadenas productivas y el desarrollo de redes de proveedores y la atención de las necesidades de los estados y regiones de menor desarrollo. Así Nacional Financiera (NAFIN), se le encomienda promover el ahorro, la inversión, canalizar apoyos financieros y técnicos al fomento industrial y en general, al desarrollo económico nacional. Promueve el desarrollo, de los mercados financieros y es agente financiero del gobierno federal. Es también la institución fiduciaria más grande del país, administrando actualmente a más de 300 fideicomisos de diferentes sectores, y realiza proyectos de inversión que estimulan la generación de empleo. Nacional Financiera contribuye a la promoción de empresas más competitivas que asuman los compromisos y aprovechan las oportunidades que ofrece el futuro. Banco Nacional de Crédito Rural (BANRURAL), hoy está en liquidación por ya no ser útil al país y al sector agropecuario, y lo suple una financiera. Fue una Sociedad General de Crédito para apoyo

al campo mexicano en el sector primario o sector agropecuario, que organizaba y reglamentaba los bancos regionales de crédito rural, pero fue deficiente siempre en su operación.

El Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (BANOBRAS), que apoya a los Gobiernos Estatales y Municipales con créditos para prestar mejores servicios públicos. Banco de Comercio Exterior (BANCOMEXT), que apoya a los empresarios con créditos y ayuda técnica para exportar productos y servicios al extranjero, además de participar en Ferias Internacionales Comerciales, se crea en 1937.

En el Gobierno de Carlos Salinas de Gortari, se implementó el programa financiero promocional del Banco de Comercio Exterior, para reducir la transferencia de recursos del exterior, y se crea la nueva Ley de Comercio Exterior, que promoverá las exportaciones mexicanas al extranjero. Es instrumento gubernamental para incrementar la competitividad de la empresa mexicana y capacitación-financiamiento. Patronato del Ahorro Nacional que nace en 1950, y hoy apoya al ahorro de poca monta como Institución de crédito. Banco Nacional Monte de Piedad, nace en 1946, para que el público pignore bienes muebles con créditos cortos. Fondos de Fomento Económico que el Estado Mexicano tiene como apoyo al los sectores productivos: Fondo de promoción de productos Básicos (FOPROBA), del banco de México; Fondo de Garantía y Descuento para el financiamiento cooperativo, lo administró BANPESCA; Fondo de Garantía y Descuento para el Financiamiento Cooperativo, lo administro BANPESCA. Fideicomiso de Fomento de Centrales de Maquinaria y Equipo Agrícola de la Industria Azucarera (FIMAIA), lo administro FINASA. Fideicomiso del Azúcar (FINAZUCAR), lo administró FINASA; Fondo para el fomento a la Ganadería de Exportación (FOGAN), lo administró BANRURAL; Fondo de Fomento a las Artesanías (FONART), Banco de México; Fondo Nacional de Fomento al Turismo (FONATUR) de NAFIN; Fideicomiso de Conjuntos, parques, ciudades y centros comerciales (FIDEIN), de NAFIN; Fondo Nacional de Fomento Industrial (FOMIN), de NAFIN Fondo Nacional de Estudios de Pre inversión (FONEP), de NAFIN; Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña, (FOGAIN), de NAFIN; Fondo de garantía para las Sociedades Cooperativas (FOSOC), DE Banco De México; Fondo para el Desarrollo Comercial (FIOEC) de Banco de México.

Fondo de Operación y Descuento Bancario a la Vivienda (FOVI) de Banco de México; Fondo para el fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOMEX), del Banco Nacional de Comercio Exterior; Fondo de Equipamiento Industrial (FONEI), del Banco de México. Fondo Especial de Financiamiento Agropecuario (FEFA), de Banco de México; Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía para Crédito Agropecuario (FEGA), del Banco de México; y Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura (FIRA), de Banco de México. Caso especial es el Banco de Ejército y la Armada, que es una Institución de Crédito para el servicio de los militares, bajo el Derecho Público, en el ramo militar y su propia legislación militar. En el año de 2001, el Gobierno de Vicente Fox, creó los siguientes Fondos Públicos para apoyar la economía de la Ley para el Desarrollo de la competitividad de la Micro, pequeña y mediana empresa, así el gobierno les comprará bienes y servicios como apoyo gubernamental, por \$400 millones de pesos anuales:

- Fondo de acceso al financiamiento (FOAFI); proporciona financiamiento en convenio con banca múltiple, de desarrollo y los intermediarios financieros no bancarios;
- Fondo de Fomento a la integración de cadenas productivas (FIDECAP); para incrementar la productividad de las micro, pequeñas y medianas empresas, en cadenas productivas que apoyen el mercado interno;
- Fondo de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa (FAMPYME); para fortalecer la capacidad de gestión, así como la producción interna de las micro-pequeñas y medianas empresas, con capacitación-consultoría y mejor cultura empresarial y de negocios; y
- Fondo de apoyo a la Consolidación de la oferta exportable (FACOE); para hacer entrar al mercado internacional, los productos de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Todo esto es el apoyo a lo que Vicente Fox denomina changarros. C) Comisión Nacional Bancaria y de Valores En la Ley de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, en su artículo 2º, expresa lo siguiente: La Comisión tendrá por objeto supervisar y regular, en el ámbito de su competencia, a las entidades financieras, a fin de procurar su estabilidad y correcto desarrollo del Sistema Financiero en su conjunto, en protección de los intereses del público. También será su objeto supervisar y regular a las personas físicas y demás personas morales, cuando realicen actividades previstas en las leyes relativas al citado Sistema Financiero. Por lo anteriormente regulado, hoy la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, tiene 5 áreas sistémicas: Sistema Bancario dividido en 4 subáreas: Banca

Múltiple; Banca de Desarrollo; Filiales de Instituciones Bancarias y Financieras extranjeras; Sociedades Financieras de objeto limitado; Sistema de Intermediarios Financieros no Bancarios (se rige por la Ley General de Organismos auxiliares y Actividades del Crédito), se divide en 9 subáreas: Uniones de crédito; Almacenes Generales de Depósito; Sociedades de Factoraje; Sociedades de Arrendamiento Financiero; Casas de cambio; Cajas de Ahorro Sociedades Mutualistas de Seguros; Fianzadoras; y Grupo Financieros Sistema de Intermediarios Bursátiles, dividido en 6 subáreas: Bolsa de Valores; Casas de Bolsa; Especialistas Bursátiles; Instituciones para el Depósito de Valores; Sociedades Calificadoras de Valores; y Sociedades de Inversión. Sistema de Ahorro para el Retiro, dividido en 3 subáreas: Administradoras de Fondos de Ahorro para el Retiro (AFORES); Sociedades especializadas de Inversión un Ahorro para el Retiro (SEIFORES); y Operadoras del Sistema de datos SAR. Sistema de Sociedades de Apoyo o Cámaras de Compensación (SECOBAN), divididas en 8 subáreas, desde 1944: Inmobiliarias bancarias; Sociedades de Transporte de Dinero; Sociedades de transporte aéreo de Ejecutivos Sociedades Operadoras del Sistema de Cómputo; Sociedades Operadoras de Tarjetas de Crédito; Sociedades Operadoras de Cajeros Automáticos; Sociedades que elaboran Informes de crédito; y asociaciones de Intermediarios financieros, como: Asociación de Banqueros de México, Asociación de Uniones de crédito; Asociación de Sociedades de Arrendamiento Financiero, Asociación de Sociedades de Factoraje, Asociación de Sociedades de Inversión y Asociación de Sociedades de Finanzas.

Las agrupaciones financieras. Los intermediarios financieros no bancarios, manejan capitales y mercado de dinero, además son organizaciones auxiliares de crédito, del sector bancario; realizando, bajo disposición de la Ley General de organizaciones y actividades auxiliares del crédito, de fecha 14 de enero de 1985, dispone en su artículo 1º lo siguiente: La presente Ley regulará la organización y funcionamiento de las organizaciones auxiliares de crédito y se aplicará al ejercicio de las actividades que se reputen en la misma como auxiliares del crédito. La Secretaría de hacienda y Crédito Público será el órgano competente para interpretar a efectos administrativos los preceptos de esta Ley y, en general, para todo cuanto se refiera a las organizaciones y actividades auxiliares del crédito. También el artículo 3º, de la propia Ley ya mencionada, clasifica las agrupaciones financieras, así: se consideran organizaciones auxiliares del crédito las siguientes: I. Almacenes generales de depósito;

II. Arrendadoras financieras;

III. Sociedades de ahorro y préstamo;

IV. Uniones de crédito;

V. Empresas de factoraje financiero; y

VI. Las demás que otras leyes consideran como tales En el artículo 4º, ésta Ley, agrega: Para los efectos de esta Ley se considera actividad auxiliar del crédito, la compra-venta habitual y profesional de divisas. En el negocio financiero se encuentran funcionando organizaciones, como:

a) Por almacenamiento de bienes y todo tipo de mercancías, habrá almacenes generales de Depósito;

b) Para arrendamiento financiero, se tendrá arrendadoras financieras;

c) Para el factoraje, se administrarán por empresas de factoraje financiero;

d) Por compra de divisas extranjeras, se administrarán por Casas de Cambio;

e) Para agrupar Instituciones de banca múltiple, se crean grupos financieros (por ley para regular las agrupaciones financieras), y otorgar crédito a sus socios;

f) Las instituciones fianzas otorgan fianzas al público, previo pago de la comisión.

g) Las instituciones de seguros, venden seguros de accidentes y enfermedades; seguros, para vida; daños y accidentes, al público, y pueden reasegurarse con una aseguradora internacional; son privadas, nacionales, extranjeras, mutualistas.

h) También están las AFORES que son administradoras de fondos para el retiro.

i) Las SIEFORES que son sociedades de inversión de Fondos para el Retiro.

j) Hay otorgamiento de crédito a socios.

k) Existen financieras hipotecarias.

l) También hay sociedades operadoras de sociedades de inversión (grupos financieros). Las agrupaciones financieras, están constituidas por un conjunto de instituciones que captan, administran y canalizan a la inversión, el ahorro tanto de nacionales como de extranjeros, y se integra por: Grupos Financieros, Banca Comercial, Banca de Desarrollo, Casas de Bolsa, Casas de Cambio y Empresas de Factoraje.

Unidad 3

LOS RESULTADOS DE LAS ESTRATEGIAS DE COMERCIO E INTEGRACION EN MEXICO

3.1.- Rasgos esenciales de la política comercial.

Tipos de Políticas Comerciales. Tendencias recientes

En la historia del comercio internacional se identifican **dos tipos fundamentales de política comercial que son contrapuestas: la librecambista y la proteccionista**. La política librecambista tiene como idea principal la liberalización total del comercio, con el objetivo de aprovechar las ventajas relativas de mayores niveles de competitividad internacional, tanto global como desde el punto de vista sectorial. Por su parte, la política proteccionista tiene como objetivo principal proteger el mercado interno de la competencia externa y estimular las exportaciones, a través de diferentes formas de regulación del comercio exterior.

La diferenciación entre el librecomercio y el proteccionismo es válida a modo de ejercicio teórico-metodológico o para realizar análisis muy concretos; porque la realidad económica contemporánea indica que uno u otro tipo de políticas han estado presentes en todas las etapas posteriores a la Segunda Guerra Mundial. Incluso, en ninguna época ni país las políticas mencionadas se han aplicado en su forma pura, pues en ambas coexisten elementos o características que son propias de la política contraria.

El llamado "comercio administrado o dirigido", se entiende como la regulación de los flujos comerciales que realiza el Estado. Esto es provocado por las dificultades surgidas en algunos sectores donde las ventajas comparativas se mueven a favor de otros países, como expresión de los cambios en la competitividad relativa a escala internacional.

Esta situación permitió a los países capitalistas desarrollados la aplicación del concepto de desorganización de los mercados, de manera tal que pudieran aplicar prácticas discriminatorias contra exportadores más competitivos. Muchos de estos, se vieron obligados a aceptar tales imposiciones, pues en caso contrario se les aplicarían medidas más rigurosas, por encontrarse en notable desventaja desde el punto de vista económico, político y contractual.

El proteccionismo de nuevo tipo o no arancelario cobró fuerza durante los años 70 y 80, teniendo su máxima expresión en los mercados de los principales países capitalistas desarrollados. Mientras la mayoría de los países subdesarrollados emprendieron el camino de la liberalización comercial, compulsados por las circunstancias económicas y políticas exógenas del momento; los países desarrollados, contrarios a su retórica librecambista y desreguladora, acudieron no sólo a los instrumentos tradicionales de protección interna, sino también a instrumentos novedosos de regulación de la competencia.

Debe destacarse que la liberalización, paradójicamente, contiene una buena dosis de proteccionismo. En muchos casos, los procesos de desregulación han devenido nuevas formas de control. También, como regla general, todos los países buscan que los restantes levanten sus barreras al comercio, a la vez que intentan mantener las propias.[1]

El proteccionismo contemporáneo es resultado de un proceso contradictorio en el que actúan numerosos y variados factores, pero el capitaltransnacional no promueve una protección a ultranza porque en modo alguno tiene instintos suicidas. Esto propicia que las medidas proteccionistas se utilicen en muchos casos como un mecanismo para lograr concesiones que otros competidores permitan el acceso a nuevos espacios para el capital transnacional.[2]

La Organización Mundial del Comercio, mediante la obligación que tienen todos los países Miembros de cumplir las normas de los Acuerdos Multilaterales, promueve la liberalización del comercio. En los diversos espacios que se dedican a las negociaciones entre los Miembros, se ejercen presiones para reducir los aranceles y limitar las medidas no arancelarias.

El costo de la liberalización comercial que impulsa la OMC para los países subdesarrollados es muy diferente del que tiene para los países desarrollados. Generalmente, el monto que se cobra en los países subdesarrollados por concepto de aranceles a las mercancías importadas, representa un aporte significativo para la recaudación fiscal. Por otra parte, la necesidad de proteger a los productores internos, como es el caso de los que están vinculados a la rama agrícola, hace que este grupo de países trate de mantener los aranceles que impone a productos similares en un nivel relativamente alto.

Los países desarrollados miembros en reiteradas ocasiones critican estas decisiones, pues consideran que todo lo que signifique un obstáculo para el comercio debe ser reducido hasta llegar a su eliminación. Sin embargo, paradójicamente, hay países Miembros con economías más fuertes, como los Estados Unidos y la Unión Europea, que mantienen aranceles altos para las importaciones agrícolas, por ejemplo. Con esto, limitan la entrada de productos agrícolas provenientes de países subdesarrollados, para los cuales las exportaciones de estos bienes son una parte importante de sus ingresos en divisas.

Principales conceptos y tipos de política comercial

En la historia no ha existido un régimen comercial internacional en el que se produzca la circulación de bienes y servicios entre diferentes países sin algún tipo de regulación. Han existido momentos de mayor o menor nivel de control de este intercambio a escala internacional, pero los gobiernos siempre han puesto en práctica determinadas medidas de política comercial que responden a los intereses del país en cuestión.

La política comercial consiste en un conjunto de principios, instrumentos y normas que utiliza un país para regular sus relaciones comerciales con el exterior. De forma general, los países diseñan y ponen en práctica medidas de política comercial con el objetivo fundamental de incidir, de alguna manera, sobre la orientación, estructura y volumen de su comercio exterior.

Cuando un país diseña su política comercial no puede hacerlo como un proceso independiente del resto de las acciones que emprende el gobierno; sino que tiene que tomar en consideración los principios y objetivos de su política exterior. Se debe señalar que la política comercial forma parte del conjunto de la política económica de un país y no se trata solamente de una serie de elementos técnicos aislados. Asimismo, el diseño de esta política se sustenta y está influenciado por determinadas consideraciones de carácter político, social y cultural, de manera general.

Para su implementación, la política comercial se concreta en un diverso grupo de medidas e instrumentos que los países pueden poner en práctica.

Instrumentos de la política comercial

Existe un amplio número de instrumentos y/o medidas con que pueden contar los gobiernos para controlar sus relaciones comerciales con el resto de los países. De manera general, se pueden clasificar en dos grandes grupos:

- Medidas Arancelarias (MA)
- Medidas No Arancelarias (MNA)

Medidas Arancelarias

Las medidas o barreras arancelarias persiguen dos objetivos fundamentales: proteger las industrias nacionales de la competencia extranjera y contribuir a incrementar los ingresos fiscales del país.

El instrumento que se utiliza para ejercer este tipo de medida es el **arancel**, que también se conoce como tarifa aduanera, arancel de aduana o derecho de aduana. El arancel consiste en un impuesto con el que se gravan las importaciones al cruzar las fronteras nacionales.

Los aranceles, a su vez, reciben varias clasificaciones en correspondencia con el método que se utilice para expresarlos. Estos pueden ser:

- **1. Aranceles específicos: Consisten en una cantidad fija que se exige a las mercancías importadas por unidad de peso, de medida o de volumen.** Por ejemplo: a un importador de automóviles que se le exija pagar 100 dólares de impuesto por cada automóvil importado. Debemos señalar que este tipo de arancel no toma en cuenta el precio pagado por el producto al exportador, por lo que la protección que se obtiene con esta variante puede variar cuando los precios de un mismo producto fluctúan de un país a otro.
- **2. Aranceles ad valorem: Son los impuestos exigidos como una fracción del valor de los bienes importados, es decir, se aplican de acuerdo con un porcentaje fijo del valor de las mercancías.** Por ejemplo: cuando se aplica un derecho de aduana del 10% del valor del acero importado. Estos derechos suponen una protección constante a todos los niveles de precios; sin embargo, el ingreso fiscal por concepto arancelario puede variar en dependencia del comportamiento de los precios en el mercado internacional.

- **3. Aranceles compuestos:** En este caso, se trata de **aranceles que se aplican combinando los dos anteriores**. Por ejemplo: al importador de automóviles se le puede exigir el pago de un derecho de aduana de 100 dólares por cada automóvil más el 10 % del valor de los automóviles importados.
- **4. Aranceles mixtos:** Se manejan dos variantes posibles: un arancel ad valorem y un arancel específico; de manera que se aplica el que represente un pago mayor.
- **5. Aranceles técnicos:** Se aplica una parte como arancel ad valorem y se le suma el pago de cierta cantidad según determinada proporción que contenga de algún componente en particular.

Existen también las tarifas o derechos de estación (según la temporada del año), que suelen aplicarse a los bienes perecederos, como los agropecuarios. De esta forma se grava con más fuerza al producto extranjero con el objetivo de proteger la producción en determinados períodos del año. No obstante, generalmente los diferentes países hacen un mayor uso de los derechos ad valorem.

De manera general, la aplicación de los aranceles puede generar una serie de efectos.

Entre los más representativos tenemos que:

- se incrementa el volumen de producción nacional,
- las compras de bienes importados por parte de los consumidores finales se reducen,
- contribuyen al aumento de los ingresos fiscales del Estado y
- se protege la industria nacional de la competencia extranjera.

Con la imposición de un arancel a las importaciones de determinado producto estas se verán reducidas, al tiempo que su precio de venta en el mercado interno aumentará y, por tanto, la demanda del bien importado disminuirá en alguna medida. De esta manera, se estará generando un estímulo para los productores nacionales, quienes se esforzarán por hacer crecer los volúmenes de su producción para suplir esa demanda interna insatisfecha.

No obstante, en ocasiones los importadores prefieren cubrir el incremento de los gastos de importación cuando se trata de obtener mercancías de mayor calidad,

siempre que tengan alguna certeza de que estas serán vendidas en el mercado doméstico, aun cuando su precio tenga que ser superior.

Este gravamen que recae sobre los productos importados implica un aumento en el precio de esas mercancías, lo cual afecta a los proveedores extranjeros porque su competitividad en el mercado interno por la vía de los precios se ve de cierta manera afectada.

La mayor afectación va a recaer sobre los consumidores finales, quienes, por un lado, verán limitada su elección entre bienes nacionales e importados cuando se reduce la oferta de productos extranjeros y, por otra parte, en el caso de que los bienes importados permanezcan en el mercado nacional, tendrán que pagar un precio mayor para adquirirlos.

El análisis anterior es solo un ejemplo de las múltiples situaciones que pueden presentarse. Para analizar los posibles efectos que puede generar un arancel, hay que tomar en cuenta que pueden ser muy diversos, dependiendo, entre otros factores, del tiempo que permanezca el arancel, del producto de que se trate, las condiciones de la demanda interna, el comportamiento de los precios en el mercado internacional y del conjunto de la política económica que esté implementando el país en un momento determinado.

En los últimos años, las medidas arancelarias han dejado de ser consideradas como las barreras más importantes al comercio, siendo menos utilizadas que antes; aunque esto no se comporta de igual modo en todos los países y sectores. La aplicación de tarifas aduaneras ha disminuido considerablemente, sobre todo en los mercados de países desarrollados y en los productos de mayor interés para ellos: los bienes manufacturados. A esto se añade que el trato arancelario ofrecido por algunos países desarrollados a los subdesarrollados en conjunto es menos favorable que el que aplican a las otras naciones desarrolladas.

No obstante, **todavía los aranceles permanecen muy elevados en algunos países y sectores, lo cual se identifica como una dispersión arancelaria.** Con frecuencia, los países desarrollados imponen aranceles que se mantienen elevados para los productos importados de países subdesarrollados, principalmente productos agrícolas y alimenticios,

así como manufacturas con uso intensivo de fuerza de trabajo, en los que los países subdesarrollados poseen ventajas comparativas. Este último grupo de países se ve sumamente afectado debido a que son productos que, por lo general, constituyen la mayor parte de sus exportaciones.

Además, existe el **mecanismo del "escalonamiento arancelario", también conocido como "progresividad arancelaria"**, que recae también sobre los productos exportables que más interesan a los países subdesarrollados. Esta progresividad de los derechos arancelarios consiste en el incremento de los derechos, de manera gradual, en función del grado de elaboración del producto de que se trate. De esta forma, se aplican aranceles más bajos a las materias primas; mientras que son mayores los que recaen sobre artículos más elaborados. Por ejemplo, el arancel que se impone a los tomates frescos es menor que el que se aplica a los tomates en conserva, a la vez que se hace mucho más elevado el que debe pagarse por la salsa ketchup.

Con este mecanismo, los países subdesarrollados son los más afectados y se encuentran ante una contradicción: por un lado, los productos que presentan mayor dinamismo en el mercado internacional son aquellos que incorporan mayor valor agregado, por lo que les convendría tratar de exportar este tipo de productos por la posibilidad de obtener mayores ingresos en divisas; pero por otro lado, resulta que los países desarrollados, por diversos motivos, gravan estas mercancías al entrar en su territorio nacional con elevados derechos de aduana, lo cual implica un mayor desembolso para los países subdesarrollados y de manera general, contribuye a profundizar aún más la situación crítica que tienen estos países en el comercio internacional.

Medidas No Arancelarias

La pérdida de significación de las barreras arancelarias como instrumento de protección, permitió que fueran reemplazadas por otro tipo de restricciones o formas de regulación no arancelarias.

Cada vez se centra más la atención en una amplia variedad de medidas no arancelarias utilizadas por los gobiernos, fundamentalmente por los países capitalistas desarrollados y sus empresas transnacionales, con el propósito de mejorar su competitividad y dominación en los mercados interno y externo, al punto que tales medidas se han ido insertando, de forma orgánica, en sus respectivas legislaciones comerciales.

Existen varias definiciones acerca de las barreras no arancelarias, siendo un concepto sumamente amplio. Para nuestro estudio, vamos a considerar que **toda intervención del gobierno en la producción y el comercio, con excepción de los aranceles, que pueda afectar a los precios relativos, las estructuras de mercado y las corrientes comerciales internacionales, constituye una medida no arancelaria.** Es decir, **se trata de todas las acciones emprendidas por un gobierno, que tendrán posibles efectos sobre el valor, volumen u orientación del comercio exterior.**

Además, como lo que hoy se engloba bajo el concepto de protección abarca una cobertura mucho más amplia que la histórica, por el hecho de que la liberalización realizada ha ido afectando el contenido mismo de este, las medidas no arancelarias suelen definirse por algunos especialistas como toda regulación estatal o práctica gubernamental que introduce un tratamiento desigual para aquellos bienes producidos internamente con respecto a los bienes provenientes del exterior de producción igual o similar.

Desde la década de los ochenta y hasta la actualidad, estas prácticas se han venido multiplicando y perfeccionando de manera muy sutil hasta convertirse en el principal obstáculo al comercio internacional; con implicaciones que rebasan el estricto límite comercial, no sólo por su diversidad, sino también por el carácter complementario que ha tenido la mayoría de ellas en su aplicación.

Considerando que existe una gran cantidad y variedad de barreras no arancelarias, pasaremos a enumerar las que más se utilizan en la actualidad para regular las relaciones comerciales con el exterior:

- **I. Contingentes o cuotas a la importación**

Se trata de la imposición de un arancel superior al que está establecido para determinado producto, en caso de que las importaciones que excedan una cantidad especificada. De esta forma, se intenta limitar las cantidades importadas del bien en cuestión durante un período que puede abarcar un año. Entre los posibles efectos que puede tener la implementación de una cuota a la importación, se destacan: la reducción de las importaciones; las autoridades comerciales del país pueden tener una idea más concreta de la cantidad de bienes importados; y al reducirse la oferta de bienes procedentes del

exterior, disminuye la oferta total y pueden aumentar los precios nacionales en relación con los de otros países.

- **2. Restricciones voluntarias a la exportación**

Consisten en las medidas que adopta un país exportador para limitar la cantidad o el valor de las exportaciones de determinada mercancía hacia un país específico. Generalmente esta medida es impuesta por exigencia del país importador, siendo aceptada por el exportador para evitar que se le apliquen otras medidas restrictivas que representen mayores afectaciones.

- **3. Concesión automática de licencias**

Son medidas de carácter formal que no constituyen por sí mismas una limitación, pero incluyen ciertas medidas de control, como la vigilancia de las importaciones. Esta decisión indica que existe alguna preocupación por el posible incremento de las importaciones, generando alguna incertidumbre en cuanto a las condiciones del acceso al mercado y puede inducir a los exportadores a disminuir sus ventas al país en cuestión.

- **4. Medidas monetarias y financieras**

Estas medidas regulan el acceso a las divisas, el costo de las mismas en relación con las importaciones y definen las condiciones de pago.

- **5. Medidas monopolísticas**

Están relacionadas con mecanismos oficiales que crean una situación de monopolio, al otorgar derechos exclusivos a un agente o grupo de agentes económicos en particular.

- **6. Requisito de contenido nacional**

Con esta regulación se exige que una fracción específica de un producto final sea producida en el país que impone la medida. Puede ser utilizada como parte de la estrategia de industrialización del país.

- **7. Barreras administrativas**

Se producen cuando un país se propone restringir determinadas importaciones y no lo establece de manera oficial. Entre sus múltiples manifestaciones, sobresalen los procedimientos aduaneros que se pueden hacer más complejos, los requerimientos

sanitarios, entre otros mecanismos de control muy variados que encarecen y demoran los trámites oficiales.

Igualmente, se aplican otras reglamentaciones y exigencias que no pertenecen a las clasificaciones anteriores, como los controles de calidad previos a la expedición; los trámites aduaneros adicionales; las normas y reglamentos técnicos; los requisitos relativos a las marcas, los embalajes, el etiquetado, entre otras.

Existen también otros instrumentos de política comercial que influyen también en los intercambios de bienes entre los distintos países, que se mencionan a continuación.

Otros instrumentos de la Política Comercial

Además de las medidas clasificadas como arancelarias y no arancelarias, los gobiernos utilizan otros instrumentos con el propósito de fomentar las exportaciones y desplazar a sus competidores en los mercados externos. Entre estos instrumentos se encuentran los siguientes:

- **1. Créditos a las exportaciones**

Consisten en préstamos que realiza el Estado a productores nacionales para facilitar las operaciones de exportación, como pueden ser los préstamos a tasa de interés inferiores a las que existen en el mercado interior.

- **2. Subsidios a las exportaciones**

En ocasiones, el Estado ofrece determinadas ayudas a los productores nacionales para que puedan exportar sus mercancías a precios más competitivos en el mercado internacional, las cuales se consideran como subsidios a las exportaciones.

- **3. Dumping de divisas**

Ocurre cuando los Gobiernos intervienen en el mercado de divisas y devalúan su moneda, de manera que los productos nacionales se vuelven más competitivos cuando son exportados a otros mercados.

- **4. Dumping de mercancías**

En este caso, se refiere a las mercancías que se exportan a un precio inferior al costo de producción, o cuando se venden en el exterior a un precio por debajo del precio de venta en el mercado del país exportador o en mercados de terceros países. Tanto el dumping

de divisas y de mercancías como las subvenciones a la exportación, son considerados como formas de competencia desleal, por las distorsiones que provocan en los precios de las exportaciones.

De manera general, se debe añadir que las medidas no arancelarias resultan más atractivas porque son menos visibles y su variedad las hace más adaptables a las distintas modalidades y grados de protección que se desea otorgar a las industrias nacionales. En cambio, la mayor parte de los aranceles están consolidados o sea, existen compromisos de no aumentar los aranceles por encima de los tipos indicados, por lo que una posible modificación tendría que pasar por un proceso largo y costoso.

Desde la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en el año 1995, como organismo internacional encargado de regular el sistema multilateral de comercio, se firmaron varios Acuerdos que establecen las normas jurídicas fundamentales del comercio internacional y obligan a los gobiernos a mantener sus políticas comerciales dentro de límites convenidos.

Otras medidas para regular la actividad comercial son tratados comerciales y los convenios.

3.2.- Las negociaciones comerciales internacionales.

Las negociaciones en el Comercio Internacional se constituyen en una práctica de defensa de los intereses nacionales en término del país, de las empresas y de los comerciantes; así como de los intereses del consumidor de los productos procedentes del exterior.

En los tiempos actuales se habla de estrategias de negociación y se han desarrollado técnicas, procedimientos, medios e instrumentos que son utilizados por los negociadores teniendo en cuenta las instancias oficiales, públicas y privadas involucradas en las transacciones y que siendo afectadas una de las partes, se acude al arbitraje internacional.

Un rol fundamental juega la Organización Mundial del Comercio (OMC), quien dilucida un sin número de casos de países y empresas para buscar soluciones a los conflictos que se presentan a nivel internacional. Este organismo dispone de una estructura para tratar

diferentes temas sobre Mercancías, Servicios, Propiedad Intelectual, Solución de Diferencias, Examen de Política Comercial, Política de Competencia, entre otros.

En las Negociaciones Comerciales Internacionales, se emplazan las partes que representan los intereses de los países en la búsqueda de obtener beneficios en las transacciones de bienes y servicios.

Estas se establecen generalmente, en la entidad gubernamental encargada de las relaciones exteriores, responsable de crear las condiciones para integrar a los sectores públicos y privados. Para ello, es importante, contar con una Agenda de Negociaciones Comerciales, donde se incluyen temas de: arancelarios, acceso a mercados, agricultura, medio ambiente, servicios, inversiones, defensa comercial, entre otros.

Para realizar estas negociaciones se requiere contar con un equipo negociador multidisciplinario, capacitado, integrado por varias personas por tema, para que se puedan relevar y servir de apoyo en el proceso de negociación. Además del nivel de conocimiento, sea integro, conozca de Protocolo, debido que los participantes en una negociación comercial provienen de culturas, de costumbres y educación diferentes.

Definida la Agenda a negociar y contando con el equipo negociador, es necesario conocer la posición de los sectores público y privado. El sector privado es responsable de presentar al Ministerio de Relaciones Exteriores, la posición conforme el interés que persiga, sea oportunidades para posicionar sus productos en otros mercados (exportar), proteger la producción nacional estableciendo barreras arancelarias o para viabilizar el intercambio de información entre países.

Cuando el Estado es afectado y/o por las disposiciones establecidas en los arbitrajes y conflictos del comercio, éste interviene conjuntamente con los actores involucrados, canalizando a través del Ministerio de Relaciones Exteriores, del Ministerio de Industria y Comercio (Dirección de Comercio Exterior-DICOEX), Dirección General de Aduanas, entre otras, en lo que respecta al caso dominicano.

En nuestro país se dispone del Decreto No. 74-97, de fecha 10 de febrero de 1997, que crea la Comisión Nacional de Negociaciones Comerciales (CNNC), que integra entidades involucradas en el Comercio Internacional, sea del sector público y privado.

Como parte de la CNNC, participa la Comisión Reguladora de Prácticas Desleales en el Comercio y sobre Medidas de Salvaguardias, creada mediante la Ley No. 1-02, cuya función es realizar investigaciones para determinar la aplicación de medidas de salvaguardias, derechos antidumping, derechos compensatorios.

Sobre Dumping y Medidas de Salvaguardias se han desarrollado casos de negociaciones que han tenido como objeto de atención importaciones en los renglones de varillas, lavamanos e inodoros, tejido tubular y sacos de polipropileno, medidas y calcetines, papel higiénico y envases de vidrio.

Entre República Dominicana (RD) y Costa Rica, existió un conflicto por la importación de Sacos de Polipropileno, donde Costa Rica solicitó a la OMC la celebración de consulta de conformidad con las normas y procedimientos que se rige la solución de diferencias, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, GATT'94 y el Acuerdo sobre Salvaguardias. Hubo acercamientos para negociar entre estos dos países; no se logró acuerdo alguno y Costa Rica siguió con el proceso en la OMC, llevando a nuestro país a un Panel. El Grupo especial de la OMC determinó que RD no estaba cumpliendo con lo establecido en el Acuerdo. Se dictaminó a favor de Costa Rica, quedando RD comprometida a levantar la medida de salvaguardia, estableciendo el arancel de la Nación Más Favorecida (NMF). Detalles de estas informaciones pueden visualizarse en los portales www.cdc.gob.do y www.wto.org.

Las Negociaciones Comerciales Internacionales obligan a la profesionalización y se ha constituido en una problemática especializada para profesionales entendidos en estas temáticas.

Ante las experiencias, los organismos vinculados a las negociaciones comerciales internacionales en nuestro país, están en condiciones de acudir a nuevos escenarios en el

sentido de que se han avanzados intercambios con miras a negociaciones comerciales con Canadá, México, Chile, Taiwán, Haití, entre otros países.

3.3.- Los resultados de la estrategia comercial seguida.

La globalización puede ser entendida como el conjunto de procesos de transformación espacial y de relaciones sociales generadas por las actuales transacciones y flujos transcontinentales e interregionales a través de redes de actividades, de interacción y ejercicio de poder. Lo anterior incluye la integración comercial mundial actual como parte de los procesos que mantienen la hegemonía de Estados Unidos y la Unión Europea. Así, en la actualidad el mercado mundial agropecuario involucra "políticas de intereses geoestratégicos que sirven no sólo al nuevo orden económico del mundo, sino también al político".

El devenir de las interacciones entre los países en el mercado ha seguido diversas etapas, de manera que, después de procesos de ampliación de los márgenes de intercambios entre los países, de minimización de restricciones comerciales en las fronteras, formación de tratados y organizaciones multilaterales, hoy día se han ponderado los tratados bilaterales como estrategia mundial, los cuales tienen como determinantes no sólo las condiciones de los países involucrados, sino el marco mundial del mercado internacional, con todo el peso político que involucra el poder de los países hegemónicos frente al conjunto de países dependientes.

Este documento discute, dentro del marco de la globalización, algunas condicionantes para la renegociación de los términos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), considerándolo como el tratado modelo para el establecimiento de convenios de este tipo en otros países. En general, consideramos que dichas condicionantes se fundamentan en que este Tratado es parte de una política internacional sostenida por fuerzas y estrategias políticas de los países hegemónicos, intereses comerciales de empresas transnacionales y de grupos políticos y comerciales nacionales. En relación con México se hace referencia específicamente a los intereses de Estados Unidos.

Los Tratados de Libre Comercio (TLC), como espacios de negociación bilateral entre los países involucrados, se llevan a cabo directamente por los gobiernos de los mismos,

representando los intereses de los consorcios comerciales poderosos, generando leyes, inversiones, políticas, etcétera, que benefician principalmente a los objetivos de los países poderosos. Estos tratados han convenido al impulso de la hegemonía mundial ya que no incluyen la diversidad de controversias y actores presentes en la Organización Mundial del Comercio (OMC), lo cual favorece que los acuerdos no encuentren opositores ni contrafuerza que contravenga las posiciones de poder, es decir, los términos que se establecen en los acuerdos no dependen del conjunto de los actores nacionales, ni éstos forman parte de las decisiones del Tratado mismo. Esta negociación desigual garantiza el éxito comercial y político principalmente de los intereses de los grupos y países poderosos, lo que sostiene la gran dificultad e incluso la imposibilidad de la renegociación de los TLC y, en este caso, particularmente del TLCAN.

El TLCAN es un conjunto de tres tratados bilaterales que retoma el tratado entre Estados Unidos y Canadá de 1989, al que México se agrega. El capítulo correspondiente al Tratado de Estados Unidos–México se destaca por la desigualdad de condiciones económicas y de poder existentes entre los dos países, pero lo que marca su peculiaridad es el funcionar como modelo de una estrategia político–comercial que se ha extendido en el mundo dentro de las condiciones actuales del comercio internacional, y como tal se encuentra sujeto a las definiciones de los grupos hegemónicos de poder. Hoy existen TLC en todo el mundo, y se vislumbran como una política mundial que ha tenido éxito en términos de control de la apertura comercial de los distintos países, como instrumentos de acumulación de actores determinados, de control de las dinámicas nacionales de los países subordinados, de explotación y acumulación de riqueza para unos cuantos grupos económicos y políticos y algunos países.

Este trabajo argumenta los diferentes procesos que condicionan el TLCAN, que se encuentran vinculados a la hegemonía del mercado mundial por parte de Estados Unidos. Estos procesos han iniciado, impulsado y desarrollado las políticas neoliberales de ampliación de la explotación y por ende de la hegemonía, mostrando parte de los cambios de la gran transformación del mundo por el mercado, en su versión actual neoliberal. El análisis se introduce con el apartado del mercado agroalimentario que muestra los nuevos elementos que dan cauce al inicio de la globalización, esto es, la confrontación entre Estados Unidos y la Unión Europea, lo que reorganiza las disputas y los términos del

poder de los países hegemónicos frente al resto del mundo. La formación de la disputa de estas dos potencias se genera en el marco del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés: General Agreement on Tariffs and Trade), el cual adquiere el papel de la instancia de diferendo entre los países, estableciendo pautas, precios y políticas a nivel mundial que favorecen el acaparamiento del mercado internacional. En el siguiente apartado se aborda una segunda etapa en la organización de las disputas mundiales, la etapa de la OMC, en la que el mercado pasa de ser un ámbito de intercambio de productos a integrar un mercado de servicios, telecomunicaciones, salud, políticas públicas, etcétera; sin embargo, ante el conflicto tan férreo que se da entre los países dependientes y hegemónico no se logra consolidar y expandir el funcionamiento de la OMC, y se cae en su fracaso. Ante esto, se pasa a la etapa de dominio de los TLC, que es abordada en el apartado subsecuente; estos Tratados son considerados parte de la estrategia que, por el momento, garantiza la posibilidad de arribar a acuerdos entre los países, lo que en la OMC ya no se ha logrado. Los TLC permiten sostener la introducción y ampliación del mercado en las economías de los países y sociedades, manteniendo la relación de dominio de los países hegemónicos. En este marco, el último apartado aborda la situación nacional mexicana particular, que complementa el escenario que dificulta la renegociación del TLCAN, como los engranes locales de procesos que se encuentran determinados en las esferas mundiales. Es decir, el planteamiento del análisis de este documento sustenta que los determinantes para la no renegociación del TLCAN empiezan y se sostienen en la hegemonía político-económica del mercado mundial, a la que los actores nacionales se engarzan, para garantizar la continuidad de dicho Tratado.

EL MERCADO MUNDIAL AGROALIMENTARIO Y LOS ESPACIOS MUNDIALES DE NEGOCIACIÓN

En etapas anteriores de la historia mundial el dominio político entre los países se había ejercido a partir de conflictos militares, guerras y procesos coloniales. Hoy, con el impulso del neoliberalismo y los procesos de desregulación y apertura de las economías nacionales, el mercado se convierte en el ámbito primordial de confrontación y diferenciación política, que marca una tendencia de mercantilización de los procesos políticos, como etapa específica del desarrollo actual del capitalismo.

El análisis de los cambios en la conformación de los mercados mundiales de los siglos XVIII y XIX, realizado por Polanyi, lleva a reconocer una "gran transformación"; al filo del siglo XXI el complejo de procesos políticos, económicos y sociales marca la continuidad de la gran transformación sólo que con mayores impactos en la extensión, intensidad y velocidad de dicho complejo de procesos, que trasciende la esfera de los intercambios de productos hacia interacciones y ejercicios de poder.

La reconstitución del poder es la característica de la globalización actual, la cual se fundamenta en la institucionalización de las redes y centros de poderes globales, así como en el cambio de las funciones y autoridad de gobiernos nacionales. Se sustituyen los patrones tradicionales de inclusión y exclusión, restringiendo las élites económicas y vínculos con las políticas, teniendo consecuencias en los procesos de acaparamiento, control, así como en la estratificación social en términos de reorganización de la riqueza y de la pobreza, en donde particularmente los grupos en condiciones de pobreza se incrementan (actualmente 2 100 millones de personas subsisten con menos de dos dólares diarios, y 880 millones de personas con menos de un dólar al día.³ Entonces, retomando estas características, la globalización se entiende como la transformación de la organización de la sociedad.⁴

En esta nueva organización, el mercado mundial se erige como un espacio de poder y de hegemonía de algunos países, lo que va mucho más lejos de ser solamente un espacio de intercambio de productos para satisfacer necesidades. Sin embargo, dentro de las múltiples transacciones y negociaciones que este espacio implica, el mercado de productos agroalimentarios particularmente cobra relevancia frente a otras ramas de la producción, al referirse a elementos estratégicos para la subsistencia del conjunto de la humanidad. Por supuesto que las diferentes ramas de producción y comercialización tienen gran importancia económica y representan cada vez mayor proporción del flujo mundial de divisas. Así, del total del comercio mundial las exportaciones agrícolas y agroalimentarias ocupan menos del 10%,⁵ y a pesar de esto, dicha rama mantiene importancia política del orbe al tratarse de bienes prioritarios para toda población humana (el 80% de la población mundial está involucrada directamente en este mercado, considerando básicamente la demanda real, es decir, incluyendo los compradores reales), significando mercancías estratégicas en la dinámica del mercado mundial para el sustento

del poder, basado en la capacidad o no de la autosuficiencia alimentaria de cada nación. De esta manera el mercado mundial agrícola representa un espacio de controversia, poder y dominio mundial, e incluso es bastión de negociación de otras ramas de la producción, como se ha visto en las negociaciones y ejes de disputa al interior de la OMC, representando la primer condicionante en las controversias actuales.

De acuerdo con la capacidad de autosuficiencia alimentaria, los países subdesarrollados requieren cubrir parte de sus demandas nacionales de alimentos en el mercado internacional, según sea la magnitud de su déficit productivo. Otros países han logrado satisfacer sus necesidades internas obteniendo autonomía en este campo, como se trata de los países hegemónicos, especialmente Estados Unidos y la Unión Europea, al contar con grandes excedentes de producción de los cuales dependen los países deficitarios. El marco de estas relaciones se ha dado dentro de instancias multilaterales para establecer reglas, acordar términos y dirimir diferencias, etcétera, marcadas por el control del mercado mundial.

Dicho control ha pasado, de estar básicamente en el poder de Estados Unidos, a la disputa con los países europeos a partir de la constitución de la Comunidad Económica Europea (CEE), momento en que Estados Unidos ha tenido que competir y compartir los mercados; primeramente frente a los propios países europeos quienes definieron una política de prioridad comunitaria, en la que establecieron una tarifa especial a las importaciones de terceros, poniendo en desventaja a los productos estadounidenses frente a los productos internos. Posteriormente estas potencias se confrontaron en el reparto de las demandas de los países deficitarios, limitando los márgenes de poder de la potencia americana, como hasta el momento se mantiene.

Este movimiento de la hegemonía comercial y política marcó una etapa diferente en la dinámica del comercio mundial, que abarca desde la conformación de la CEE hasta la de la OMC (1962 a 1995), en que se dieron diferentes tipos de "guerras" entre Estados Unidos y Europa: la avícola, la de la carne, de las hormonas, de la soya, las de todo tipo de subvenciones, las de los sustitutos de cereales, y la de las oleaginosas.⁶ El marco de negociación era el GATT, instancia que, en realidad, no llegó a constituirse como un organismo oficial internacional, pero dio pie a un proceso transitorio y conflictivo de

liberalización del comercio internacional. Funcionó a partir de sesiones multilaterales, conformando las llamadas Rondas, que se inauguraron en 1947. Este Acuerdo surge como un convenio de la posguerra, para impulsar el desarrollo a partir de la agilización del comercio entre los países, bajo tres principios básicos de impulso al "libre mercado y mercado leal". El primero se refiere a la reciprocidad y no discriminación entre los países. Las ventajas comerciales acordadas por un país deben alcanzar a los demás países contratantes, dando igual trato a los productos internacionales que a los nacionales; prohibir el *dumping* y las subvenciones a las exportaciones. El segundo es la disminución general y progresiva de los derechos de aduana; este principio es el que obliga a las negociaciones multilaterales a los países socios con la intención de reducir las tarifas. El tercer eje plantea la libre importación y exportación sin restricciones.

Las confrontaciones entre Estados Unidos y la CEE guían las negociaciones de todos los países participantes, aunque los otros lo hagan de manera subordinada. Estas confrontaciones se mantienen entre las acciones ofensivas, contraofensivas y defensas mutuas. Estados Unidos manifiesta claramente su condición de ser la potencia principal mundial, heredera de una tradición de enfrentar los conflictos, tanto en la guerra como en la negociación. Por su parte Europa, como potencia emergente, enfrenta en cada momento los conflictos, observando y adecuando sus intereses a la dinámica de las negociaciones. Cada vez, a lo largo de cada Ronda, las discusiones se hacían más complejas y competitivas, de tal manera que para 1962 se iniciaron ya las primeras acusaciones por parte de Estados Unidos a la CEE de falsear las reglas del libre comercio mundial, al constituir la unión aduanera y la zona de libre intercambio comunitaria, e impedir acceso de los productos de Estados Unidos, ante lo que la Comunidad Europea tuvo que aceptar la importación de oleaginosas estadounidenses sin derechos de aduana.

En general, puede decirse que el rubro de productos agrícolas se mantuvo como el más conflictivo en las discusiones cotidianas, anuales y periódicas multilaterales. Así, para el último periodo de reuniones del GATT (la Ronda de Uruguay 1986–1994) se planteó el objetivo de la inclusión de la reglamentación en el comercio de servicios y telecomunicaciones, que ocupaban cada vez mayor peso en el mercado mundial; sin embargo, las discusiones principales giraron alrededor de dos conflictos: la exigencia de Europa de limitar la exportación estadounidense de sustitutos de cereales; y el otro se

dio cuando España y Portugal se adhirieron a la CEE y en vez de comprarle trigo a Estados Unidos lo hicieron a la propia Comunidad.

En relación con esto se puede ver que las negociaciones agrícolas en el GATT siempre se llevaron a cabo fuera de los principios establecidos y dependieron de las políticas de dichos países poderosos. Así, los principios de transparencia de las tarifas y la no subvención a la producción nacional que se argumentaban como los ejes del mercado libre, siempre fueron contrariados. Por ejemplo, en 1993 la CEE reforma la Política Agrícola Común (PAC) con lo que pretende adecuar sus prioridades a las exigencias de los acuerdos multilaterales, sin perder el impulso de la propia PAC y la influencia ganada a nivel mundial; de esta manera se elimina la subvención directa a la producción y se sustituye con apoyo directo al ingreso del productor, se establece un programa de restricción de tierras agrícolas, así como de reducción paulatina de la producción cerealera a partir de compensación por cada hectárea en descanso, para granos y leche, principales productos europeos, disminuye precios y cuotas de cada productor; como parte de las reformas se inician los proyectos de desarrollo rural, de protección del medio ambiente, programas de reforestación en tierras en descanso, de ecoturismo, de apoyo al ingreso, etcétera. Parte de los resultados refieren que se impulsó la concentración de los apoyos pasando como beneficiarios de 40% anteriormente a que 20% de los productores reciben el 80% del total.

Sin embargo, se observa también que a pesar de estas reformas el monto de los apoyos se mantiene en el mismo nivel histórico de 50 000 millones de dólares anuales a la agricultura, es decir los apoyos no disminuyen, sino que sólo por la presión general del retiro de las subvenciones, éstas se reacomodan sin abandonar el impulso productivo. Por su parte Estados Unidos, en 1996, establece la Farm Bill, política que por primera vez y a diferencia de todos los años anteriores, plantea disminución de apoyos para la exportación de productos, asimismo se modifican las formas de apoyo a los productores restringiéndolos; sin embargo, para 1998, ante la crisis que en ese momento se desató, se vuelve a apoyar grandemente con 180 000 millones, programados para los siguientes diez años, como subvenciones a los agricultores, marcando nuevamente una política que refuerza el proteccionismo, misma que hasta el momento no se ha dejado.

Así, las potencias mundiales en esos momentos sólo cambiaron el sentido de las subvenciones de manera que pudieran sostener dentro de las políticas agrícolas nacionales la protección de la alta productividad de sus agriculturas y de la comercialización de productos desde distintas estrategias. Considerando el planteamiento general del GATT, se observa que a lo largo de tres décadas (1962–1994) las negociaciones y la reconfiguración de la hegemonía mundial en el marco de dicho Acuerdo estuvieron permeadas por una contradicción de fondo, pues mientras los ejes de las negociaciones giraban en torno de la liberalización comercial total, las políticas nacionales mantenían prácticas proteccionistas y sistemas de subvenciones en los que basaban su propia fortaleza productiva y su desarrollo económico, así como el impulso y auge de sus procesos de modernización, y en última instancia de los poderes hegemónicos de las potencias mismas.

La etapa del GATT es considerada como la de la confrontación de las potencias Estados Unidos–Europa, relación que se verá modificada en los procesos subsecuentes.

Unidad 4

LA INTEGRACION EUROPEA Y LOS ACUERDOS CON MEXICO

4.1.- Las razones de la importancia de la integración europea.

La Unión Europea (conocida también como UE) es una de las comunidades geopolíticas más importantes del mundo ya que agrupa a un gran porcentaje de los países más desarrollados del planeta. Esta comunidad tiene como objetivo principal la puesta en común de proyectos que abarquen cuestiones económicas, políticas, sociales y culturales que permitan que esta región del planeta pueda encarar de forma conjunta diferentes problemáticas. La Unión Europea se creó hacia mediados del siglo XX (1951), especialmente luego de finalizada la Segunda Guerra Mundial, con el fin último de trabajar en conjunto por el bien del total de los países que la compongan y evitar que conflictos internacionales opaquen o impidan el desarrollo integral de la región.

La Unión Europea podría considerarse la consumación final de diversos proyectos de unión e **integración** que caracterizaron históricamente al continente. Dicho esto, es importante señalar que es recién su **formación** el momento en que tomó forma la idea de un conjunto de muchos miembros frente a las típicas alianzas o tratados entre un pequeño grupo de países estratégicos. Hoy en día, los países que forman la Unión Europea son la mayor parte de los países del continente. Países como Rusia, Noruega, Suiza y Ucrania no forman parte de ella, mientras otros están siendo considerados actualmente como candidatos a integrarla (Islandia, Turquía, los países de la región de los Balcanes).

La Unión Europea se rige con conferencias intergubernamentales en las que los roles de los países va variando periódicamente. El objetivo de las políticas tomadas por la Unión Europea es, tal como se dijo, contribuir a la unión y al trabajo conjunto de las regiones que integran esta comunidad, pudiéndose así establecer políticas económicas en común

que den importancia a la **producción** de cada región y que las protejan de producciones de otros mercados, alentar la formación de gobiernos que respeten determinadas pautas de **democracia** o de participación, elevar el rol de la cultura europea en otros espacios, etc. Como sucede con todas las comunidades regionales, la UE permite así a sus miembros conformar su identidad como parte de un continente y enlazarse de manera más directa y cercana con los países vecinos.

Desde su fundación en 1957 la **Unión Europea** se ha convertido en un territorio donde sus habitantes tienen un marco de intereses compartidos. Además de la moneda única, hay toda una serie de políticas comunes: ayudas a la agricultura, becas de estudio en el extranjero, eliminación de aranceles en las exportaciones, acuerdos comerciales con otras zonas del mundo, reconocimiento de los títulos universitarios de las distintas naciones, etc.

En la localidad de Schengen en Luxemburgo se firmó en 1985 uno de los acuerdos fundamentales de la Unión Europea

El denominado espacio Schengen se refiere a la posibilidad de viajar por los países de la UE sin controles fronterizos. Básicamente, se consigue que toda Europa sea como un único estado.

Casi todos los países de la UE integran este espacio y también se han sumado otras naciones, como Islandia, Noruega, Suiza y Liechtenstein. Este tratado beneficia igualmente a los ciudadanos no europeos, ya que si tienen un visado en un país integrado dentro de Schengen pueden desplazarse con libertad dentro del mismo. Con esta zona libre de controles fronterizos se benefician tanto los ciudadanos como las empresas. Solamente se realizan controles de tipo policial cuando existe alguna amenaza para la seguridad o sospechas relacionadas con la delincuencia organizada.

Con el fin de mejorar el sistema de **información** entre las distintas policías europeas se han creado dos programas específicos: el Sistema de Información de Schengen (SIS) y el Sistema de Información de Visados (VIS).

En los últimos años se ha iniciado un programa para mejorar los controles en las fronteras exteriores de la UE. En síntesis, con este acuerdo se pretende favorecer la **integración** de la UE sin perjudicar los sistemas de seguridad.

Un acuerdo que se encuentra en peligro por el flujo masivo de refugiados

En los últimos años el territorio europeo ha recibido oleadas de refugiados y de solicitantes de asilo de países como Siria, Irak, Afganistán o Pakistán. Debido a ello, algunos países están desbordados y por este motivo se han vuelto a incorporar los controles fronterizos.

Si esta medida se extendiera podría significar el fin de facto del Acuerdo de Schengen. Esta circunstancia podría representar un obstáculo para la industria europea, ya que su sistema de producción depende de la libre **circulación** de mercancías.

En este escenario, los controles en las fronteras provocarían retenciones y atascos en la circulación, lo cual acabaría incrementando los costes de producción.

Hay que recordar que un alto porcentaje del **comercio exterior** francés o alemán se realiza dentro de las fronteras de la Unión Europea.

Para algunos analistas los nuevos controles fronterizos deberían armonizarse mejor y mantener criterios iguales en todos los países de la UE.

La Unión Europea (conocida también como UE) es una de las comunidades geopolíticas más importantes del mundo ya que agrupa a un gran porcentaje de los países más desarrollados del planeta. Esta comunidad tiene como objetivo principal la puesta en común de proyectos que abarquen cuestiones económicas, políticas, sociales y culturales que permitan que esta región del planeta pueda encarar de forma conjunta diferentes problemáticas. La Unión Europea se creó hacia mediados del siglo XX (1951), especialmente luego de finalizada la Segunda Guerra Mundial, con el fin último de trabajar en conjunto por el bien del total de los países que la compongan y evitar que conflictos internacionales opaquen o impidan el desarrollo integral de la región.

La Unión Europea podría considerarse la consumación final de diversos proyectos de unión e **integración** que caracterizaron históricamente al continente. Dicho esto, es importante señalar que es recién su **formación** el momento en que tomó forma la idea de un conjunto de muchos miembros frente a las típicas alianzas o tratados entre un pequeño grupo de países estratégicos. Hoy en día, los países que forman la Unión

Europa son la mayor parte de los países del continente. Países como Rusia, Noruega, Suiza y Ucrania no forman parte de ella, mientras otros están siendo considerados actualmente como candidatos a integrarla (Islandia, Turquía, los países de la región de los Balcanes).

La Unión Europea se rige con conferencias intergubernamentales en las que los roles de los países va variando periódicamente. El objetivo de las políticas tomadas por la Unión Europea es, tal como se dijo, contribuir a la unión y al trabajo conjunto de las regiones que integran esta comunidad, pudiéndose así establecer políticas económicas en común que den importancia a la **producción** de cada región y que las protejan de producciones de otros mercados, alentar la formación de gobiernos que respeten determinadas pautas de **democracia** o de participación, elevar el rol de la cultura europea en otros espacios, etc. Como sucede con todas las comunidades regionales, la UE permite así a sus miembros conformar su identidad como parte de un continente y enlazarse de manera más directa y cercana con los países vecinos.

Desde su fundación en 1957 la **Unión Europea** se ha convertido en un territorio donde sus habitantes tienen un marco de intereses compartidos. Además de la moneda única, hay toda una serie de políticas comunes: ayudas a la agricultura, becas de estudio en el extranjero, eliminación de aranceles en las exportaciones, acuerdos comerciales con otras zonas del mundo, reconocimiento de los títulos universitarios de las distintas naciones, etc.

En la localidad de Schengen en Luxemburgo se firmó en 1985 uno de los acuerdos fundamentales de la Unión Europea

El denominado espacio Schengen se refiere a la posibilidad de viajar por los países de la UE sin controles fronterizos. Básicamente, se consigue que toda Europa sea como un único estado.

Casi todos los países de la UE integran este espacio y también se han sumado otras naciones, como Islandia, Noruega, Suiza y Liechtenstein. Este tratado beneficia igualmente a los ciudadanos no europeos, ya que si tienen un visado en un país integrado dentro de Schengen pueden desplazarse con libertad dentro del mismo. Con esta zona libre de controles fronterizos se benefician tanto los ciudadanos como las empresas. Solamente se

realizan controles de tipo policial cuando existe alguna amenaza para la seguridad o sospechas relacionadas con la delincuencia organizada.

Con el fin de mejorar el sistema de **información** entre las distintas policías europeas se han creado dos programas específicos: el Sistema de Información de Schengen (SIS) y el Sistema de Información de Visados (VIS).

En los últimos años se ha iniciado un programa para mejorar los controles en las fronteras exteriores de la UE. En síntesis, con este acuerdo se pretende favorecer la **integración** de la UE sin perjudicar los sistemas de seguridad.

Un acuerdo que se encuentra en peligro por el flujo masivo de refugiados

En los últimos años el territorio europeo ha recibido oleadas de refugiados y de solicitantes de asilo de países como Siria, Irak, Afganistán o Pakistán. Debido a ello, algunos países están desbordados y por este motivo se han vuelto a incorporar los controles fronterizos.

Si esta medida se extendiera podría significar el fin de facto del Acuerdo de Schengen. Esta circunstancia podría representar un obstáculo para la industria europea, ya que su sistema de producción depende de la libre **circulación** de mercancías.

En este escenario, los controles en las fronteras provocarían retenciones y atascos en la circulación, lo cual acabaría incrementando los costes de producción.

Hay que recordar que un alto porcentaje del **comercio exterior** francés o alemán se realiza dentro de las fronteras de la Unión Europea.

Para algunos analistas los nuevos controles fronterizos deberían armonizarse mejor y mantener criterios iguales en todos los países de la UE.

4.2.- 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 (UE). El 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.

Este es considerado como uno de los instrumentos de cuarta generación más completos, tanto de México como de la UE, dando como 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, concretándose hasta la fecha aquellos con Chile, Colombia, Perú, Cariforum y Centroamérica.

En lo que respecta a la asociación económica, el AG incluía un mandato para la negociación de un área de libre comercio. 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. Este artículo analiza los flujos comerciales entre México y la UE a fin de generar un aporte analítico que subraye las lecciones aprendidas y los retos que aún permanecen en el contexto del AG.

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 (Tabla 1). 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, con excepción del petróleo. En 1999-2012, el comercio de automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios han representado, en promedio, 53,6% del total de las exportaciones a la UE. En 2012, los bienes manufacturados constituyeron 57,2% de las exportaciones mexicanas a la UE; 37,7% de esos bienes correspondió a maquinaria y equipamientos de transporte, 26,6% a combustibles, principalmente petróleo crudo, y 10,9% a equipos electrónicos e instrumentos fotográficos.

Las exportaciones de productos primarios alcanzaron un 35,4% de las exportaciones totales en 2012, donde los productos agrícolas y el pescado representaron un 5,4%. 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. Sin embargo, los productos agrícolas todavía representan el 7,9% de las exportaciones mexicanas a la UE, por lo que a fines de 2013 México declaró su interés por aumentar el comercio agroalimentario, para lo que será necesario modificar algunas medidas sanitarias y fitosanitarias, particularmente para pescado, camarones y plátano.

Las importaciones mexicanas provenientes de la UE muestran un comportamiento similar en el mismo periodo. Los productos del sector industrial se ubican en la primera posición. No obstante, estos han perdido participación en el total de las importaciones, mientras que los productos agropecuarios han ganado presencia.

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. En términos de servicios, se intercambiaron prestaciones en los sectores de viajes, transportes marítimo y aéreo y construcción, aunque también se destacan los servicios de computación e información.

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. La industria mexicana amplió su mercado externo para productos nuevos como teléfonos celulares, receptores de voz, equipo electrónico y equipo médico, generando un crecimiento de nuevos productos del 37% en comparación con los productos que ya se exportaban.

Entre los actores mexicanos que más han aprovechado el TLCUEM están los productores de bienes intermedios industriales, algunas hortalizas y bienes de la industria alimentaria como la cerveza, el tequila y el jugo de naranja. Vale la pena resaltar que algunos de los principales productos mexicanos que se exportan a la UE provienen de empresas que cuentan con capitales europeos.

México, seguido por Brasil, participa activamente en cadenas de valor europeas, siendo el comercio intra-industrial relativamente más alto con Alemania, Reino Unido y Francia. No

obstante, no se ha logrado diversificar el comercio exterior, pues Estados Unidos (EE.UU.) sigue siendo por mucho su principal socio comercial.

En 2012 el total de las exportaciones mexicanas ascendió a US\$ 370,9 mil millones, de las cuales 80,5% se concentraron en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Estados Unidos se ubicó como el principal destino de las exportaciones con 77,6% del total, mientras que Canadá recibió 2,9%. La UE tuvo una participación del 6% del total de las exportaciones. España y Alemania fueron los principales destinos con 1,9% y 1,2%, respectivamente (Figura 1).

En importaciones, se observa una tendencia similar. En 2012, 52,6% provinieron de EE.UU. y Canadá. La UE representó 11%, principalmente con productos de Alemania, Italia y España. La participación de las importaciones de países con los que México no ha firmado tratados de libre comercio fue mayor que la del conjunto de países con los que existe un acuerdo, representando 29% y 7,4% del total de las importaciones, respectivamente.

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.

La primacía por el comercio originó que las cuestiones políticas y de cooperación se vieran rezagadas en los primeros años de vigencia del AG. En efecto, las motivaciones comerciales fueron el principal motor de las negociaciones entre México y la UE.

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.

Un logro importante es el 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 y su mecanismo de asignación se convierta en una barrera implícita para los exportadores. Sin embargo, tanto el TLCUEM como el soporte institucional que ha sido requerido para su implementación, fueron diseñados e impuestos en México según el modelo y los intereses de la UE, lo que ha resultado costoso y, en ocasiones, excesivamente burocrático para las contrapartes mexicanas.

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. Por ejemplo, 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.

Otra lección importante tiene que ver con los proyectos de cooperación para fomentar el comercio. En particular, resaltan tres que ya concluyeron: 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.

“Es importante que otros países latinoamericanos pongan especial atención al cumplimiento y seguimiento del calendario de desgravación de los productos agrícolas sensibles establecidos por los acuerdos comerciales con la UE y de otros acuerdos en el ámbito multilateral.”

Un aspecto adicional que 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. En el caso de los productos agroalimentarios, algunos de los nuevos miembros de la UE tienen una estructura productiva similar a la mexicana, como Polonia y Rumania, por lo que pueden convertirse en competidores directos con ventajas de localización que inciden en costos más bajos de transporte y comercialización.

Un mecanismo viable para enfrentar esta nueva competencia podría ser el aprovechamiento de los tratados de libre comercio entre México y otros países de la región, por ejemplo con Centroamérica, para tratar de negociar una acumulación de origen. Esto permitiría que los productores agrícolas centroamericanos y mexicanos utilicen las economías de escala y la especialización, se fomente el desarrollo económico de las zonas rurales y se aumente la competitividad de los productos agroalimentarios en los mercados europeos. Los países centroamericanos también presentaron una propuesta de acumulación regional en las negociaciones del Acuerdo de Asociación con la UE pero, hasta la fecha, la UE no ha presentado su postura oficial al respecto.

Por otro lado, el TLCUEM estableció cláusulas de revisión encaminadas a la liberalización de algunos productos agrícolas sensibles, las cuales tenían que llevarse a cabo, a más tardar, tres años después de la entrada en vigor del acuerdo. A pesar de ello, el inicio de las negociaciones se retrasó poco más de un año y siguen en proceso. Es importante que otros países latinoamericanos pongan especial atención al cumplimiento y seguimiento del calendario de desgravación de los productos agrícolas sensibles establecidos por los acuerdos comerciales con la UE y de otros acuerdos en el ámbito multilateral, como el de banano, a fin de crear un entorno favorable para los productos de la región, especialmente aquellos provenientes de la agricultura familiar y de pequeña escala.

Finalmente, vale la pena señalar que el sector de comunicaciones y transportes cobró un papel relevante en el Plan Ejecutivo Conjunto de la Asociación Estratégica entre México y la UE, establecido en 2010. Las partes se comprometieron a proponer acciones encaminadas a mejorar la conectividad aérea entre México y la UE con el objetivo de favorecer la expansión de los flujos comerciales y turísticos. Centroamérica, por ejemplo, podría aprovechar la inclusión de Panamá en el Acuerdo de Asociación con la UE para tener un mayor acceso a mejores servicios de logística relacionados con el tránsito interoceánico.

Conclusiones

A 14 años del AG, México no ha logrado diversificar sus relaciones comerciales y existe un aprovechamiento limitado del instrumento debido a la falta de una política comercial agresiva por parte del gobierno mexicano para promover el comercio con Europa, a los desafíos que enfrentan los empresarios mexicanos para competir en el mercado europeo y a las ventajas comerciales en el marco del TLCAN y a su cercanía geográfica.

No obstante, México presenta hoy la canasta más diversificada de productos de exportación de toda América Latina y el Caribe (ALC) a la UE, experimentando un incremento importante en productos como vehículos para personas, instrumentos médicos y partes de teléfonos.

Las lecciones aprendidas del AG entre México y la UE, de las cuales otros países latinoamericanos pueden replicar, tienen que ver con los proyectos de cooperación para fomentar el comercio, la administración del AG, en general, y del TLCUEM, en particular; el seguimiento al calendario de desgravación; la necesidad del fortalecimiento institucional y la creación de infraestructura de transporte y telecomunicaciones. No debe restarse importancia al potencial de la integración regional, la cooperación bilateral y los mecanismos de triangulación UE-México-ALC.

Para ello, resulta clave que los países latinoamericanos tengan sus prioridades, regionales y nacionales muy bien definidas. Específicamente, es importante tener claros cuáles son los productos más sensibles y sus variaciones estacionales, las ventajas (estacionales y preferenciales) que los productos latinoamericanos pueden llegar a tener en los mercados de consumo europeos, así como las necesidades de inversión prioritarias para promover la innovación y la competitividad.

De igual manera, es relevante fortalecer el proceso de integración en la región, sobre todo en cuestiones relacionadas con la armonización de los niveles de tasas y reglas del impuesto al valor agregado y de los impuestos selectivos al consumo, con el objetivo de promover cadenas de valor sub-regionales, fomentar el comercio intrarregional y mejorar la competitividad en un ambiente de mayor inserción en los mercados internacionales, sobre todo de las Pymes.

La firma de un acuerdo transatlántico entre la UE y EE.UU. podría presentar retos importantes ante los beneficios obtenidos por TLCUEM. La entrada en vigor de dicho acuerdo podría generar ganancias adicionales para la UE de alrededor de €119 billones por año, cuyo riesgo principal es la modificación de los flujos comerciales y de inversión extranjera directa (IED) de algunos miembros de la UE hacia México. De todas formas, la UE necesita analizar cuidadosamente el factor China pues es probable que el país asiático la sobrepase como segundo socio comercial de ALC.

En IED y transferencia tecnológica, China se encuentra más atrasada con respecto a la UE. Esta situación abre una posibilidad de trabajo entre la UE y ALC si la primera sostiene procesos que contribuyan al desarrollo de pymes proveedoras de bienes y servicios. A pesar de esta ventaja, es necesario reconocer que China ya ha comenzado a trabajar con pymes de la región, particularmente en Brasil con el establecimiento de *joint ventures*. El incentivo que puede darse a la participación de empresas latinoamericanas en cadenas de valor europeas como proveedoras de bienes y servicios intermedios puede ser también considerado como una ventaja competitiva de la UE frente a China.

Si bien el pilar comercial del AG México-UE dinamizó las relaciones a través del TLCUEM, es indispensable tener presente que un acuerdo de este tipo, por sí solo, no implica automáticamente una mejora en las condiciones de bienestar de la población. El entorno político-económico es fundamental para aprovechar las ventajas que estos tratados pueden representar, por lo que deben ir acompañados de políticas complementarias que promuevan la innovación, el avance tecnológico, el desarrollo del capital humano, el respeto a la propiedad industrial e intelectual, la inversión en infraestructura y la promoción de nuevos productos comerciales con mayor valor agregado.

Para promover el aprovechamiento del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (UE) y evaluar los avances alcanzados en materia de cooperación económica, la Secretaría de Economía y la Delegación de la Unión Europea en México organizaron el Seminario “Facilitación Comercial y Negocios entre México y la Unión Europea”.

Este seminario presentó los resultados más destacados del Proyecto de Facilitación del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (PROTLCUEM), cuyo presupuesto de 19 millones de euros fue cofinanciado por partes iguales por el Gobierno

Federal y la Comisión Europea con el objeto de facilitar, agilizar y fortalecer las relaciones comerciales y económicas entre México y la Unión Europea.

En el marco de este Seminario, ambas partes destacaron que seguirán trabajando en programas de cooperación económica que promuevan la facilitación comercial y la asistencia técnica a las empresas, en especial a las pequeñas y medianas empresas.

La Secretaría de Economía y la Comisión Europea han construido una relación de confianza a través de los proyectos de cooperación económica implementados como el Programa Integral de Apoyo a Pymes (PIAPYME) y el Proyecto de Facilitación del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (PROTLCUEM).

Durante 2010, México exportó a la Unión Europea bienes por un monto de 17 mil 383 millones de dólares e importó un monto de 32 mil 623 millones de dólares, generando un intercambio comercial total de más de 50 mil millones de dólares.

Entre los principales productos exportados por México a la Unión Europea destacan los automóviles, teléfonos celulares, instrumentos y aparatos de medicina, cirugía, odontología o veterinaria, computadoras y otros; mientras que algunos de los productos importados son medicamentos, automóviles y aparatos para la fabricación de circuitos eléctricos.

Actualmente, México ocupa el lugar 18 como exportador para la Unión Europea y el 24 como importador, mientras que la Unión Europea se ha consolidado como segundo destino de las exportaciones mexicanas y segunda fuente de inversión extranjera de México.

De 1999 al 2010, la Inversión Extranjera Directa de la Unión Europea en México suma los 96 mil 924 millones de dólares, en sectores como industria manufacturera, servicios financieros y restaurantes y hoteles.

El PROTLCUEM ha contribuido a la facilitación de los flujos de exportación de los estados del sur-sureste del país, en casos específicos como la miel, donde destacan los altos estándares de calidad de este producto sobre todo de estados como Yucatán, seguido por Veracruz, Campeche, Jalisco, Guerrero, Chiapas, Puebla y Quintana Roo. Otro sector que ha diversificado sus exportaciones es el pesquero, pues los empresarios han podido exportar productos como camarón, sardina, callo de hacha, ostión, almeja, tilapia y otras especies de escama a mercados europeos. Actualmente, México es el segundo proveedor de pulpo en el mercado europeo.

México, tan sólo en 2010, captó más de 28 millones de dólares por concepto de exportaciones de carne de caballo en cortes finos a la UE, principalmente a Bélgica, Francia, Italia y Países Bajos. México, en ese año, fue el tercer proveedor del mercado único.

El PROTLCUEM ha fortalecido la relación de trabajo y la confianza entre el Gobierno de México y la Comisión Europea, lo que ha contribuido a crear un ambiente favorable para la ejecución de nuevos proyectos de cooperación, como el Programa de Competitividad e Innovación, PROCEI, a cargo de ProMéxico, que a partir de 2011 buscará la promoción del acceso de las PYMES mexicanas al mercado de bienes y servicios de la Unión Europea.

El PROTLCUEM agrupa dependencias, organismos y entidades del Gobierno Federal que se interrelacionan con la administración de ese Tratado y el intercambio comercial con la Unión Europea.

Estas entidades son: la Dirección General de Normas y la Dirección General de Inversión Extranjera de la Secretaría de Economía; la Administración General de Aduanas; el Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria; la Comisión Federal de Competencia; la Procuraduría Federal del Consumidor, el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, la Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios y la Comisión Nacional de Acuicultura y Pesca.

Bibliografía básica y complementaria:

Linkografía:

- <http://www.reingex.com/Asia-TLC-Acuerdos.shtml>
- https://www.bbvarresearch.com/wp-content/uploads/2015/05/DT15-13_TLCUEM.pdf
- http://www.2006-2012.economia.gob.mx/files/Monografia_Sector_Acero.pdf
- <http://fcaenlinea.unam.mx/2006/1234/docs/unidad11>
- <https://aduanasdigital.gob.do/2013/10/22/comercio-internacional/>
- <https://www.importancia.org/acuerdo-schengen.php>

Bibliografía

- Aguilar Gómez, Javier de J. La Productividad Agrícola en los Países de Norteamérica, Ed. Siglo XXI, México, 1990.
- Aguilar Gómez, Javier de J. "Agricultura Mexicana: ¿Gradual integración comercial con USA y Canadá?", en Momento Económico, núm. 55, IIEc -UNAM, México, mayo-junio de 1991.
- Aguilar Zinser, Adolfo. México y EU hacia el año 2000 Integración Silenciosa o Alianza Concertada, Ed. Nueva Sociedad -UNITAR-FNUAP, Caracas, Venezuela, 1994.
- Aguilar Zinser, Adolfo. "Petróleo en el TLC", en Periódico El Financiero, México, 22 de febrero de 1991.
- Aho, Michael y Ostry, Sylvia. "Bloques de Comercio: Política Pragmática o Problemática", Rev. Perspectivas Económicas, México, Enero de 1990.
- Alba, Francisco. "El Tratado de Libre Comercio y la Emigración Mexicana a EU", en Rev. Comercio Exterior, vol. 43, núm. 8, Agosto de 1993.