



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE DERECHO
SEMINARIO DE ESTUDIOS JURÍDICO-ECONÓMICOS

**“LA POLÍTICA EXTERIOR DEL ESTADO MEXICANO
CON RESPECTO AL MERCOSUR. ¿ES POSIBLE UNA
INTEGRACIÓN ECONÓMICA ENTRE AMBAS PARTES?”**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN DERECHO
P R E S E N T A:

TÁRSILA JIMENA PÉREZ REY

ASESOR DE LA TESIS:
LIC. SIMÓN SERGIO ABAD GONZÁLEZ

MÉXICO, DISTRITO FEDERAL

2011





Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

A mis papás y hermano.

A mis abuelitas y tío.

A mis amigos.

Gracias por todo el cariño y apoyo incondicional que me han brindado.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	VI
CAPÍTULO PRIMERO.- MARCO CONCEPTUAL	
1.1 Globalización	2
1.2 Sistema Multilateral de Comercio	7
1.2.1 Concepto	7
1.2.2 Principios	10
1.2.2.1 Trato de Nación Más Favorecida	10
1.2.2.2 Trato Nacional	12
1.2.2.3 Transparencia	13
1.2.2.4 Uso del arancel aduanero	16
1.2.2.5 Eliminación de restricciones al comercio	17
1.3 Integración económica	19
1.3.1 Concepto	19
1.3.2 Etapas de la integración económica	22
1.3.3 Requisitos establecidos por el artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, y su Entendimiento de Interpretación	24
1.4 Derecho de la integración	25
1.5 Derecho comunitario	28
1.5.1 Supranacionalidad de las normas	32
CAPÍTULO SEGUNDO.- ANTECEDENTES DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA LATINOAMERICANA	
2.1 Pensamiento ideológico latinoamericano	37
2.1.1 Pensamiento de Simón Bolívar	37
2.1.2 Pensamiento de Lucas Alamán	42
2.2 Labor de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe	

(CEPAL)	45
2.3 Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC)	51
2.4 Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)	54

CAPÍTULO TERCERO.- MERCADO COMÚN DEL SUR (MERCOSUR)

3.1 Antecedentes del proceso de integración del MERCOSUR	61
3.2 Características políticas, económicas y sociales de los Estados Miembros del MERCOSUR	64
3.2.1 República de Argentina	64
3.2.2 República Federativa de Brasil	65
3.2.3 República del Paraguay	67
3.2.4 República Oriental del Uruguay	68
3.2.5 República Bolivariana de Venezuela	70
3.3 Marco jurídico del MERCOSUR	71
3.4 Instituciones del MERCOSUR	77
3.5 Política comercial del MERCOSUR	90
3.5.1 Ámbito interior	90
3.5.2 Ámbito exterior	97
3.6 Principales retos del MERCOSUR	106

CAPÍTULO CUARTO.- RELACIONES COMERCIALES MÉXICO-MERCOSUR

4.1 Características del Estado Mexicano	112
4.2 Política comercial exterior del Estado Mexicano	113
4.3 El Tratado de Libre Comercio de América del Norte y el artículo 44 del Tratado de Montevideo que instituyó la ALADI	119
4.4 Tratados bilaterales celebrados entre el Estado Mexicano y cada uno de los Estados Miembros del MERCOSUR	122
4.4.1 Tratado de Libre Comercio entre México y Uruguay	122
4.4.2 Acuerdo de Complementación Económica No. 6 entre México y	

Argentina	128
4.4.3 Acuerdo de Complementación Económica No. 53 entre México y Brasil	132
4.4.4 Acuerdo de Alcance Parcial Renegociación del Patrimonio Histórico No. 38 entre México y Paraguay	137
4.5 Acuerdos celebrados entre el Estado Mexicano y los Estados Miembros del MERCOSUR	138
4.5.1 Acuerdo de Complementación Económica No. 55 entre México y los Estados Miembros del MERCOSUR	138
4.5.2 Acuerdo de Complementación Económica No. 54 entre México y los Estados Miembros del MERCOSUR	140
4.6 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRIS) México-Argentina / México-Uruguay	142 147
4.7 Requisitos para el posible ingreso de México al MERCOSUR	
CONCLUSIONES	149
FUENTES DE CONSULTA	153
ANEXOS	161

INTRODUCCIÓN

El Mercado Común del Sur (en lo sucesivo, MERCOSUR) es un bloque económico que fue constituido en el año de 1991, a través de la firma del Tratado de Asunción, por la República de Argentina, la República Federativa de Brasil, la República Oriental del Uruguay y la República del Paraguay.

El MERCOSUR surgió con la finalidad de lograr la integración de los Estados Miembros a través de una libre circulación de bienes, servicios y factores productivos, la adopción de una política comercial común, la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales, así como la armonización de legislaciones en las áreas pertinentes.

Desde su creación, el MERCOSUR ha buscado expandir sus relaciones comerciales al exterior mediante la celebración de Acuerdos comerciales con distintos grados de cobertura. Con base en este cometido, y puesto que nuestro país históricamente ha desempeñado una función protagónica en la política y la economía de la región, los Estados Miembros del MERCOSUR han suscrito los Acuerdos de Complementación Económica N° 54 y N° 55 con el Estado mexicano, en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

El avance positivo de estos Acuerdos comerciales y el gran atractivo comercial de México, han planteado la posibilidad de considerar la adhesión de éste al MERCOSUR. La incorporación del Estado mexicano al bloque, como Miembro pleno, representaría un 60% de la población total de Latinoamérica, un 75% de la superficie, un 75% del total del PIB y más de un 80% del intercambio externo de la región.¹

¹ OROPEZA GARCÍA, Arturo, *México-MERCOSUR, un nuevo diálogo para la integración*, UNAM, Estudios de Posgrado en Derecho, México, 2005, p. 263.

La integración de México al MERCOSUR sería, sin duda, la realización del tan anhelado “sueño bolivariano”. Pero haciendo a un lado vanos idealismos, cabe considerar seriamente si es posible una integración económica entre el Estado mexicano y los Estados Miembros del MERCOSUR.

Éste es precisamente el tema central de la presente tesis. Para abordarlo se analizarán aspectos políticos, históricos y, por supuesto, económicos. La valoración conjunta de estos aspectos nos permitirá determinar si existen las condiciones propicias para la adhesión del Estado mexicano al bloque en el futuro inmediato.

Por lo expuesto, la presente tesis se encuentra organizada en cuatro capítulos con los siguientes contenidos.

En el capítulo primero, se suministrará el marco conceptual que permita una mejor comprensión del tema a tratar. Se analizará el actual proceso de globalización y su relación con el pregonado “regionalismo abierto”. Asimismo, se describirá el Sistema Multilateral del Comercio y los principios básicos que lo rigen, la integración económica con sus diferentes etapas, el Derecho de la integración y, por supuesto, el Derecho comunitario.

En el capítulo segundo, se examinarán los antecedentes de la integración económica en América Latina. Se abordará el pensamiento de dos prominentes latinoamericanos: Simón Bolívar y Lucas Alamán, quienes construyeron la base ideológica de los futuros procesos de integración. Asimismo, se estudiará la notable labor de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), y las iniciativas de integración más importantes en la región: La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) y la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

En el capítulo tercero, se estudiará la evolución del MERCOSUR, las características políticas y económicas de los Estados Miembros, las fuentes jurídicas y las instituciones, así como la política comercial y los principales retos a los que se enfrenta el bloque.

Finalmente, en el capítulo cuarto, se buscará una mayor comprensión de las relaciones comerciales entre México y el MERCOSUR. Se brindará un panorama de la política comercial y los indicadores básicos de México, así como un análisis de sus relaciones comerciales con el bloque.

En este último punto, se analizarán los Acuerdos comerciales de carácter bilateral que el Estado mexicano ha celebrado con cada uno de los Estados Miembros del MERCOSUR, así como los Acuerdos comerciales que ha suscrito con el bloque.

*Los hermanos sean unidos,
porque ésa es la ley primera;
tengan unión verdadera
en cualquier tiempo que sea.
Porque si entre ellos pelean,
los devoran los de afuera.*

MARTÍN FIERRO

CAPÍTULO PRIMERO

MARCO CONCEPTUAL

1.1 Globalización

El término “globalización” presenta distintas acepciones: “Se refiere a la búsqueda de políticas de libre mercado en la economía global (“liberalización económica”); un crecimiento del dominio del mundo occidental en distintos ámbitos de carácter político, económico y cultural (“occidentalización”); así como la noción de que la humanidad se encuentra en el umbral de unificarse como una sola comunidad en la cual la mayor parte de los conflictos sociales se han eliminado (“integración global”).”¹

Para Joseph Stiglitz, la globalización puede ser definida como: “La integración más estrecha de los países y los pueblos del mundo, producida por la enorme reducción de los costes de transporte y comunicación, y el desmantelamiento de las barreras artificiales a los flujos de bienes, servicios, capitales, conocimientos, y (en menor grado) personas a través de las fronteras”.²

Por otra parte, Sergio López Ayllón afirma que: “la globalización puede entenderse como un conjunto de procesos que engloban una transformación en la organización temporal y espacial de las relaciones y transacciones sociales, y que genera flujos y redes de actividad e interacción (económica, política y cultural) entre Estados, regiones y continentes. Los flujos son los movimientos de mercancías, servicios, personas, símbolos e información en el espacio y el tiempo. Las redes se refieren a las interacciones regularizadas o que siguen una pauta entre agentes independientes (personas, empresas, organizaciones, gobiernos).”³

¹ <http://plato.stanford.edu/entries/globalization/>

² STIGLITZ, Joseph, *El malestar en la globalización*, Editorial Taurus, México, 2002, p. 34.

³ LÓPEZ AYLLÓN, Sergio, *Globalización, Estado de Derecho y Seguridad Jurídica*, en <http://info5.juridicas.unam.mx/libros/resulib.htm>

Aunque su connotación, en el sentido actual, surgió aproximadamente a partir de los años ochenta, el proceso globalizador comenzó a gestarse al finalizar la Segunda Guerra Mundial y modificó la estructura del comercio mundial: “Antes de la Segunda Guerra Mundial, 2/3 del comercio internacional consistían en productos primarios y 1/3 en manufacturas. En las últimas décadas la situación se ha invertido. Actualmente, 2/3 del comercio mundial consisten en manufacturas, con una participación creciente de las de mayor contenido tecnológico, como los bienes de capital y productos electrónicos. Por lo tanto, en el terreno comercial, la globalización se refiere esencialmente a la producción y comercio mundial de manufacturas”.⁴

En la actualidad son varios los factores que han impulsado la globalización, pero uno de los más importantes es el relacionado con los grandes avances en materia tecnológica y de comunicaciones, puesto que han acortado las distancias entre las personas y han facilitado la interconexión de los mercados. Asimismo, los medios de transporte han evolucionado, lo cual ha facilitado el comercio transfronterizo, al disminuir los costos y los riesgos.

Otro factor que también ha sido todo un hito es la reducción de políticas proteccionistas y una mayor apertura de los mercados. La liberalización del comercio permite que las empresas establezcan su centro de producción en el país que ofrezca mayores atractivos no sólo de mercado, sino de condiciones regulatorias, riesgos y otros factores similares.

Las estrategias globales, en el ámbito de la producción, tienen como finalidad la creación en cada filial de una unidad especializada en la fabricación de un componente del producto final. La casa matriz coordina la producción mundial y centraliza las actividades; la localización de los centros de producción se realiza con base en las ventajas competitivas de cada país o región.

⁴ FERRER, Aldo, *Hechos y ficciones de la globalización. Argentina y el MERCOSUR en el sistema internacional*, Fondo de Cultura Económica, México, 2006, p. 19.

Según Michael Porter, la empresa se mundializa “cuando organiza todos sus procesos, desde la I+D, la innovación y la financiación, pasando por la producción y la distribución, hasta las ventas finales, para maximizar su rentabilidad a escala mundial.”⁵

La globalización de la economía, de acuerdo con Aldo Ferrer, se manifiesta en cuatro ámbitos principales:

1. El comercio internacional.
2. Las corporaciones transnacionales: Estas corporaciones y sus filiales forman redes de producción internacionales, y la agregación de valor se realiza en diversas localidades.
3. Las corrientes financieras.
4. Los marcos regulatorios: Las negociaciones en el marco de la Organización Mundial del Comercio han impulsado como nunca antes el comercio, estableciendo normas comunes para todos los Miembros que la integran.⁶

Estos ámbitos en los que se manifiesta la globalización de la economía han generado beneficios para algunos actores, que se han hecho evidentes en:

(i) Un acelerado incremento del comercio internacional, principalmente en los mercados financieros. Las cifras permiten advertir que: “La fábrica global produce hoy 29.5 billones de dólares, 57% lo generan 28 economías avanzadas, en tanto 156 economías en desarrollo o en transición tan sólo aportan 43% del producto global. El origen del producto global proviene en un 55% de los servicios, 38% de la industria y sólo un 7% de la agricultura.”⁷

(ii) Las empresas tienen, hoy día, mayores posibilidades de acceso a mercados y los consumidores pueden disfrutar de una mayor variedad de bienes a menor precio.

⁵ ADDA, Jacques, *Globalización de la economía*, Editorial Sequitur, París, 1998, p. 85.

⁶ *Ibid.*, p. 15.

⁷ BASAVE, Jorge, *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI*, Facultad de Economía, UNAM, México, 2002, p. 312.

(iii) Un mayor intercambio cultural entre diferentes naciones.

(iv) Una mayor especialización de los mercados.

Sin embargo, el impacto de la globalización en cada Estado es un tema que genera una gran polémica, en particular en los Estados en desarrollo. Para éstos, se presentan fenómenos contradictorios puesto que una mayor apertura comercial también puede provocar un incremento en la desigualdad y una disminución del bienestar de la población.

Con relación a esto, la Organización Mundial del Comercio afirma que:

“Los beneficios de la globalización, si bien se reconoce que son en conjunto considerables, no se han difundido de manera equilibrada (el proceso tecnológico y la liberalización del comercio no siempre han sido buenos para todas las personas y grupos económicos). Para algunos el cambio ha supuesto una dislocación que ha necesitado reconversión. Otros han visto sus ingresos reducidos por un desfase entre sus capacidades y las exigencias de una economía en evolución. También es un desafío constante fomentar el desarrollo y prevenir la marginación de los países de ingresos bajos. Además, han surgido otras causas de preocupación, como las consecuencias que el aumento del comercio y la competencia internacional tienen para la calidad del medio ambiente, y la relación entre el comercio y las normas de trabajo. Por otra parte, se han manifestado preocupaciones por los efectos que ejerce la globalización en la soberanía nacional y en la capacidad de las sociedades para ejercer sus opiniones y determinar su futuro.”⁸

Por otra parte, es conveniente analizar en este punto cuál es el lugar que corresponde a los procesos de regionalización –por ejemplo, el MERCOSUR– en el gran proceso globalizador.

⁸ MARTÍNEZ GONZÁLEZ-TABLAS, Ángel, *Economía política de la globalización*, Editorial Ariel, Barcelona, 2000, p.146.

La regionalización es un proceso que, contrario a lo que se pensaba, ha complementado a la globalización, pues ha sido un instrumento de preparación de las economías más pequeñas –principalmente, en el caso de los países latinoamericanos– para su inserción en los procesos globales.

En este punto, Aldo Ferrer considera que el regionalismo –siempre y cuando sea abierto– puede mediante la celebración de Acuerdos bilaterales o regionales, otorgar diversos beneficios.

A continuación mencionaremos los puntos que consideramos más importantes.

- A) Impulsan a los países participantes a eliminar las barreras al comercio a un ritmo más acelerado, incluyendo disciplinas que aún no han sido previstas en los Acuerdos multilaterales.
- B) Cuentan con menor resistencia de carácter político, ya que se dan en un contexto de “reciprocidad”.
- C) Obligan a las empresas locales a ser más eficientes.
- D) Los planes de integración regional permiten atraer un mayor volumen de inversión extranjera.
- E) Otorgan a los países participantes un mayor poder de negociación en los foros multilaterales.⁹

El regionalismo abierto, en consecuencia, puede ayudar a que los Estados de América Latina logren un mejor posicionamiento en la economía global. La globalización –aunque criticada por algunos sectores– debe servir con un instrumento de crecimiento y no ser un sinónimo de explotación para los países más pobres. Sin embargo, cada Estado ha de implementar aquellas políticas económicas que permitan beneficiar a su población y obtener los máximos beneficios de este proceso global.

⁹ FERRER, Aldo, *Mercosur: trayectoria, situación actual y perspectivas*, en Revista de Comercio Exterior, BANCOMEXT, México, noviembre de 1991, p. 61.

1.2 Sistema Multilateral de Comercio

1.2.1. Concepto

El Sistema Multilateral de Comercio surgió al finalizar la Segunda Guerra Mundial cuando las naciones europeas se encontraban destruidas y necesitaban adquirir bienes de consumo e insumos para su reconstrucción. Los Estados Unidos de Norteamérica buscaban crear un Organismo que complementara las funciones del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) y del Fondo Monetario Internacional (FMI), que fueron creados en el año de 1944 mediante los Acuerdos de Bretton Woods. Con base en esta propuesta, se propuso realizar una Conferencia Internacional sobre Comercio. La Organización de las Naciones Unidas adoptó la iniciativa y, a través del Consejo Económico y Social, se convocó a la “Conferencia Internacional sobre el Comercio y el Empleo”.

Producto de esta Conferencia, surgió la “Carta de La Habana” para crear una Organización Internacional del Comercio, en la cual se recogieron las ideas que regirían el comercio internacional, así como la creación de la novel Organización. Este instrumento fue aprobado, pero nunca se ratificó debido a la reticencia del Congreso de los Estados Unidos de Norteamérica, aun cuando este Estado fue su principal promotor.

El 30 de octubre de 1947, 23 Estados aprobaron el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés). Su entrada en vigor, en el mes de enero de 1948, representó la aplicación provisional del contenido de la Carta de La Habana en materia de comercio internacional.

El GATT estableció las reglas que regirían la mayoría de las transacciones comerciales alrededor del mundo y representó un instrumento que buscó promover los intercambios comerciales entre las Partes contratantes con base en la reducción de aranceles aduaneros, la eliminación de restricciones comerciales y la aplicación del principio de no discriminación.

El GATT, a diferencia del FMI y el BIRF, no es un organismo de las Naciones Unidas, sino un acuerdo intergubernamental de carácter multilateral que regula las relaciones comerciales entre las Partes contratantes.

El Sistema Multilateral de Comercio se fue desarrollando progresivamente a través de la celebración de diferentes rondas de negociaciones comerciales.

Año	Lugar/Denominación	Temas abarcados	Países participantes
1947	Ginebra	Aranceles	23
1949	Annecy	Aranceles	13
1951	Torquay	Aranceles	38
1956	Ginebra	Aranceles	26
1960-1961	Ginebra (Ronda Dillon)	Aranceles	26
1964-1967	Ginebra (Ronda Kennedy)	Aranceles y medidas antidumping	62
1973-1979	Ginebra (Ronda Tokyo)	Aranceles, medidas no arancelarias y Acuerdos relativos al marco jurídico	102
1986-1994	Ginebra (Ronda Uruguay)	Aranceles, medidas no arancelarias, normas, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias, textiles, agricultura, creación de la OMC, etcétera.	123

Fuente: www.wto.org

La ronda más importante del GATT ha sido, sin duda, la Ronda de Uruguay, que se desarrolló entre los años de 1986 y 1994, al promover la creación de la Organización Mundial del Comercio. Participaron en ella 123 países, fue la mayor negociación comercial multilateral que ha existido, en la cual se negociaron temas referentes a productos industriales, textiles, servicios, propiedad intelectual, solución de controversias, entre otros. El 15 de abril de 1994 se firmó en la ciudad de Marrakech, Marruecos, el Acuerdo mediante el cual se creó la OMC. El GATT fue actualizado y se le conoce en la actualidad como “GATT de 1994”.

Los cuatro grandes convenios multilaterales que se suscribieron en la Ronda de Uruguay son los siguientes:

- 1.- El Acuerdo por el que se establece la OMC.
- 2.- El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT de 1994), además de 12 Acuerdos Comerciales Multilaterales.
- 3.- El Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de la Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC).
- 4.- El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS).

En la actualidad, la mayor parte de los países que participan en el comercio mundial son Miembros de la OMC. Esta Organización comprende 153 Miembros y tiene su sede en la ciudad de Ginebra, Suiza.

El principal propósito de la Organización es asegurar que las corrientes comerciales se realicen con la máxima facilidad, previsibilidad y libertad posible.

El Acuerdo de Marrakech establece los objetivos de la Organización¹⁰:

- Elevar los niveles de vida y pleno empleo.
- Aumentar los ingresos reales y demanda efectiva.

¹⁰ www.wto.org

- Acrecentar la producción y el comercio de bienes y servicios.
- Utilización óptima de recursos mundiales de conformidad con el objetivo de un desarrollo sostenible.
- Proteger y preservar el medio ambiente.
- Incrementar los medios para hacer todo lo anterior de manera compatible con sus respectivas necesidades e intereses, según los diferentes niveles de desarrollo económico.

La creación de la OMC, “claramente refuerza las obligaciones multilaterales en el sentido de que, para convertirse en miembros, todos los países deben aceptar cada uno de los Acuerdos que lo componen, sin ninguna excepción o reserva. Al establecer obligaciones multilaterales en nuevas esferas y vincularlas a un mecanismo unificado de solución de diferencias, la libertad que tuvieron anteriormente los países para recurrir a enfoques y medidas unilaterales quedará reducida, ya que sus miembros se comprometen a garantizar la conformidad de sus leyes, reglamentos y procedimientos administrativos con las obligaciones dimanantes de esos Acuerdos.”¹¹

1.2.2 Principios

1.2.2.1 Trato de Nación más Favorecida

El principio de Trato de Nación más Favorecida, junto con el de Trato Nacional, constituyen lo que la doctrina denomina el “Principio de no discriminación”. El Trato de Nación más Favorecida es uno de los pilares fundamentales del Sistema Multilateral de Comercio, consiste en que cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad que conceda una Parte contratante a otra Parte contratante, debe ser extendida a los demás Miembros de la OMC, de manera inmediata e incondicionalmente.

¹¹ NEGRÍN, Amalia, *El Sistema Multilateral de Comercio*, en http://www.uh.cu/centros/ciei/biblioteca/biblioteca_virtual/libro%20omc.pdf.

Este principio representa la no discriminación, por cuanto se ha de tratar a todos los Miembros de la misma manera, como interlocutores “más favorecidos”. Este principio asegura además la competencia entre los productos originarios de distintos países y refuerza el Sistema Multilateral de Comercio, pues se pretende que los beneficios y las cargas sean compartidos entre todos los Miembros.

El artículo I del GATT establece lo siguiente: “... cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinado.”

El principio se prevé también –aunque de manera distinta– en otros Acuerdos de la OMC: En el artículo II del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS)¹², y el artículo IV del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC)¹³.

¹² “Con respecto a toda medida abarcada por el presente Acuerdo, cada Miembro otorgará inmediata e incondicionalmente a los servicios y a los proveedores de servicios de cualquier otro Miembro un trato no menos favorable que el que conceda a los servicios similares y a los proveedores de servicios similares de cualquier otro país. Un Miembro podrá mantener una medida incompatible con el párrafo 1 siempre que tal medida esté enumerada en el Anexo sobre Exenciones de las Obligaciones del Artículo II y cumpla las condiciones establecidas en el mismo. Las disposiciones del presente Acuerdo no se interpretarán en el sentido de impedir que un Miembro confiera o conceda ventajas a países adyacentes con el fin de facilitar intercambios, limitados a las zonas fronterizas contiguas, de servicios que se produzcan y consuman localmente.”

¹³ “Con respecto a la protección de la propiedad intelectual, toda ventaja, favor, privilegio o inmunidad que conceda un Miembro a los nacionales de cualquier otro país se otorgará inmediatamente y sin condiciones a los nacionales de todos los demás Miembros. Quedan exentos de esta obligación toda ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedidos por un Miembro que: se deriven de acuerdos internacionales sobre asistencia judicial o sobre observancia de la ley de carácter general y no limitados específicamente a la protección de la propiedad intelectual; se hayan otorgado de conformidad con las disposiciones del Convenio de Berna (1971) o de la Convención de Roma que autorizan que el trato concedido no esté en función del trato nacional sino del trato dado en otro país; se refieran a los derechos de los artistas intérpretes o ejecutantes, los productores de fonogramas y los organismos de radiodifusión, que no estén previstos en el presente Acuerdo; se deriven de acuerdos internacionales relativos a la protección de la propiedad intelectual que hayan entrado en vigor antes de la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, a condición de que esos acuerdos se notifiquen al Consejo de los ADPIC y no constituyan una discriminación arbitraria o injustificable contra los nacionales de otros Miembros.”

El principio de Nación más Favorecida es de aplicación obligatoria, sin embargo, existen algunas excepciones:

- a) Establecimiento y funcionamiento de las Uniones Aduaneras y Zonas de Libre Comercio (artículo XXIV del GATT).
- b) Cláusula de habilitación: Las Partes contratantes podrán conceder un trato diferenciado y más favorable a los países en desarrollo. Esta excepción fue adoptada en el marco de la Ronda de Tokyo, en la decisión del 28 de noviembre de 1979 (L/4903).
- c) En materia de servicios (artículo V del AGCS).

En este sentido, “Se permiten ciertas excepciones al trato de Nación más Favorecida. Por ejemplo, los países pueden establecer un acuerdo de libre comercio que se aplique únicamente a los productos objeto de comercio dentro del grupo y hacer discriminaciones con respecto a los productos de terceros países. O pueden otorgar acceso especial a sus mercados a los países en desarrollo. O bien un país puede poner obstáculos a los productos que se consideren objeto de un comercio desleal procedentes de países específicos. Y, en el caso de los servicios, se permite que los países, en ciertas circunstancias restringidas, apliquen discriminaciones. Sin embargo, los acuerdos sólo permiten estas excepciones con arreglo a condiciones estrictas. En general, el trato NMF significa que cada vez que un país reduce un obstáculo al comercio o abre un mercado, tiene que hacer lo mismo para los mismos productos o servicios de todos sus interlocutores comerciales, sean ricos o pobres, débiles o fuertes.”¹⁴

1.2.2.2 Trato Nacional

El principio de Trato Nacional impide que un país otorgue un tratamiento menos favorable que el que otorga a un producto nacional similar. Se aplica a mercancías, servicios, marcas de fábrica o de comercio, derechos de autor y patentes, después de que han ingresado al país.

¹⁴ www.wto.org

Por lo tanto, “la aplicación de derechos de aduana a las importaciones no constituye una transgresión del trato nacional, aunque a los productos fabricados en el país no se les aplique un impuesto equivalente.”¹⁵

El principio de Trato Nacional asegura así, la competencia entre los productos importados y los nacionales. De acuerdo con la OMC, “Las mercancías importadas y las producidas en el país deben recibir el mismo trato, al menos después de que las mercancías extranjeras hayan entrado en el mercado. Lo mismo debe ocurrir en el caso de los servicios extranjeros y los nacionales, y en el de las marcas de fábrica o de comercio, los derechos de autor y las patentes extranjeras y nacionales.”¹⁶

Este principio se encuentra regulado en el artículo III del GATT, en el artículo XVII del AGCS y en el artículo III del Acuerdo sobre los ADPIC. La excepción a este principio la constituyen los servicios a la producción doméstica dentro de los límites especificados.

1.2.2.3 Transparencia

El principio de transparencia, en un contexto jurídico general, implica la posibilidad de conocer mediante un sistema claro y sencillo los derechos y obligaciones que deben cumplir los sujetos obligados por la norma en cuestión.

“Este principio significa asegurar que se conozca de forma clara las normas que rigen el comercio en todo el mundo. Se logrará a través de las diferentes disposiciones contenidas en muchos de los Acuerdos de la OMC que requieren la divulgación de las leyes, reglamentos, políticas y prácticas a nivel nacional de los países miembros, mediante su aparición en publicaciones oficiales o por servicios de información, y por la vía multilateral a través de notificaciones formales a la OMC.

¹⁵ *Idem.*

¹⁶ *Idem.*

Otra forma de aumentar la transparencia se logra con la supervisión periódica de las políticas y prácticas comerciales nacionales de los diferentes países miembros a través del Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales, y que además de ser fuente de información, debe permitir una evaluación multilateral de efectos de las políticas en el sistema de comercio mundial.”¹⁷

La OMC busca promover la transparencia a través del Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales, el cual permite examinar las políticas y prácticas comerciales de todos los Miembros y su repercusión en el Sistema Multilateral de Comercio, aunque la frecuencia con que se realiza el examen varía de acuerdo a cada Miembro.

Existen cuatro categorías al respecto:

- “La Unión Europea, Estados Unidos, China y Japón son objeto de examen cada dos años.
- Los 16 países siguientes (en función de su participación en el comercio mundial), cada cuatro años.
- El resto de los países serán evaluados cada seis años, con la posibilidad de que se amplíe el intervalo para los países menos desarrollados.

En la práctica, los exámenes tienen dos resultados generales: permiten que un observador externo entienda las políticas y circunstancias particulares de un determinado país y son a la vez fuente de información para el país objeto de examen sobre su actuación en el marco del sistema.”¹⁸

¹⁷ NEGRÍN, Amalia, *Op. Cit.*

¹⁸ www.wto.org

El principio de transparencia se encuentra regulado en diversos Acuerdos, el más importante es el artículo X del GATT, el cual establece lo siguiente: “Las leyes, reglamentos, decisiones judiciales y disposiciones administrativas de aplicación general que cualquier parte contratante haya puesto en vigor y que se refieran a la clasificación o a la valoración en aduana de productos, a los tipos de los derechos de aduana, impuestos u otras cargas, o a las prescripciones, restricciones o prohibiciones de importación o exportación, o a la transferencia de pagos relativa a ellas, o a la venta, la distribución, el transporte, el seguro, el almacenamiento, la inspección, la exposición, la transformación, la mezcla o cualquier otra utilización de dichos productos, serán publicados rápidamente a fin de que los gobiernos y los comerciantes tengan conocimiento de ellos. Se publicarán también los acuerdos relacionados con la política comercial internacional y que estén en vigor entre el gobierno o un organismo gubernamental de una parte contratante y el gobierno o un organismo gubernamental de otra parte contratante.”

Asimismo, el párrafo tercero del propio artículo X prevé que ninguna otra medida puede ser aplicada antes de su publicación, y en el inciso a) establece que todas las medidas deben ser aplicadas de manera uniforme, imparcial y razonable.

El requisito de publicar las medidas es un claro ejemplo de transparencia, pues no sólo otorga control, sino que permite a los actores económicos medir el impacto que las leyes pueden tener en sus proyectos económicos.

De este modo, la transparencia en el ámbito económico impacta en los cálculos y toma de decisiones de los actores, pues la opacidad en la información provoca que los agentes económicos incurran en costos extra que entorpecen el Sistema Multilateral de Comercio.

1.2.2.4 Uso del Arancel Aduanero

El arancel aduanero es “la tasa o tarifa oficial que los gobiernos cobran por el paso de bienes a través de las fronteras. El conjunto de los aranceles forma la tarifa aduanal. Pueden ser generales o *ad valorem*, es decir, proporcionales al valor de los bienes que se importan o exportan”.¹⁹

Existen distintos tipos de aranceles, éstos pueden ser:

- a) *Ad valorem*, cuando se expresen en términos porcentuales del valor en aduana de la mercancía.
- b) Específicos, cuando se expresen en términos monetarios por unidad de medida.
- c) Mixtos, cuando se trate de la combinación de los dos anteriores.

El arancel aduanero es la única medida comercial que puede ser utilizada para proteger a las industrias nacionales, pues la restricción directa de las importaciones está prohibida.

Sin embargo, existen algunas excepciones como las salvaguardias.

El artículo XIX del GATT permite a una Parte contratante establecer esta medida de carácter temporal, para proteger una rama específica de la producción nacional ante un aumento imprevisto y significativo de las importaciones de un producto, que cause o amenace causar un daño grave a esa rama de la producción.

No obstante lo anterior, antes de imponer esta medida, el país debe realizar una investigación detallada que permita determinar si se cumplen las características para su aplicación.

¹⁹ MENDOZA BREMAUNTZ, Emma, *et al.*, *Teoría económica*, lure editores, México, 2006, p. 149.

La finalidad de las diversas rondas de negociaciones multilaterales que se han realizado desde el año de 1947, ha sido la disminución de los aranceles aduaneros para que éstos no constituyan obstáculos al comercio.

Así, las Partes contratantes se comprometen a “consolidar su aranceles”, es decir, a no aumentarlos más allá de los límites especificados. Un país puede aplicar un arancel aduanero más bajo que el nivel consolidado en un determinado producto, pero nunca más alto.

1.2.2.5 Eliminación de restricciones al comercio.

Son consideradas restricciones al comercio, “las medidas de carácter administrativo, financiero, cambiario o de cualquier naturaleza mediante las que un Estado Parte impide o dificulta, por decisión unilateral, el comercio recíproco.”²⁰

Existen distintos tipos de impedimentos o restricciones que pueden obstaculizar el comercio, algunas son más visibles que otras: “Algunas de ellas son fronteras físicas, como las relacionadas con las aduanas; otras son técnicas, relacionadas con las regulaciones, y finalmente las fronteras fiscales, relacionadas con las compras estatales y especialmente la no neutralidad de la tributación al consumo.”²¹

A continuación mencionaremos una clasificación de los tipos de medidas que pueden constituir restricciones al comercio:

- Cuantitativas: Consisten fundamentalmente en cuotas, licencias o permisos de importación, exportación, establecimiento de precios oficiales y depósitos previos.

²⁰ MENEM, Carlos Saúl, *¿Qué es el Mercosur?*, Ediciones Ciudad Argentina, Buenos Aires, 1998, p. 69.

²¹ BERLINSKY, Julio, *Evaluación de las restricciones internas al comercio interno del MERCOSUR: su perspectiva desde Argentina, Brasil y Uruguay*, en <http://www.redmercosur.com.uy/evaluacion-de-las-restricciones-al-comercio-interno-del-mercosur-su-perspectiva-desde-argentina-brasil-y-uruguay/publicacion/175/es>.

- Cualitativas: Consisten principalmente en normas sanitarias y fitosanitarias, normas técnicas, normas sobre envasado, embalaje y etiquetado y normas de calidad.

Los artículos XII.I y XII.II del GATT establecen, sin embargo, algunas excepciones al principio de eliminación de restricciones al comercio:

- a) Excepción de balanza de pagos: “toda parte contratante, con el fin de salvaguardar su posición financiera exterior y el equilibrio de su balanza de pagos, podrá reducir el volumen o el valor de las mercancías cuya importación autorice ...”
- b) Excepción de desarrollo económico. Esta excepción permite que los países en desarrollo, puedan tener la flexibilidad arancelaria para la creación de una rama de producción, así como imponer restricciones cuantitativas para mantener el equilibrio de su balanza de pagos.

Las restricciones al comercio se pretenden eliminar o disminuir al máximo pues aumentan los costos y provocan mayor lentitud al comercio, en detrimento no sólo del productor, sino del Sistema Multilateral en general. Es importante reiterar en este punto, que el arancel aduanero es la única medida comercial que puede utilizarse para proteger a las industrias nacionales.

En México, las medidas de regulación y restricción no arancelarias “pueden consistir en permisos previos, cupos máximos, marcado de país de origen, certificaciones o cuotas compensatorias, siendo aplicables éstas últimas cuando se trate de impedir la concurrencia al mercado interno de mercancías en condiciones que impliquen prácticas desleales de comercio exterior.”²²

²² WITKER, Jorge y HERNÁNDEZ, Laura, *Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México*, en <http://info5.juridicas.unam.mx/libros/1/179/10.pdf>

1.3 Integración Económica

1.3.1 Concepto

La Real Academia Española de la Lengua define la voz “integración” como “la acción y efecto de integrar”; valga decir, “constituir las partes en un todo”.²³

La integración es un proceso que amplía y otorga nuevas perspectivas a los Estados pues guarda una estrecha relación con distintos ámbitos.

Si bien numerosos autores analizan este proceso únicamente desde el punto de vista económico, consideramos que proceder de esta manera sólo brinda una visión parcial y corta del fenómeno. Es importante tomar en cuenta diversos factores que interactúan en los procesos de integración, éstos comprenden aspectos políticos, sociales, culturales y, por supuesto, económicos.

Así, puede surgir como objetivo primario alguna de estas manifestaciones e irse transformando con el paso del tiempo, para dar lugar a otra. “Los motivos políticos pueden impulsar la primera etapa de la integración económica, pero también ésta reacciona en la esfera política; si los motivos iniciales son económicos, la necesidad de una unidad política puede plantearse en una etapa ulterior.”²⁴

El objetivo de la integración económica varía de acuerdo con cada proyecto integracionista, pero podemos afirmar que todos los procesos de integración buscan un incremento en el bienestar de la población. La integración les permite a los Estados involucrados mejorar su situación de poder frente a Estados que no son parte de ellos. Las acciones conjuntas que realizan les permiten unir esfuerzos para tener mayores posibilidades competitivas en el mercado internacional y complementar las áreas débiles.

²³ *Diccionario de la Real Academia Española de la Lengua*. Versión electrónica: www.rae.es

²⁴ BALASSA, Bela, *Teoría de la Integración Económica*, Unión Tipográfica Editorial Hispano-Americana, México, 1964, p. 7.

Los beneficios que se buscan obtener con la integración son diversos:

- a) Elevación del nivel de vida de la población.
- b) La consecución de un proyecto u objetivo común.
- c) Factores políticos como el mantenimiento de la paz.
- d) Coordinación de programas políticos y económicos.
- e) Solidaridad en caso de desastres.
- f) Aprovechamiento de recursos económicos, es decir, exportar excedentes y obtener recursos que no se tienen en el país o que son más baratos en cualquier otro.
- g) Mayor poder de negociación frente a otros Estados o regiones.
- h) Liberalización del comercio mediante la supresión de obstáculos al mismo.

A continuación analizaremos algunas definiciones doctrinarias del término “integración”.

- Bela Balassa lo define como “un proceso y como una situación de las actividades económicas. Considerada como un proceso, se encuentra acompañada de medidas dirigidas a abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diversas naciones; vista como una situación de los negocios, la integración viene a caracterizarse por la ausencia de varias formas de discriminación entre economías nacionales.”²⁵

²⁵ *Ibid.*, p. 30.

- Joseph Nye clasifica las dimensiones de la integración en tres vertientes. El autor afirma que la integración, definida como lo que constituye las partes en un todo o lo que crea interdependencia, puede ser desmembrado en integración económica (formación de una economía transnacional), integración social (formación de una sociedad transnacional) e integración política (formación de interdependencia política transnacional).²⁶
- Mario Midón, por su parte, lo describe de la siguiente forma: “la integración es un hecho político, que se instrumenta en forma económica y jurídica con relevantes efectos en el plano social”.²⁷

Como puede advertirse, los diferentes autores no han logrado unificar criterios con relación a la naturaleza del término “integración”. Algunos la describen como un hecho, un acto, un proceso o un fenómeno; algunas definiciones comprenden únicamente el aspecto económico, mientras que otras comprenden aspectos sociales, políticos o culturales. El aspecto que sí tienen en común los procesos de integración es su finalidad más básica: el bienestar y desarrollo de su población.

Lo cierto es que no hay reglas categóricas que nos permitan predecir el desarrollo de los procesos integracionistas. Son procesos vivos que son transformados por los acontecimientos sociales, de este modo resulta muy complejo establecer reglas generales de su evolución. Responden a los cambios de la realidad, guiados por fuerzas que se adelantan al estudio teórico y muchas veces a los sistemas jurídicos. Las iniciativas de integración pueden quedarse en un proceso de meras preferencias comerciales, o pueden evolucionar hacia un grado mayor de integración, esto dependerá en gran parte del compromiso de las Partes involucradas.

²⁶ NYE, Joseph, *Integración regional comparada. Concepto y medición*, Revista de la Integración, Buenos Aires, 1969, N° 5. Citado por MIDÓN, Mario A. R., *Derecho de la Integración. Aspectos institucionales del MERCOSUR*, Rubinzal-Culzoni Editores, Buenos Aires, 1998, p. 37.

²⁷ *Idem*.

1.3.2 Etapas de la Integración

A continuación realizaremos un análisis de las etapas de la integración, con base en la clasificación elaborada por el economista Bela Balassa:

- 1) Área de Libre Comercio: Las tarifas (y las restricciones cuantitativas) entre los países participantes son abolidas, pero cada país mantiene sus propias tarifas frente a los países no pertenecientes al área.
- 2) Unión Aduanera: Además de la supresión de discriminación a los movimientos de mercancías dentro de la unión, se realiza la equiparación de tarifas en el comercio con países no miembros.
- 3) Mercado Común: No se limita a suprimir las restricciones al comercio, sino también las que dificultan el movimiento de los factores.
- 4) Unión Económica: Comprende la supresión de restricciones al movimiento de mercancías y factores, con un grado mayor de armonización de las políticas económicas nacionales, con el propósito de eliminar la discriminación resultante de las disparidades de dichas políticas.
- 5) Integración Total: Esta etapa presupone la unificación de las políticas monetaria, fiscal, social, anticíclica, además de requerir el establecimiento de una autoridad supranacional, cuyas decisiones sean obligatorias para los Estados miembros.²⁸

No obstante lo anterior, si bien las etapas de la integración se relacionan generalmente con el aspecto económico, también pueden entenderse en sentido jurídico y cultural.

²⁸ BALASSA, Bela, *Op. Cit.*, p. 2.

Ciuro Caldani lo ejemplifica claramente, cuando afirma que: “Con la preferencia arancelaria se interrelaciona la *preferencia jurídica*. Con la zona de libre comercio se vincula la zona de *libre circulación jurídica*, por ejemplo de sentencias, fe pública, etc., que son fácilmente reconocidas, incluso con cooperación local. Con la unión aduanera se interrelaciona la *unión jurídica* externa, cuando se avanza en el sentido de una internacionalidad común. Con el mercado común se vincula la *juridicidad común*, donde no sólo hay libertades de circulación de personas, bienes, capitales y servicios, sino de actos procesales y fe pública automáticamente reconocidos. Con la unión económica se interrelaciona la *unión jurídica*, donde hay una política jurídica común y los actos procesales y notariales pueden realizarse indistintamente en los diversos países.”²⁹

Los procesos de integración pueden presentar diversas estructuras con relación a la posición que los Miembros guardan entre sí. El grado de subordinación que mantenga un Estado con otro implicará la pérdida de capacidad de negociación y, por lo tanto, de soberanía con respecto a los demás.

Heber Arbuét-Vignali ha elaborado una clasificación de los procesos de integración con relación a sus estructuras:

1. Sistemas con estructuras de subordinación: Existe una clara diferencia entre el ente que crea las reglas y se encarga de que funcionen (los gobernantes), y los destinatarios de las normas que deben acatarlas y cumplirlas (los gobernados).
2. Sistemas de coordinación: Los sujetos reglados, siempre y necesariamente, como conjunto de interesados, son los creadores y custodios del cumplimiento de las normas, así como quienes las modifican, suprimen o sustituyen y quienes imponen directamente y en común el castigo a los infractores.

²⁹ CIURO, Miguel Ángel, *Filosofía y Sistema del Derecho de la Integración*, en <http://www.cartapacio.edu.ar/ojs/index.php/centro/article/viewFile/899/720>

3. Sistemas mixtos: Mantienen la igualdad soberana de los Estados que participan en estos procesos, lo que les permite conservar incólumes las identidades que les diferencian de sus socios y que desean mantener y les posibilita (con un nuevo atributo legitimante, la supranacionalidad) derivar temporalmente poderes de gobierno a órganos comunes estructurando en esos ámbitos un sistema de subordinación.³⁰

1.3.3 Requisitos establecidos por el artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, y su Entendimiento de Interpretación

El artículo XXIV del GATT y su Entendimiento de Interpretación contienen las normas aplicables a las zonas de libre comercio y las uniones aduaneras. La finalidad de estas normas es garantizar que los Acuerdos regionales faciliten el comercio entre las Partes involucradas, afectando de la menor manera el comercio con los otros Miembros de la OMC que no son parte en ellos.

El artículo XXIV del GATT se refiere a dos formas de integración económica:

- a) Zona de Libre Comercio: Es la forma embrionaria de un proceso de integración. Significa la formación de un área entre dos o más territorios aduaneros, en la cual se suprimen los derechos aduaneros y otras restricciones comerciales al comercio recíproco; pero cada territorio aduanero mantiene su propia política comercial frente a otros territorios ajenos al área.
- b) Unión Aduanera: Constituye una etapa posterior a la zona de libre comercio, puesto que representa la fusión de dos o más territorios aduaneros. En tal virtud, se establece un arancel exterior común frente a terceros países; asimismo, hay una coordinación de las políticas arancelarias y aduaneras comunes.

³⁰ ARBUET-VIGNALI, Heber, *Claves Jurídicas de la Integración. Mercosur y Unión Europea*, Rubinzal-Culzoni Editores, Santa Fe, 2004, p. 237.

En el Entendimiento de Interpretación se reconoce a los procesos de integración como un medio para la expansión de las economías; ésta puede ser aún mayor mediante la eliminación de los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas entre los territorios constitutivos.

Las zonas de libre comercio y las uniones aduaneras son una excepción a la aplicación del artículo I del GATT pues los territorios constitutivos pueden realizar concesiones entre sí, sin tener la obligación de extenderlas a todos los demás Miembros de la OMC.

Pero esta excepción sólo es aplicable cuando la constitución de una zona de libre comercio o una unión aduanera comprende lo sustancial del comercio recíproco y si, respecto de esa parte sustancial del comercio, la liberalización se produce para todos los territorios constitutivos de la zona.

Además, el plazo para su establecimiento no deberá ser mayor a 10 años, excepto cuando los Miembros consideren que éste es un plazo insuficiente.

1.4 Derecho de la Integración

El Derecho de la Integración es la estructura normativa que da sustento a las necesidades políticas de los Estados que pretenden involucrarse en un proceso de integración. Cuando los Estados deciden asociarse es necesario el establecimiento de normas jurídicas para guiar el proceso; pues sin éstas, sería confuso y problemático alcanzar los objetivos planteados.

El sistema jurídico no sólo categoriza estos procesos, sino que determina la profundidad de los compromisos que puede contraer cada Estado, lo cual genera estabilidad para el bloque entero.

A continuación mencionaremos algunas definiciones para brindar un panorama más completo del término “Derecho de la Integración”.

- Iris Mabel Laredo afirma que se trata de un proceso de cambio social voluntario mediante el cual, a partir de la existencia de problemas, intereses y objetivos comunes, las unidades nacionales se asocian y adoptan estrategias de acción conjunta para mejorar su status, el de sus respectivas comunidades y su inserción en el sistema estratificado.³¹
- El Derecho de la Integración, en sentido estricto, es una parte del Derecho Internacional Público que aparece después de mediados del siglo XX destinado a reglar los procesos de integración de baja y mediana intensidad, de características económicas, y tendientes en general a incentivar el comercio internacional regional y el desarrollo.³²
- El Derecho de la Integración es el conjunto de normas, conductas y valores que rigen los procesos de integración, involucrando en ellos a las instituciones que posibilitan su desarrollo.³³
- Conjunto de disposiciones normativas jurídicas tendientes a regular todos los factores inherentes a procesos como: áreas de libre comercio, sistemas generales de preferencias, uniones aduaneras, mercados comunes.³⁴
- El Derecho de la Integración es: “El conjunto de normas y actos jurídicos que regulan las conductas de los Estados entre sí y de éstos con organismos internacionales donde se procura potenciar la cooperación entre las partes para facilitar la obtención de los fines propuestos -generalmente económicos-, mejorar sus relaciones recíprocas y fortalecer su posición conjunta frente a los Estados ajenos al grupo formado.”³⁵

³¹ LAREDO, Iris Mabel, *América Latina en el sistema internacional. La integración regional como herramienta de transformación de “status”*, en *Estado, mercado y sociedad en el Mercosur. Pautas para su viabilización*. Universidad Nacional de Rosario, 1994. Citado por MIDÓN, Mario A. R., *Op. Cit.*, p. 36.

³² ARBUET-VIGNALI, Heber, *Op. Cit.*, p. 218.

³³ MIDÓN, Mario A.R., *Op. Cit.*, p. 32.

³⁴ PACHECO MARTÍNEZ, Filiberto, *Elementos de comercio exterior, instrumentos legales de negociación, comercio exterior, fundamentos jurídicos para una estrategia*, Editorial Porrúa, México, 2005, p.38.

³⁵ CALOGERO, Pizzolo, *Globalización e integración. Ensayo de una Teoría General*, EDIAR, Buenos Aires, 2002, p. 86.

El Derecho de la Integración es una disciplina jurídica con autonomía propia, que se erige como género con respecto a otros subconjuntos normativos tales como el Derecho Comunitario.

El Derecho de la Integración presenta las siguientes características:

- Estudia los procesos y esquemas jurídicos de la integración.
- Las normas producto del Derecho de la Integración, son normas de gradación, jerarquía y naturaleza distinta a las normas internas.
- Los procesos de integración se estructuran mediante instrumentos internacionales que crean órganos con carácter supranacional o entidades con carácter intergubernamental. Estos nuevos órganos a su vez producen normas jurídicas para guiar el proceso de integración.
- El objeto o causa comunitaria trasciende los límites territoriales de las leyes nacionales. La normatividad producida es distinta en virtud de los sujetos y las entidades vinculadas.
- Se encuentra constituido por tratados, convenciones, protocolos, reglamentaciones, decisiones, resoluciones, directivas, recomendaciones, dictámenes, entre otros. Esta normativa tiene efectos decisivos en los procesos de integración.

En cuanto al objeto de estudio del Derecho de la Integración, éste analiza:

1. El tipo de asociación.
2. El tipo de cooperación: Comprende las acciones que tienden a disminuir la discriminación entre diferentes territorios aduaneros.³⁶

³⁶ PACHECO MARTÍNEZ, Filiberto, *Op. Cit.*, p. 41.

1.5 Derecho comunitario

El Derecho Comunitario es una disciplina jurídica relativamente nueva, surge a mediados del siglo XX como una respuesta jurídica a las circunstancias políticas y económicas de los procesos integracionistas. Aunque de aparición reciente, es una disciplina jurídica que presenta características propias con relación a sus objetivos, fuentes, métodos para la interpretación y aplicación de normas, entre otros aspectos.

De acuerdo con Pizzolo Calogero, es en la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas (sentencia *Van Gend en Loos*, 5 de febrero de 1963) cuando surge la idea de entender el Derecho Comunitario como un sistema jurídico con independencia propia:

“ (...) este Tratado constituye algo más que un acuerdo que se limitará a crear obligaciones mutuas entre Estados contratantes: que esta concepción se encuentra confirmada por el preámbulo del Tratado, que, más allá de los Gobiernos, contempla a los pueblos y de manera más concreta, por la creación de órganos que institucionalizan derechos soberanos cuyo ejercicio afecta tanto a los Estados miembros como a sus nacionales; (...) de esta situación hay que concluir que la Comunidad constituye *un nuevo ordenamiento jurídico de Derecho internacional*, en beneficio del cual los Estados han limitado, aunque sea en campos restringidos, sus derechos soberanos, y cuyos sujetos no son solamente los Estados miembros sino también sus nacionales; (...)”.³⁷

Para Heber Arbuet Vignali, “El Derecho Comunitario puede definirse como el conjunto de normas jurídicas y principios que las jerarquizan y coordinan coherentemente, que regula las relaciones entre Estados soberanos y Organizaciones Internacionales supranacionales, empeñados en un proceso de integración profundo (comunitario), cuando actúan en el marco de coordinación de una comunidad internacional inserta en una sociedad internacional más amplia, con el propósito de colaborar entre los Estados parte bajo la coordinación de un

³⁷ CALOGERO, Pizzolo, *Op. Cit.*, p. 93.

nuevo tipo de Organizaciones Internacionales supranacionales que los agrupan para obtener mayor seguridad y bienestar y fortalecer sus posiciones al actuar en conjunto frente a los demás Estados (Derecho Comunitario Originario) y que alcanza también a todas las personas, físicas y jurídicas, situadas en el ámbito territorial de los Estados partes (Derecho Comunitario derivado, aunque también el originario).”³⁸

El Derecho Comunitario es una disciplina que pertenece al Derecho de la Integración. Surge cuando los procesos de integración económica avanzan hacia una categoría más elevada mediante la aparición de normas que emanan de los órganos supranacionales.

A mayor abundamiento, Roberto Ruiz Lambrano afirma que: “Para distinguir el Derecho Comunitario y el Derecho de la Integración, la doctrina reserva la primera denominación a la sistematización de las normas que, emanadas de órganos supranacionales, tienen aplicación inmediata, directa y prevalente dentro del territorio de los Estados Parte. En tanto que el Derecho de la Integración comprende o abarca al Derecho Comunitario, pero se ocupa además de las normas que requieren de un acto posterior para su inserción, incorporación y aplicación dentro del ordenamiento jurídico interno de los Estados Parte y emanan de órganos intergubernamentales.”³⁹

Así, el Derecho Comunitario tiene como base los principios de autonomía, primacía de sus normas, efecto directo o aplicabilidad inmediata del Derecho Comunitario y la responsabilidad de los Estados, que a continuación describiremos con más detalle.

1. Autonomía. El Derecho Comunitario presenta un sistema propio de fuentes y de principios. El Derecho que proviene de las fuentes comunitarias se convierte en un instrumento común de los Miembros de la Comunidad.

³⁸ ARBUET-VIGNALI, Heber, *Op. Cit.*, p. 335.

³⁹ RUIZ DÍAZ LAMBRANO, Roberto, *Mercosur, Integración y derecho*, Ediciones Ciudad Argentina, Buenos Aires, 1998, p. 68.

Es un Derecho tan propio como lo es el nacional; además, ejerce una fuerza de penetración tan especial que lo coloca en las esferas más altas de la jerarquía normativa.

2. Primacía de sus normas. Ésta es la característica fundamental del Derecho Comunitario, se refiere a la jerarquía superior que tiene éste sobre las legislaciones nacionales en caso de un conflicto de normas. Tiene su fundamento en la delegación de potestades que realizan los Estados a los órganos comunitarios en ciertos sectores específicos.

Este principio se encuentra enunciado en diversos Tratados integracionistas, tengan o no el carácter de comunitarios, y permite una mayor eficacia en la toma de decisiones.

Al crearse el Derecho Comunitario debe existir una relación de coordinación con el Derecho interno de cada país. Las normas se deben homogeneizar con anterioridad a la entrada en vigor del tratado de integración para no generar conflictos de normas; ésta es una característica importante para que el proceso integracionista comience sobre bases sólidas que permitan su adecuado funcionamiento a largo plazo.

3. Efecto directo o aplicabilidad inmediata del Derecho Comunitario. Con el objeto de que las normas comunitarias puedan desplegar sus efectos, el principio de aplicabilidad inmediata hace que no sea necesario la realización de un proceso de validez o la intervención de los propios Estados, pues las normas son incorporadas automáticamente al orden jurídico interno. Las intervenciones posteriores que realicen los Estados deben ser únicamente actos de ejecución, los cuales no implican un procedimiento para la incorporación o adopción de la norma.

En el orden jurídico internacional existen dos mecanismos para integrar las normas comunitarias al orden jurídico interno de cada Estado:

- a) El mecanismo directo, que podemos denominar de “un solo tiempo”, ya que una vez que el Estado ratifica el tratado, las normas se incorporan inmediatamente al Derecho nacional generando sus efectos.
- b) El mecanismo indirecto es aquel en que las normas para incorporarse al Derecho interno, necesitan de una segunda intervención estatal para ser adoptadas.

Este último mecanismo es el que impera en el sistema jurídico del MERCOSUR. El Protocolo de Ouro Preto, en el capítulo IV (“Aplicación Interna de las Normas emanadas de los Órganos del MERCOSUR”), en el artículo 40, prevé un mecanismo denominado de “vigencia simultánea”.

Éste consiste en que los Estados deben incorporar a su Derecho interno toda normativa que emane de los órganos para posteriormente notificar dicha incorporación a la Secretaría del MERCOSUR. Al recibir la Secretaría las comunicaciones de todos los Miembros, ésta los notificará que la norma entrará en vigor para todos los Estados Parte a partir de los 30 días de la notificación. El mecanismo de aplicación indirecta implica que la normatividad del MERCOSUR no es propiamente un Derecho Comunitario –al menos de acuerdo a las definiciones doctrinales–, sino un proceso de “colegislación” entre Estados en el cual es preciso una segunda intervención de los órganos constitucionalmente competentes para que la norma sea sancionada.

- 4. Responsabilidad de los Estados. Este principio consiste en la obligación de los Estados Miembros de reparar los daños que sean causados a los particulares como consecuencia de la violación de las normas comunitarias. Este principio no se encuentra en los ordenamientos jurídicos del MERCOSUR.

Por otra parte, el Derecho Comunitario comprende dos grandes conjuntos normativos: el Derecho originario y el Derecho derivado. A continuación sólo mencionaremos una breve descripción de ambos, pues este tema será tratado con mayor profundidad en el Capítulo III, a partir de la normatividad del MERCOSUR.

- a) El Derecho Comunitario originario es aquel que se compone de los tratados mediante los cuales los Estados Miembros crean o complementan el Organismo Internacional. Aquí se establece la estructura, obligaciones básicas, ingreso de Miembros, etc. Las normas que pretendan modificarlas, complementarlas o suprimirlas requerirán en todo momento de un acto de voluntad de los Estados Miembros.

Los sujetos a los que es dirigido son los Estados Miembros, éstos mediante su voluntad determinan la aparición del sistema y el reconocimiento de otros sujetos. Debido al carácter de sus Miembros se da una estructura de coordinación, además están ordenados por la Organización supranacional que ellos crean.

- b) El Derecho Comunitario derivado es el que crean los órganos que surgieron con base en el Derecho Comunitario originario. Por lo tanto, tiene una relación de subordinación con aquél, puesto que no participa en la creación ni modificación de éste.

Con el surgimiento del Derecho Comunitario se generan dos ámbitos de competencia: el del Derecho interno y del Comunitario.

1.4.1 Supranacionalidad de las normas

La supranacionalidad de las normas es una de las principales características del Derecho Comunitario. Arbuet–Vignali lo define como: “una idea fuerza legitimante que los Estados miembros de un proceso de integración profunda, en un acto de su soberanía y actuando en conjunto, atribuyen a la Organización Internacional supranacional que crean. Es un atributo exclusivo de tales Organizaciones que permite a los Estados miembros conferir temporalmente en determinada materia, a la Organización que les nuclea, las competencias necesarias para adoptar decisiones en común que sean inmediatamente obligatorias para los Estados miembros y las personas que en ellos se sitúan.”⁴⁰

⁴⁰ ARBUET-VIGNALI, Heber, *Op. Cit.*, p. 280.

Históricamente, la primera referencia relacionada con la supranacionalidad de las normas apareció en el Tratado de París de 1951, en el artículo 9º, el cual enunciaba lo siguiente: “Los miembros de la Alta Autoridad ejercerán sus funciones con plena independencia, en interés general de la Comunidad. En cumplimiento de sus deberes, no solicitarán ni atenderán instrucciones de gobierno ni organismo alguno. Se abstendrán de todo acto incompatible con el carácter supranacional de sus funciones. Cada Estado miembro se compromete a respetar este principio y a no intentar influir sobre los miembros de la Alta Autoridad en la ejecución de sus tareas”.

Antes de la aparición de este Tratado, las relaciones sólo eran de carácter nacional o internacional; el aspecto supranacional es un tercer ámbito distinto en el cual existen diversos vínculos jerárquicos:

- a) Los Estados Miembros se encuentran en un plano de igualdad entre ellos, todos están obligados por el Derecho originario y derivado.
- b) En el Sistema Comunitario, el Derecho originario es la base del ordenamiento jurídico comunitario.
- c) Las normas comunitarias tienen primacía sobre el Derecho interno.
- d) Las normas comunitarias que son producto de una estructura supranacional, son incorporadas a la estructura jurídica de los Estados como Derecho nacional.

Esta diferencia entre el Derecho internacional y el que surge de los órganos supranacionales es explicado claramente por Elsa Álvarez, cuando afirma: “El fenómeno que caracteriza a los procesos de integración de transferir responsabilidades nacionales a órganos comunitarios, ya sean supranacionales o intergubernamentales, establece una diferencia con los tratados internacionales ordinarios, y es que la integración genera un ordenamiento jurídico propio, que ingresa en el sistema jurídico de los Estados miembros a partir de la entrada en

vigor y se impone a sus jurisdicciones como derecho aplicable tanto a sus nacionales como a ellos mismos.”

“La atribución de competencias a los órganos comunitarios sólo opera para los ámbitos específicos establecidos en el Tratado. Dicha atribución es un acto que realizan los Estados en ejercicio pleno de su soberanía en el cual transfieren ciertas potestades a los órganos supranacionales. Es importante recalcar que no existe una pérdida o menoscabo de la soberanía a favor de los órganos supranacionales, pues la soberanía es un atributo que únicamente reside en los Estados. Asimismo, la existencia de un proceso de integración implica siempre un acto de voluntades soberanas por parte de los Estados en el cual éstos deciden agruparse para su beneficio estableciendo en el Tratado fundacional los fines y límites que tendrá el órgano supranacional creado.”⁴¹

A continuación mencionaremos el tratamiento que se brinda a las normas de integración en cada uno de los Estados Miembros del MERCOSUR.

Estado Miembro	Tratamiento
Argentina	Los tratados internacionales tienen primacía sobre las leyes nacionales y prevé la posibilidad de atribuir competencias a los órganos supranacionales. Asimismo, distingue entre dos tipos de tratados: los de integración, que delegan competencias a órganos supranacionales de origen, de aquellos con países no latinoamericanos. Este último es un proceso de mayor complejidad frente a los que vinculan a países latinoamericanos.

⁴¹ ÁLVAREZ, Elsa, *Derecho de la Integración y Derecho Comunitario*, en <http://www.espaciosjuridicos.com.ar/datos/AREAS%20TEMATICAS/PUBLICO/integracion-comunitario.html>

Brasil	En el texto constitucional, se establece que Brasil buscará la integración económica, política, social y cultural de los pueblos de América Latina, para la formación de una comunidad latinoamericana de naciones. Los tratados internacionales -a diferencia de Argentina y Paraguay- se encuentran al mismo nivel que las leyes nacionales.
Paraguay	Admite un orden jurídico de carácter supranacional que garantice la vigencia de los derechos humanos, de la paz, de la justicia, de la cooperación y del desarrollo en lo político, económico, social y cultural. Al igual que Argentina, Paraguay otorga mayor importancia a los tratados internacionales que a las leyes nacionales.
Uruguay	Procurará la integración económica y social de los Estados Latinoamericanos, especialmente en lo que se refiere a la defensa común de sus productos y materias primas. Dicho texto no establece la jerarquía de los tratados internacionales, es a través de la jurisprudencia que se resuelve el asunto mediante el principio de "ley posterior deroga ley anterior". Esto implica que si el Tratado es posterior a la ley, es aplicado; pero si la ley es posterior al Tratado, es ésta la que se aplicará.

Fuente: Elaboración propia

Como podemos observar, exceptuando la Constitución Política de Argentina, ninguna otra otorga la posibilidad de atribuir competencias a órganos supranacionales.

El Tratado de Asunción y el Protocolo de Ouro Preto no establecen la primacía de las normas comunitarias, tal vez ésta es una de las razones por las cuales no se han alcanzado los niveles de integración esperados; es por medio de los laudos que el Tribunal Arbitral se ha valido para establecer la supranacionalidad de las normas del MERCOSUR. Los Miembros están obligados a respetar la primacía del Derecho Comunitario.⁴²

Esta situación ha hecho que la entrada en vigor de las normas en el MERCOSUR sea un proceso lento y engorroso. Es importante que los Estados Miembros realicen las reformas constitucionales necesarias para la existencia de un verdadero Derecho Comunitario supranacional y, de este modo, dotar de mayor operatividad y eficacia al proceso de integración actual.

⁴² Laudo Arbitral del MERCOSUR N° 1.

CAPÍTULO SEGUNDO

ANTECEDENTES DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA LATINOAMERICANA

2.1 Pensamiento ideológico latinoamericano

2.1.1 Pensamiento de Simón Bolívar

Los Estados de América Latina presentan características sociales, políticas y económicas que los diferencian unos de otros, pero también comparten añejas problemáticas.

Los orígenes de la integración latinoamericana se remontan al siglo XIX, en este período la mayoría de los Estados latinoamericanos obtuvieron su independencia. Asimismo, se crearon nuevas Constituciones y sistemas políticos, y comenzó a germinar lo que sería la futura “identidad americana”.

Simón Bolívar fue uno de los ideólogos hispanoamericanos más importantes, su pensamiento se idealiza o se condena, incluso puede considerársele un mito. Lo cierto es que, en pleno siglo XXI, muchos Estados se encuentran más cerca de la integración –por ejemplo, el MERCOSUR– de lo que se encontraban en el siglo XIX; de manera que el pensamiento bolivariano se ha convertido en estandarte de no pocos procesos de integración.

El pensamiento de Bolívar abarcó tres temas principales: (a) la emancipación de los pueblos de América, (b) la identidad de los individuos que conviven en el continente y, por último, (c) la integración americana.

(a) La emancipación de los pueblos de América

Simón Bolívar fue el Libertador de la Gran Colombia, que actualmente comprende los Estados de Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, empresa a la que le dedicó gran parte de su vida.

Su movimiento independentista se inspiró en el ideario de la Revolución Francesa, el pensamiento de Montesquieu y Rousseau.

Esto se puede apreciar en la declaración que hizo en el Congreso de Angostura de 1819:

“Un gobierno republicano ha sido, es y debe ser el de Venezuela; sus bases deben ser la soberanía del pueblo, la división de poderes, la libertad civil, la proscripción de la esclavitud, la abolición de la monarquía y de los privilegios. Necesitamos de la igualdad para refundir, digámoslo así, en un todo, la especie de los hombres, las opiniones políticas y las costumbres públicas”.⁴³

Sin embargo, cuando finalmente se alcanzó la tan anhelada independencia, los noveles Estados se encontraban devastados; las fuentes de producción estaban destruidas y los conflictos se sucedían unos a otros. Bolívar buscó establecer un gobierno nuevo que atendiera a todos sus habitantes unificando la gran diversidad cultural en los proyectos de Nación correspondientes.

(b) La identidad de los individuos que conviven en el continente

Bolívar presentó un proyecto que pretendía unificar la sociedad americana centrado en sus diferencias específicas, pues él era consciente de las diferentes etnias, grupos sociales y religiosos existentes.

En este punto, adviértase que los pueblos de América eran vistos por la Corona española como pueblos periféricos y los indígenas como seres inferiores. El problema para la construcción de los nuevos Estados consistía en generar una identidad que uniese la pluralidad; Bolívar los unió bajo el concepto de “americanidad”. Éste es el pensamiento que servirá como base para impulsar la integración hispanoamericana.

⁴³ BOLÍVAR, Simón, *Doctrina del Libertador*, Fundación Biblioteca Ayacucho, Caracas, 1995, p. 95.

Pedro Grases ejemplifica claramente lo anteriormente mencionado: “Americanos de todos los Estados, profesiones, colores, edades y sexos, habitantes de todas las provincias: patricios y nuevos pobladores, que veis con dolor la desgraciada suerte de vuestro país, que amáis el orden, la justicia y la virtud, que deseáis vivamente la libertad: oíd la voz de un patriota reconocido, que no os habla, ni aconseja sino por vuestro bien, por vuestro interés y por vuestra gloria. La patria después de trescientos años de la más inhumana esclavitud pide a voces, un gobierno libre, la hora para el logro de un bien tan grande y precioso, ha llegado ya, las circunstancias nos convidan y favorecen, reunámonos, pues, inmediatamente para tan heroico fin, impongamos silencio a toda otra pasión que no sea la del bien público, contribuyamos todos, con vuestras luces, con nuestras haciendas, con nuestras fuerzas, con nuestras vidas, al restablecimiento de la felicidad general”.⁴⁴

(c) La integración americana

Un sueño que siempre fue una constante en la vida de Bolívar es precisamente la unificación de la América Meridional. Las principales razones que justificaban la integración eran las siguientes:

- 1) Evitar el peligro de una nueva conquista.
- 2) Dar paso a la afirmación de una identidad que cristalizará en el crecimiento intelectual y el desarrollo de los Estados latinoamericanos.

Simón Bolívar opinaba que para lograr la integración de la región, “nada más lógico, nada más decisivo ni vital, que la fusión de los veintiún Estados de nuestra América en una sola y única nacionalidad latinoamericana, de modo de poder considerar dentro de ella, como consecuencia inmediata, los derechos sobre la ruta del Canal Interoceánico por territorio centroamericano y sobre el Golfo de Fonseca, en aguas también centroamericanas, así como aquellas otras zonas encerradas en la vasta extensión territorial que limitan el Río Bravo al Norte y el Estrecho de Magallanes al Sur, comprendidas las islas de estirpe

⁴⁴ http://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/528/Montaruli_simonbolivar.pdf

latinoamericana, posibles de ser utilizadas, ya sea como puntos estratégicos, ya como vías de comunicación de interés común para la generalidad de los Estados Latinoamericanos.”⁴⁵

Tan pronto como se alcanzó la independencia de los nuevos Estados, Bolívar comenzó con su proyecto al promover la firma de tratados bilaterales entre la Gran Colombia y México, Perú y Chile. Asimismo, se firmó un tratado entre la Gran Colombia y las Provincias Unidas del Río de la Plata, aunque limitando su contenido integracionista debido al recelo que mostraban las autoridades argentinas hacia el liderazgo de Bolívar.

A Bolívar pertenecen las primeras iniciativas de integración latinoamericana; pues a partir de 1822 su proyecto comienza a manifestarse en los pactos de “Unión, Liga y Confederación” que se firmaron entre Colombia, Perú, Chile, México y Centroamérica. En éstos, las Partes se comprometen a confederarse y a interponer sus buenos oficios para lograr que lo hagan también los demás Estados de América.

Estas acciones de Bolívar son descritas por Jesús María Yepes: “... en primer lugar la creación de una gran confederación o unión de todas las repúblicas americanas que les sirviese para asegurar su defensa colectiva contra todo agresor eventual y, al mismo tiempo, fuese para ellas acicate que mediante la solidaridad, las condujese al logro de sus altos destinos en el mundo (...).

La otra gran idea-fuerza de Bolívar era la solución pacífica obligatoria de todos los conflictos internacionales, sean cuales fueren su origen y naturaleza, mediante el arbitraje, la mediación, la conciliación, la justicia internacional o cualesquiera otros medios de solución pacífica cuando las negociaciones directas no han tenido éxito (...).”⁴⁶

⁴⁵ SANDINO, A. C., *Plan de realización del supremo sueño de Bolívar*, en www.alternativabolivariana.org

⁴⁶ MÉNDEZ REYES, Salvador, *El Hispanoamericanismo de Lucas Alamán (1823-1853)*, Universidad Autónoma del Estado de México, México, 1996, p. 70.

Asimismo, Bolívar envió dos misiones diplomáticas: una a Lima y otra a México, representada por Santa María. La finalidad era lograr la firma de tratados de amistad y comercio, así como la preparación del Congreso de Panamá. “Desde Lima, en su calidad de jefe de Estado de Perú, Bolívar envió una circular el 7 de diciembre de 1824 a los gobiernos de la Gran Colombia, México, Provincias Unidas de Centroamérica, Chile y Argentina para convocarlos a reunirse en Panamá. Aunque en un principio se convocó sólo a los países hispanoamericanos, se dejó abierta la posibilidad de invitar a otras naciones.”⁴⁷

El envío de estas misiones, en particular a México, estaba relacionado con el interés que Bolívar mostró por mantenerse siempre al tanto de las noticias provenientes de nuestro país pues opinaba que si los nuevos Estados se pudieran reunir en uno solo, la metrópoli sería México “...que es la única que puede serlo por su poder intrínseco, sin el cual no hay metrópoli...”⁴⁸

Velarde y Escobar valora de esta manera la obra integracionista bolivariana: “La Historia reconoce a Bolívar como el padre de la idea de la confederación americana, porque fue él quien, a través de todas las peripecias de la guerra, mantuvo siempre el pensamiento fijo en la unificación de la América y en la constitución de un poder internacional en el Nuevo Mundo, capaz de contrapesar la influencia de los poderes europeos y mantener así el equilibrio de los continentes.”⁴⁹

Sin duda, el pensamiento de Bolívar sembraron una idea que iría permeando y madurando con el paso de los años. Los motivos que se plantean ahora quizá han cambiado, pero el fondo sigue siendo el mismo: lograr la integración de América Latina.

⁴⁷ LÓPEZ PORTILLO, Felicitas (coord.), *Bajo el manto del libertador. Relaciones de México con Colombia, Panamá y Venezuela. 1821-2000*, Secretaría de Relaciones Exteriores, Acervo Histórico Diplomático, México, 2004, p. 56.

⁴⁸ BOLÍVAR, Simón, *Carta de Jamaica*, en www.alternativabolivariana.org

⁴⁹ MÉNDEZ REYES, Salvador, *Op. Cit.*, p. 71.

2.1.2. Pensamiento de Lucas Alamán

Lucas Alamán, cuyo nombre completo fue Lucas Ignacio José Joaquín Pedro de Alcántara Juan Bautista Francisco de Paula Alamán y Escalada, fue uno de los pensadores más importantes del siglo XIX en México. Político, empresario, historiador y uno de los más importantes ideólogos hispanoamericanos.

El pensamiento de Lucas Alamán surge en un contexto en el cual las naciones latinoamericanas habían obtenido recientemente su independencia. Razón por la cual existían dos preocupaciones principales:

- a) La reconquista por parte de España.
- b) Las aspiraciones expansionistas de los Estados Unidos de Norteamérica e Inglaterra.

Era necesario que los Estados hispanoamericanos se unieran en un frente común para evitar cualquier ataque y obtener mayores beneficios, que en solitario hubiera sido imposible. Muchos pensadores latinoamericanos apoyaron esta idea, el caso más sobresaliente en México fue el del político Lucas Alamán.

En 1822, fue diputado por Guanajuato ante las Cortes de Cádiz en donde defendió la unidad del continente americano. “Proponía la creación de una confederación, a cuya cabeza estuviera el rey de España, pero en la que cada una de sus partes debía conservarse enteramente independiente para todo lo relativo a su gobierno interior. El objetivo de Alamán era obtener la independencia de América por medios concertados, pues como advirtió a las Cortes: “las partes de la monarquía tienden naturalmente a la mutua separación; las Américas bajo el pie en que están, no pueden subsistir en paz y se puede asegurar por todo lo que hemos dicho e insinuado, que es imposible le tengan.”⁵⁰

⁵⁰ CUEVAS LANDERO, Elisa Guadalupe, *La Paradoja Nación Revolución en el Pensamiento Político de Lucas Alamán*, Universidad Nacional Autónoma de México, 1995, p. 34.

Después de la caída de Agustín de Iturbide, Lucas Alamán desempeñó el cargo de Ministro del Interior y de Relaciones Exteriores de 1823 a 1825 y de 1830 a 1832, durante el período de Anastasio Bustamante.

“Ya en la Secretaría de Relaciones de su patria independizada, en un primer periodo que va de 1823 a 1825, Alamán se preocupa por tratar de establecer una comunidad de intereses entre las naciones hispanoamericanas a través de tratados, como el de comercio negociado con la Gran Colombia, que estipulasen ventajas preferenciales a los productos nativos de los países hermanos y también a los transportados en buques que portaran la bandera de éstos. Dichos privilegios comerciales, entre latinoamericanos, trató de fijarlos también en los tratados negociados en esa época con la Gran Bretaña y con los Estados Unidos. Sin embargo, estas potencias se opusieron a que se establecieran privilegios comerciales entre las naciones iberoamericanas, ya que, tanto Estados Unidos como Gran Bretaña, querían hacerlos extensivos a su propio comercio con nuestro país.”⁵¹

En 1823, Alamán y Santa María (este último enviado de Bolívar) firmaron el Tratado de Unión, Liga y Confederación Perpetua entre México y la Gran Colombia. Este tratado establecía la obligación de las Partes de rechazar cualquier ataque exterior que pudiera amenazar su independencia; asimismo, se comprometían a trabajar a favor de la reunión del Congreso de Panamá. El tratado fue ratificado por el Congreso mexicano el 31 de diciembre del mismo año.

Otro tema inquietante para Alamán era la posesión de Cuba por parte de España, él sabía que la reconquista del continente podía intentarse fácilmente desde ahí; también era consciente de la gran importancia estratégica que la isla representaba para los Estados Unidos e Inglaterra. En el año de 1825, Alamán planeó -junto con Colombia- apoderarse de Cuba. Durante varios meses defendió el proyecto pues creía que la liberación de Cuba no sólo fortalecería la integración nacional, sino la hispanoamericana también. Este plan, sin embargo, fracasó al rechazar el Congreso mexicano el proyecto.

⁵¹ MÉNDEZ REYES, Salvador, *Op. Cit.*, p. 275.

Posteriormente, en el año de 1826, México asistió al Congreso Anfictiónico de Panamá convocado por Bolívar. “En lo que coincidían Alamán y Bolívar era en la necesidad de gobiernos fuertes y estables para las nuevas repúblicas americanas, así como en lo importante que era la cooperación entre ellas. Por otra parte, no creemos que don Lucas Alamán quisiera proyectar su idea de la organización nacional de su país a toda Latinoamérica, lo que pretendía era que los gobiernos de la región alcanzaran la estabilidad, porque entonces se les respetaría en el ámbito internacional”.⁵²

El Congreso de Panamá se dividió debido a la interferencia de los Estados Unidos pero se acordaron temas interesantes como la realización de un Congreso en Tacubaya en 1827, el cual no se realizó debido a los conflictos existentes entre Colombia y Perú. Además, influyó en forma negativa el hecho de que los tratados firmados en Panamá no fueran ratificados por ninguno de los Estados que habían acudido a la reunión.

“El diplomático mexicano, sin embargo, hizo cuanto estuvo a su alcance para contribuir con la unidad americana. Reconoció la independencia de Puerto Rico y Panamá. Firmó tratados de amistad e intercambio con otros países. Y sometió a examen y aprobación la propuesta de Colombia de crear una Confederación Americana.”⁵³

En el año de 1831 envió misiones diplomáticas a cargo de Manuel Diez de Bonilla y Juan de Dios de Cañedo, a América Central y del Sur. El llamado “Pacto de Familia” fue diseñado por Lucas Alamán con la finalidad de unir a todas las Repúblicas que antes pertenecieron a la colonia española contra la amenaza que representaban los Estados Unidos de Norteamérica.

“Las principales tareas diplomáticas que debería realizar Manuel Diez de Bonilla en la Gran Colombia serían procurar que el gobierno de ese país enviara sus plenipotenciarios a la asamblea, y buscar el apoyo grancolombiano para que ésta tuviera su sede en México.

⁵² *Ibid*, p. 114.

⁵³ CUEVAS LANDERO, Elisa Guadalupe, *Op. Cit.*, p. 259.

También era necesario negociar un tratado de comercio, cuyo modelo era el firmado con Chile, y tratar de obtener el pago de la deuda colombiana (...). Diez de Bonilla tuvo poco éxito en Centroamérica y ya no se dirigió a la Gran Colombia debido a la desintegración de ésta en tres Estados independientes.”⁵⁴

Alamán proponía la creación de una Asamblea Iberoamericana para que se reunieran solamente los países hispanoamericanos y Brasil. México sería el país líder del bloque que serviría como freno al expansionismo de los Estados Unidos. Sin embargo, la misma Gran Colombia no pudo ratificar el tratado comercial con México, ya que con anterioridad se había atado las manos al firmar un tratado con Inglaterra, donde hacía extensivos a ésta los privilegios concedidos a cualquier otro país, con lo cual se frustraba cualquier intento de establecer una liga comercial hispanoamericana.

Como puede advertirse, el pensamiento de Alamán constituyó un punto de partida muy importante para la política exterior mexicana del siglo XIX. Junto con otros pensadores establecerían las bases ideológicas de la integración hispanoamericana para los siglos posteriores.

2.2 Labor de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe

El 11 de agosto de 1947, el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas estableció una Comisión Especial compuesta por Cuba, Chile, Estados Unidos, Francia, Líbano, Perú y Venezuela. La finalidad de este grupo de trabajo era la realización de un análisis que permitiera comprender la situación de América Latina y, de este modo, crear una Comisión para la región.

Los Miembros latinoamericanos resumieron en 13 puntos los factores que causaban el retraso de América Latina.

1. La agricultura poco desarrollada, las economías no industriales, que no incluyen el grueso de la población campesina (...), con el resultado de que tales poblaciones son, en gran parte, económicamente inertes.

⁵⁴ LÓPEZ PORTILLO, Felicitas (coord.), *Op. Cit.*, p. 75.

2. La dependencia respecto a las industrias extractivas y a la producción de cosechas en monocultivo, para las que sólo existen mercados convenientes en ultramar.
3. El nivel generalmente bajo de los ahorros nacionales (...) con su consecuencia de inversiones extranjeras (...), con la consiguiente pérdida de considerable beneficios que van a ultramar.
4. Las condiciones primitivas de vida de la población económicamente inactiva y las condiciones inadecuadas de vida (...) de la mayoría de la población económicamente productiva (...).
5. Los métodos técnicos bastante atrasados en la industria, en la agricultura, en las minas, en las finanzas, en el comercio y en los medios de transporte (...).
6. Los salarios bajos, la escasa productividad, el insuficiente poder adquisitivo y la falta de empleo (la población femenina en su mayor parte no trabaja) entre las poblaciones que son económicamente activas.
7. La mala distribución de los ingresos (...).
8. La deuda extranjera que es un factor considerable en las obligaciones nacionales, hecho que convierte a la mayor parte de ellas en naciones deudoras.
9. Las economías latinoamericanas, con sus sistemas más de competidoras que complementarias, se debilitan por la falta de integración regional; su relativo aislamiento de una a otra se revela por el reducido volumen del comercio entre los países latinoamericanos.
10. Las balanzas de pagos desfavorables en muchos países y la de la balanza comercial desfavorable en algunos países.

11. Los sistemas fiscales presupuestarios y de impuestos son en la mayoría de los casos, inadecuados para satisfacer las crecientes demandas de las economías de esos países (...).
12. La falta de liquidez de las economías latinoamericanas, de esta manera la tendencia natural a aumentar los ingresos o acumular capitales es débil, dominan altos tipos de interés (...).
13. Las condiciones cambiantes políticas, sociales y culturales (...).⁵⁵

Este informe permitió establecer los cuatro puntos básicos que comprenderían la labor de la CEPAL.

1. Estudiar y buscar los medios de resolver los problemas más urgentes resultantes de los desajustes económicos originados por la guerra;
2. Elevar el nivel de la actividad económica;
3. Integrar la economía de América Latina con la del resto del mundo;
4. Coordinar actividades con organismos especializados.⁵⁶

Asimismo, contenía un anexo que identificaba tres tipos de problemas:

- a) La homogeneidad esencial de América Latina.
- b) La vulnerabilidad externa.
- c) El imperativo de la industrialización.

Con estos antecedentes, en junio de 1948 surge con fundamento en el artículo 68 de la Carta de las Naciones Unidas y como una oficina regional de ésta: la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), con sede en la ciudad de Santiago de Chile.

⁵⁵ HODARA, Joseph, *Prebisch y la CEPAL. Sustancia, trayectoria y contexto institucional*, El Colegio de México, México, 1987, p. 25.

⁵⁶ *Ibidem*, p. 39.

Una de las bases de la teoría cepalina es la oposición centro-periferia. Las causas que explican por qué América Latina tiene un desarrollo inferior al de los países industriales, se encuentran en lo que Raúl Prebisch denominó “centro-periferia”.

Esta teoría se refiere a que existen ciertos países -Gran Bretaña, Estados Unidos y Japón-, que constituyen los grandes centros industriales alrededor de los cuales se conforma una amplia periferia de países. La función de éstos se reduce a la satisfacción de las necesidades de productos primarios de los grandes centros industriales.

“En suma, Prebisch considera que, por un lado, el sistema centro-periferia en su conjunto funciona primordialmente para satisfacer las necesidades e intereses de los centros industriales, en los cuales el progreso técnico se originó o propagó con rapidez; por otro, los países periféricos se insertan en el sistema en la medida que pueden servir a aquellos intereses y necesidades, como abastecedores de materias primas o alimentos y receptores de productos manufacturados y capitales; y finalmente, esa inserción no sólo es insuficiente para equiparar el nivel de ingreso de la periferia al de los centros, sino que impone a la estructura productiva periférica dos rasgos negativos -heterogeneidad estructural y especialización- como consecuencia de la penetración lenta e irregular del proceso técnico.”⁵⁷

Otra gran aportación del pensamiento cepalino ha sido el impulso de la integración latinoamericana, ésta se ha emprendido con distintas propuestas a lo largo de su existencia. Se puede hablar de dos etapas principales: Durante la década de los años cincuenta se buscó un desarrollo autónomo de América Latina con base en la oposición centro-periferia; y a partir de la década de los años noventa se planteó un “regionalismo abierto”.

⁵⁷ PREBISCH, Raúl, *La obra de Prebisch en la CEPAL*, Fondo de Cultura Económica, México, 1982, p. 19.

En este sentido, la integración económica “era un objetivo de la política económica del Desarrollismo, pero subordinado al fin de alcanzar el desarrollo económico nacional. En tal sentido la integración regional debía servir para diversificar, expandir y tecnificar las respectivas economías, a fin de que superaran la etapa de producción primaria y avanzaran en el camino del Desarrollo. Se planteaba que la integración regional no era solo un problema económico, sino de carácter nacional, pues había que desarrollar horizontal y verticalmente una economía moderna.”⁵⁸

Para fomentar la integración económica, “En ocasión de la Conferencia Económica Interamericana (Buenos Aires, 1957) se aprobó una resolución relativa a la conveniencia de establecer un mercado común latinoamericano, que habría de construirse de manera gradual y que fuera multilateral y competitivo. En consecuencia, se encomendó a la CEPAL y a la OEA la elaboración de propuestas sobre el tema”.⁵⁹

En dicha Conferencia, se elaboró un informe denominado “El Mercado Común Latinoamericano”, en el cual se concluía que el desarrollo industrial latinoamericano era insuficiente debido a que la región seguía exportando productos primarios y, por lo tanto, se advertía la necesidad de reestructurar los procesos de producción e incorporar nuevas tecnologías.

La CEPAL buscaba que los Estados latinoamericanos mejoraran su situación de desventaja con relación a los países del centro a través de un proceso de integración en la región: el mercado común latinoamericano. En la primera etapa de su construcción, se consideró necesaria una reducción de aranceles de acuerdo a los diferentes grados de desarrollo económico de los países, así como de las distintas categorías de los productos. La finalidad era alcanzar una igualdad de oportunidades y así, lograr el desarrollo de todos los Estados latinoamericanos.

⁵⁸ <http://www.eumed.net/eve/resum/07-febrero/lehh.htm>

⁵⁹ GAZOL, Antonio, *Bloques Económicos*, Facultad de Economía, UNAM, México, 2008, p. 250.

La propuesta de la CEPAL para resolver el problema del subdesarrollo en la región durante la década de los años cincuenta consistía en “impulsar un importante proceso de industrialización que permitiera elevar la productividad y retener los frutos del progreso técnico, a través de una activa intervención estatal y de una política deliberada de sustitución de importaciones de bienes manufacturados.”⁶⁰

Esta situación se debía principalmente a que existían dos factores que obstaculizaban la aceleración de la tasa de desarrollo en la región: el crecimiento relativamente lento de las exportaciones de bienes y servicios, y la limitada capacidad de absorción de capital extranjero. De manera que la integración económica era el instrumento fundamental para impulsar el proceso de industrialización que permitiera un desarrollo autónomo para América Latina.

Como parte del proyecto integracionista, la CEPAL participó en la creación de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y del Mercado Común Centroamericano (MCCA), este último pretendía establecer un arancel externo común frente a los países no miembros y un total desarme arancelario entre Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua y Costa Rica.

Sin embargo, Gabriela Vásquez Olivera opina que “las raíces del estancamiento para la conformación de un mercado común latinoamericano, se relacionan no sólo con la dinámica económica, sino de manera importante con la situación política y social que vivió América Latina en los años setenta y ochenta. Los gobiernos de las diferentes dictaduras militares no tenían interés alguno en impulsar la integración o la creación de lazos con los países vecinos; optaron por el fortalecimiento de sus economías mediante el incremento de intercambio comercial con los centros, especialmente con Estados Unidos.”⁶¹

⁶⁰ PREBISCH, Raúl, *Op. Cit.*, p. 80.

⁶¹ VÁSQUEZ OLIVERA, Gabriela, *La idea de integración latinoamericana en el pensamiento de la CEPAL: del mercado común al regionalismo abierto*, en PÁEZ, Rodrigo y VÁSQUEZ, Mario (coords.), *Integración Latinoamericana. Raíces y perspectivas*, Universidad Nacional Autónoma de México, México, 2006, p. 34.

En la década de los años ochenta, la CEPAL se ocupó fundamentalmente del problema de la deuda externa. Algunos gobiernos latinoamericanos sugirieron que se debía presentar un frente deudor común ante la comunidad bancaria internacional, no obstante esta propuesta fracasó.

Debido al estancamiento económico que sufrieron los Estados latinoamericanos en esta década, el organismo definió un nuevo eje en sus políticas. Orientó la integración latinoamericana hacia la construcción de un “regionalismo abierto”.

En la década de los noventa elaboró lineamientos que buscaron conciliar el crecimiento económico y equidad a través de una intervención selectiva por parte de los gobiernos. Es interesante analizar cómo el pensamiento cepalino ha pasado por diversas etapas, sin embargo, los postulados básicos se han mantenido, así como su crítica con respecto al centro y a favor de la periferia en subdesarrollo.

En agosto de 2001, el entonces Secretario Ejecutivo de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, con motivo de la visita del Presidente de Venezuela Hugo Chávez a la sede de ese organismo, señaló lo siguiente: “Para la CEPAL la integración regional ha sido una aspiración y un desafío que ha cruzado toda nuestra existencia. Fue y sigue siendo un gran sueño cepalino”.⁶²

2.3 Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC).

La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio fue un organismo intergubernamental que nació el 18 de febrero de 1960 bajo las iniciativas de desarrollo impulsadas por la CEPAL. Argentina, Brasil, Chile y Uruguay fueron quienes propusieron el establecimiento de una zona de libre comercio, a la que posteriormente se sumaron México, Paraguay, Perú y, finalmente, Colombia, Ecuador, Venezuela y Bolivia. Esta zona de libre comercio se le puede clasificar “de primera generación”, en tanto que sólo se refería al comercio de mercancías.

⁶² *Ibid*, p. 139.

Al respecto, Carlos Saúl Menem describe los propósitos que buscaba la ALALC: "... a) otorgar a los Estados que la integraban mayor estabilidad en el intercambio comercial; b) facilitar la ampliación del mismo, con la inclusión progresiva de productos; c) sustituir las importaciones de extrazona en forma gradual; d) ampliar las actividades productivas de las Partes Contratantes".⁶³

El Tratado de Montevideo de 1960 fue el instrumento marco de la Asociación, en donde se estableció su objetivo el cual consistía en crear una zona de libre comercio que se perfeccionaría en un período no mayor a doce años (el plazo fue posteriormente postergado ocho años más).

El funcionamiento de la ALALC residía en un sistema de dos listas complementarias negociadas periódicamente: las Listas Nacionales y la Lista Común.

1) Las Listas Nacionales.

Cada año, las Partes contratantes del Tratado de Montevideo se reunían para celebrar negociaciones bilaterales producto por producto, con relación a las preferencias arancelarias que otorgarían a las demás Partes y recibirían de éstas.

"Estas incluían todas las concesiones que cada parte contratante otorgaba al resto de la zona, es decir, contenían ventajas concedidas en virtud del principio de la nación más favorecida, por cada país miembro de la ALALC a los restantes, pudiendo retirar productos de estas listas cuando el país que otorgó la concesión enfrentase dificultades económicas."⁶⁴

2) La Lista Común.

La Lista Común debía contener aquellos productos para los que se eliminaban íntegramente los gravámenes y demás restricciones al comercio regional.

⁶³ MENEM, Carlos Saúl, *Op. Cit.*, p. 79.

⁶⁴ *Ibid.*, p. 78.

“Al cabo del primer trienio, la lista común debía estar integrada por productos cuyo valor del comercio intrazonal significara 25%; después del segundo trienio se elaboraba el segundo tramo, o segunda parte, de la lista común con otro 25%, de suerte que al final del segundo trienio, equivalente a la mitad del período de transición, la lista común se componía de productos que representaran 50% del comercio zonal. Tres años después, incorporaba 25% adicional, con lo que se alcanzaba 75% del comercio, y al final del cuarto trienio, que coincidía con el final de los 12 años de la transición al “perfeccionamiento” de la zona de libre comercio, la lista debía contener “lo sustancial” del comercio.”⁶⁵

La elaboración de la Lista Común marcó la primera crisis de la ALALC. El segundo tramo de productos que debía comprender el 50% del valor del comercio intrazonal y que debía aplicarse para el año de 1967, nunca pudo ser convenido pues era necesario incluir el sector manufacturero, el cual enfrentó los intereses proteccionistas de muchos Estados latinoamericanos.

Así llegó el año de 1980 y la zona de libre comercio no pudo establecerse. Miguel Ángel Medina opina que el fracaso residió en “La confianza excesiva en la simple liberalización del comercio como factor del progreso, al no tener en cuenta otros mecanismos y estímulos para el desarrollo y coordinación de políticas sobre los sectores económicos más dinámicos. La carencia de una solución práctica para los países de menor desarrollo relativo. La debilidad del sistema institucional, por lo que sus organismos ejecutivos carecieron de atribuciones adecuadas.”⁶⁶

La estructura de la ALALC se componía de los siguientes órganos:

- a) Conferencia de Partes Contratantes: Era el órgano máximo, estaba constituido por las delegaciones que las Partes designasen. Una de sus principales obligaciones era la adopción de medidas necesarias para la ejecución del Tratado, promover la realización de negociaciones previstas entre las Partes contratantes respecto de las listas nacionales, entre otras.

⁶⁵ GAZOL, Antonio, *Op. Cit.*, p. 284.

⁶⁶ PÁEZ, Rodrigo y VÁSQUEZ, Mario (coord.), *Op. Cit.*, p. 64.

- b) Comité Ejecutivo Permanente: Algunas de sus funciones eran la representación de la Asociación ante otros Estados u Organismos internacionales, así como llevar a cabo las decisiones tomadas por la Conferencia, entre otras.
- c) Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores: Era el encargado de adoptar las decisiones de conducción de la política superior de la Asociación.

2.4 Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Ante el magro desempeño que experimentó la ALALC debido a los diferentes niveles de desarrollo de sus Miembros y a la crisis económica de finales de la década de los años setenta, se decidió sustituirla por un proyecto más realista. La Asociación Latinoamericana de Integración es una iniciativa de integración que continúa con el legado de la ALAC.

El Tratado de Montevideo de 1980 “introduce cambios de significativo valor con respecto al de 1960. En primer lugar, el programa de liberación multilateral de la zona de libre comercio es sustituido por un área de preferencias económicas. En segundo término, el carácter comercial de ALALC es remplazado por un sistema más integral que incluye la promoción y regulación del comercio recíproco, la complementación económica y el desarrollo de acciones de cooperación económica. En tercer lugar, se incorpora un sistema integral de apoyo a los países de menor desarrollo relativo y se reconoce la existencia de los países en desarrollo intermedio. El status especial que se reconoce a los países de menor desarrollo económico relativo se basa en los principios de la no reciprocidad y de la cooperación comunitaria (art. 15).”⁶⁷

La ALADI aparece así como una institución más abierta, lo que posibilita, además, la participación de Estados no Miembros en acciones parciales con los Miembros. Fue fundada el 12 de agosto de 1980 y actualmente se integra por trece Estados Miembros que se clasifican en tres grupos:

⁶⁷ MENEM, Carlos Saúl, *Op. Cit.*, p. 81.

- a) Países más desarrollados: Argentina, Brasil y México.
- b) Países intermedios: Chile, Colombia, Perú, Uruguay y Venezuela.
- c) Países menos desarrollados: Bolivia, Ecuador y Paraguay. Estos países gozan de un sistema preferencial.

El tratado constitutivo de la ALADI permite la integración de cualquier Estado latinoamericano, mediante el voto afirmativo de dos terceras partes de los países Miembros y sin que exista un voto negativo.

El 26 de agosto de 1999, Cuba se convirtió en el duodécimo Estado Miembro. El décimo tercer Estado Miembro es la República de Panamá, que se adhirió en el año 2009. Existen además países observadores: El Salvador, Honduras, España, Portugal, Guatemala, República Dominicana, Nicaragua, Italia, Suiza, Rusia, Rumania, China, Corea, Japón, Ucrania y San Marino.

La ALADI propicia la creación de un área de preferencias económicas en la región, con el objetivo final de lograr un mercado común latinoamericano, mediante tres mecanismos:⁶⁸

- a) Preferencia arancelaria regional.

Se encuentra prevista en el artículo 5 del Tratado de Montevideo de 1980. La preferencia arancelaria regional consiste en una reducción porcentual de los gravámenes aplicables a terceros países, es otorgada por los Miembros de la ALADI sobre las importaciones recíprocas de toda clase de productos originarios de sus territorios.

Su intensidad puede ser distinta según el sector económico de que se trate y se tomará en cuenta la situación de sectores sensibles de la economía de los Estados Miembros, para los que se podrán prever modalidades y condiciones especiales de aplicación.

⁶⁸ www.aladi.org

b) Acuerdos de alcance regional.

Se encuentran previstos en el artículo 6 del Tratado de Montevideo de 1980. Los Acuerdos de alcance regional son un instrumento entre las Partes contratantes con el propósito de establecer políticas que repercutan en determinados rubros de las economías de la zona o área formada por sus respectivos territorios. Participan en estos Acuerdos todos los Estados Miembros.

c) Acuerdos de alcance parcial.

Los Acuerdos de alcance parcial son aquellos en los que no participa la totalidad de los Estados Miembros. Generalmente se establecen de Estado a Estado sobre agendas detalladas. Pueden de acuerdo con el artículo 9°, inc. g) del Tratado de Montevideo de 1980, contener normas específicas en materia de origen, cláusulas de salvaguardia, restricciones no arancelarias, retiro de concesiones, renegociación de concesiones, denuncia, coordinación y armonización de políticas.

Por su contenido, el Tratado de Montevideo los clasifica como:

- Comerciales
- Complementación Económica
- Agropecuarios
- Cooperación Científica
- Cooperación Tecnológica
- Turismo
- Preservación del Medio Ambiente

En cuanto a su estructura institucional, la Asociación está compuesta por tres órganos principales y un órgano técnico.

- A) Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores: Es el órgano supremo y adopta las resoluciones correspondientes a la conducción política y superior de la Asociación.
- B) Conferencia de Evaluación y Convergencia: Examina el funcionamiento del proceso de integración en todos sus aspectos, con la finalidad de realizar recomendaciones al Consejo para la adopción de medidas correctivas de alcance multilateral.
- C) Comité de Representantes: Se encarga de promover la concertación de Acuerdos de alcance regional y de adoptar las medidas necesarias para la ejecución del Tratado y de todas sus disposiciones normativas y reglamentarias. Está integrado por los embajadores de los gobiernos acreditados de forma permanente en la sede.
- D) Secretaría General. Es el órgano que cuenta con las atribuciones técnicas para la formulación de propuestas relacionadas con la operación de la Asociación.

La estructura jurídica está conformada por el Tratado de Montevideo del 12 de agosto de 1980 (tratado marco), las resoluciones y acuerdos de sus órganos políticos, así como los acuerdos firmados por los Estados miembros.

Por otra parte, la ALADI presenta un gran campo de acción mediante vínculos multilaterales o Acuerdos parciales con otros Estados y áreas de integración del continente.

Al amparo de este tratado marco, diversos Acuerdos bilaterales han sido suscritos entre algunos de los Estados Miembros de la Asociación, tal es el caso del MERCOSUR y del Grupo de los Tres.

Esto ha convertido a la ALADI en un marco importante de referencia en cuanto a procesos de integración latinoamericanos se refiere.

Sin embargo, cabe señalar que en el año de 1994 se aprobó el Protocolo Interpretativo del Artículo 44 del Tratado de Montevideo mediante el cual los Estados Miembros dejan de estar obligados a extender automáticamente a los demás Miembros las concesiones otorgadas a los países no Miembros.

Esta modificación fue de gran importancia debido a la celebración por parte del Estado mexicano del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Finalmente, presentamos a continuación un cuadro elaborado por el Dr. Jorge Witker, que ejemplifica claramente las diferencias entre la ALALC y la ALADI.

Concepto	ALALC	ALADI
Significación	Además de ser el cimiento de los procesos de integración en Latinoamérica en el siglo XX, significó la posibilidad del intercambio multilateral.	Continúa con la experiencia integracionista de 1960 y maximiza los resultados en el marco del nuevo esquema, empleando los 20 años de experiencia legados con miras a intensificar el proceso de integración económica en la región.
Punto de partida	La experiencia de integración en la región era mínima, así que tuvo que establecer los cimientos de la integración latinoamericana.	La experiencia de su antecesora le dotó de un cúmulo de conocimientos y experiencias que implementó dentro de su propia normativa jurídica y administrativa, adecuando solamente los aspectos que eran incompatibles con los nuevos alcances que pretendía la ALADI.

Objetivo	Establecer una zona de libre comercio tendiente a la conformación de un Mercado Común Latinoamericano.	Bajo un esquema de racionalización de negociaciones bilaterales y multilaterales, establecer de manera paulatina un Mercado Común Latinoamericano.
Instrumentos	Emplea para el logro de sus objetivos listas nacionales de desgravación paulatina, así como listas de ventajas no extensivas a terceros. De igual manera, se posibilita la celebración de Acuerdos de Complementación Económica.	Al establecer como etapa previa de la integración económica un área de preferencias comerciales se habilitaron instrumentos como las Preferencias Arancelarias Regionales, Acuerdos de Alcance Parcial y Acuerdos de Alcance Regional.
Categorías de países	Su campo de acción fue sobre dos tipos de países principalmente: aquellos de menor desarrollo relativo y el resto de ellos.	En este esquema el campo de influencia se encuentra sobre tres tipos de países: de desarrollo intermedio, de menor desarrollo relativo y el resto.
Institucional	El Tratado de Montevideo de 1960 previó dos órganos principales: la Conferencia de las partes contratantes y el Comité Ejecutivo Permanente. Se contempló también una Secretaría Ejecutiva, sin embargo, ésta sólo forma parte de la estructura general del Comité Ejecutivo.	Como órganos políticos de ALADI se tiene al Consejo de Ministros, la Conferencia de Evaluación y convergencia y el Comité de Representantes. Los tres órganos son intergubernamentales y los representantes de ellos deben guiar su acción de acuerdo a las funciones encomendadas.
Principios	Adoptó los principios del GATT tales como: el principio de la Nación más favorecida, el principio de no discriminación	Adoptó principios indispensables como el pluralismo, la convergencia, la flexibilidad, tratamientos diferenciados.

	y transparencia.	Asimismo, se retoman los principios emanados del GATT tales como la nación más favorecida y la no discriminación.
Participación	Para que los países tuvieran una presencia activa dentro de la ALALC se les exigía la ratificación del tratado.	En este esquema todos los países aún sin haber ratificado el nuevo tratado, participaron con voz y voto.

Fuente: WITKER, Jorge, *La Asociación Latinoamericana de Integración*, 1981, GUMA, México, p. 111.

Con fundamento en lo anteriormente mencionado, podemos advertir que la ALADI se erige como uno de los más importantes proyectos de América Latina pues al amparo de esta Asociación se han suscrito, hasta diciembre del 2009, setenta y un acuerdos vigentes, de los cuales siete son de alcance regional y el resto de alcance parcial, lo cual ha contribuido al desarrollo económico de sus Estados Miembros.

CAPÍTULO TERCERO

MERCADO COMÚN DEL SUR (MERCOSUR)

3.1 Antecedentes del proceso de integración del MERCOSUR

El surgimiento del MERCOSUR, como proceso de integración, tiene como antecedentes las experiencias integracionistas de la ALALC y la ALADI anteriormente analizados.

La historia de las relaciones de algunos Estados Miembros del MERCOSUR ha estado llena de fricciones, especialmente entre Argentina y Brasil. Esta situación comenzó a cambiar a mediados de la década de los años ochenta pues la deuda externa y la consecuente crisis económica por la que atravesaban ambos Estados supuso que la integración económica podría ayudar a detonar el crecimiento económico, amén de renegociar sus deudas.

Este acercamiento fue evidente en el Tratado de la Cuenca del Plata. “Al amparo de este Tratado se pusieron en marcha diversos convenios, entre los que destacan el Convenio de Salto Grande, entre Argentina y Uruguay, que pretendía el aprovechamiento hidroeléctrico sobre el río Paraná, la mayor del mundo en su momento; el Tratado de Yacyretá, entre Argentina y Paraguay, que es otro proyecto hidroeléctrico, al sur de la presa de Itaipú, en el río Paraná.”⁶⁹

Asimismo, el retorno a regímenes democráticos después de largos años de dictaduras generó un clima que permitió el acercamiento de Brasil y Argentina. El 30 de noviembre de 1985, se firmó la *Declaración de Iguazú* por los Presidentes José Sarney (Brasil) y Raúl Alfonsín (Argentina).

⁶⁹ GAZOL, Antonio, *Op. Cit.*, p. 315.

En esta Declaración expresaron su voluntad política de acelerar el proceso de integración bilateral, se componía de 24 Protocolos que comprendieron desde procesos de complementación y expansión del comercio sectorial, hasta proyectos de gran ambición como la implementación de una moneda común que nunca fue implementada: “el gaicho”. Estos protocolos quedaron comprendidos en el *Acuerdo de Complementación Económica No. 14*, negociado al amparo de la ALADI.

Al año siguiente, se firmó en Buenos Aires el *Acta para la Integración Argentina-Brasil*, en la cual se estableció el Programa de Integración y Cooperación Económica (PICE). Este programa se componía de 24 protocolos en diversas áreas: científica, tecnológica y cultural, industria militar, energía nuclear, biotecnología, industria editorial, cinematografía, televisión y la promoción de diversas áreas en el sector educativo. La finalidad era comprometerse para crear un mercado común en un plazo de diez años, este plazo fue posteriormente reducido a cinco años mediante el Acta de Buenos Aires de 1990.

“El mayor interés del programa era incentivar la integración intraindustrial por medio de la ampliación del intercambio de insumos industriales semielaborados, superando así las limitaciones que la recesión imponía a cada economía y moderando los efectos deficitarios en el comercio exterior de una futura reactivación”.⁷⁰

El 29 de noviembre de 1988, se consolidó el proceso de integración argentino-brasileño mediante la firma del *Tratado de Integración, Cooperación y Desarrollo*, marco en el cual se realizó la invitación al gobierno de Uruguay para integrarse al proceso. Su entrada en vigor fue en agosto de 1989 y se estableció una primera etapa de diez años para remover gradualmente las barreras tarifarias y no tarifarias al comercio de bienes y servicios, la armonización de algunas políticas y la coordinación de las políticas macroeconómicas.

⁷⁰ NOVELO, Federico; MANCHÓN, Federico y LERMAN, Aída, *Integración: Unión Europea, TLCAN y MERCOSUR*, UAM-Xochimilco, CSH, Departamento de Producción Económica, México, 2000, p. 196.

El 7 de julio de 1990, los Presidentes Carlos Saúl Menem (Argentina) y Fernando Collor de Melo (Brasil) suscribieron *el Acta de Buenos Aires*, mediante la cual se establece como fecha límite el año de 1995 para la constitución del Mercado Común.

El 29 de marzo de 1991, los Jefes de Estado de la República Federativa de Brasil, la República de Argentina, la República del Paraguay y la República Oriental del Uruguay firmaron el Tratado de Asunción, que creó el MERCOSUR.

En este tratado, los Estados Miembros acordaron la formación de un mercado común que implicaría la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos, la adopción de una política externa común y la coordinación de políticas económicas y sectoriales. Se diseñó un Programa de Orientación Comercial con el propósito de lograr la eliminación de los aranceles que gravaban al comercio de bienes, un régimen general de origen y un mecanismo transitorio de salvaguardias. Asimismo, se estableció un período de transición de 4 años para la entrada en funcionamiento del mercado común. En el año de 1992, el tratado fue notificado a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) como el *Acuerdo de Complementación Económica No. 18*.

En diciembre de 1994, se realizó la Cumbre de Presidentes de Ouro Preto, en la cual se aprobó el *Protocolo de Ouro Preto* (Protocolo adicional al Tratado de Asunción). Por medio de este instrumento se le dotó de personalidad jurídica internacional, que le permite negociar como bloque Acuerdos con terceros Estados, grupos de Estados y organizaciones internacionales, y se establecieron las instituciones del MERCOSUR.

En el año de 1996, Bolivia, Chile y Colombia se incorporaron en calidad de Estados asociados; en 2004 lo hicieron Ecuador y Venezuela. El status de Estado asociado se establece por medio de Acuerdos de Complementación Económica que son firmados entre el MERCOSUR y el Estado que desee adquirir tal calidad.

En el año de 2006, la República Bolivariana de Venezuela solicitó el cambio de status: pasó de ser Estado Asociado a Estado Parte. El 4 de julio del mismo año, se firmó el Protocolo de Adhesión de la República Bolivariana de Venezuela al MERCOSUR.

3.2 Características políticas, económicas y sociales de los Estados Miembros del MERCOSUR

A continuación se presentará un pequeño esbozo con las características de los Estados que conforman el MERCOSUR. En los anexos de la presente investigación, se muestran unas tablas con los principales indicadores socioeconómicos de cada uno de ellos.

3.2.1 República de Argentina

La República de Argentina limita al norte con Bolivia y Paraguay; al sur con Chile y el Océano Atlántico; al este con Brasil, Uruguay y el Océano Atlántico y al oeste con Chile. Es el segundo país más extenso de América Latina y el séptimo país más grande del mundo. El idioma oficial es el español.

Administrativamente está dividida en un Distrito Federal y 23 provincias autónomas. La capital es Buenos Aires, también es su ciudad más poblada.

Sistema de Gobierno

Argentina tiene un sistema de gobierno republicano, representativo y federal; se rige por la Constitución Nacional vigente desde 1853, reformada por última vez en el año de 1994. El Poder Ejecutivo reside en el Presidente de la Nación -actualmente es Cristina Fernández de Kirchner-, que es elegido por un período de cuatro años con posibilidad de ser reelecto por única vez. El Presidente a su vez, nombra a un Jefe de Gabinete y a ocho ministros.

El Poder Legislativo lo ejerce el Congreso Nacional por medio de la Cámara de Senadores y la Cámara de Diputados. La Cámara de Diputados se integra por 257 miembros que tienen una duración en el cargo de cuatro años y pueden ser reelegidos indefinidamente.

El Senado se compone de 72 miembros que son elegidos por voto directo con una duración en el cargo de seis años y también pueden ser reelegidos indefinidamente.

El Poder Judicial está conformado por la Corte Suprema, las Cámaras de Apelaciones y los Juzgados de Primera Instancia.

Economía

De acuerdo con la OMC, en el año 2009 Argentina ocupó el lugar 42 en la exportación de mercancías y el lugar 52 en la importación.

Las principales importaciones a Argentina provienen de Brasil (29.3%), Unión Europea (16.9%), Estados Unidos (13.4%), China (13.4%) y México (3.0%). Asimismo, los principales destinos de las exportaciones argentinas son: Brasil (20.4%), Unión Europea (18.5%), Chile (7.9%), Estados Unidos (6.6%) y China (6.6%).⁷¹

3.2.2 República Federativa de Brasil

La República Federativa de Brasil limita al norte con Colombia, Venezuela, Guyana, Surinam y la Guyana Francesa; al sur con Argentina, Uruguay y Paraguay; al este con el Océano Atlántico; y al oeste con Bolivia y Perú. Ocupa el quinto lugar a nivel mundial en territorio y, aunque es uno de los países mundialmente más poblados, presenta uno de los índices de densidad poblacional más bajos. El idioma oficial es el portugués, aunque el español es un idioma bastante difundido.

Administrativamente está dividido en 26 estados y un distrito federal. La capital es Brasilia. Sus principales ciudades son: Sao Paulo, Río de Janeiro, Salvador, Belo Horizonte, Fortaleza y Brasilia.

⁷¹ www.wto.org. Perfiles Comerciales 2010.

Sistema de Gobierno

La República Federativa de Brasil tiene un sistema representativo, republicano y federal, y se rige por la Constitución de 1988. El Poder Ejecutivo es ejercido por un Presidente -actualmente es Dilma Rousseff-, el cual es elegido por votación directa con una duración de cuatro años, un Vicepresidente y el Gabinete. El Presidente es simultáneamente Jefe de Estado y Jefe de Gobierno.

El Poder Legislativo está conformado por el Senado Federal y la Cámara de Diputados. El Senado Federal está compuesto por tres miembros de cada distrito federal -en total son 81 miembros-, con una duración en el cargo de ocho años. La Cámara de Diputados está conformada por 513 miembros, que son elegidos por un sistema de representación proporcional, y permanecen en el cargo cuatro años. Quince partidos políticos tienen actualmente representación en el Congreso.

El Poder Judicial se compone por el Tribunal Supremo Federal, el Tribunal Federal de Apelaciones y el Tribunal de Cuentas.

Economía

La economía de Brasil ocupa el primer lugar en los países de América del Sur. De acuerdo con la OMC, en el año 2009 ocupó el lugar número 24 en la exportación de mercancías y el número 26 en la importación.

Las principales exportaciones son: productos agropecuarios (31.0%), combustibles y productos de las industrias extractivas (22.2 %) y manufacturas (43.7%).

Las principales importaciones a Brasil provienen de la Unión Europea (22.9%), Estados Unidos (15.8%), China (12.5%), Argentina (8.8%) y Japón (4.2%). Asimismo, los principales destinos de las exportaciones brasileñas son la Unión Europea (22.3%), China (13.2%), Estados Unidos (10.3%), Argentina (8.4%) y Japón (2.8%).⁷²

⁷² *Ibidem.*

3.2.3 República del Paraguay

La República del Paraguay limita al norte con Brasil y Bolivia; al este, el Río Paraguay lo separa de Brasil y el Río Paraná lo separa de Argentina; al sur con Argentina y al oeste con Bolivia. Es un país de baja densidad poblacional, alcanza apenas los 13 habitantes por kilómetro cuadrado. El 51% de la población vive en las zonas urbanas y el 29% en zonas rurales.

Paraguay tiene dos idiomas oficiales: el español y el guaraní, siendo este último la primera lengua indígena en alcanzar el estatuto de lengua oficial en un Estado de América y en el MERCOSUR.

Está organizado en 17 departamentos y una capital. Al frente de cada departamento se encuentra un Gobernador, éste tiene una duración en el cargo de cinco años.

Sistema de Gobierno

La República del Paraguay tiene un sistema republicano representativo que se rige por la Constitución de junio de 1992. El Poder Ejecutivo está conformado por el Presidente de la República -actualmente es Fernando Lugo-, el Vicepresidente y el Consejo de Ministros. El Presidente y el Vicepresidente son elegidos por un período de cinco años sin derecho a reelección.

El Poder Legislativo lo ejerce el Congreso, éste se compone de la Cámara de Senadores y la Cámara de Diputados. La Cámara de Senadores está integrada por 45 miembros y la Cámara de Diputados por 80, con una duración en el cargo de cinco años.

El Poder Judicial lo ejerce la Corte Suprema de Justicia, así como los Tribunales y Juzgados establecidos en las leyes. La Suprema Corte de Justicia se compone de 9 miembros y es la máxima autoridad. Está organizada en salas y las sentencias dictadas son inapelables.

Economía

Paraguay es el Estado más pobre del MERCOSUR. De acuerdo con la OMC, en el año 2009 Paraguay ocupó el lugar 110 en la exportación de mercancías y el lugar 98 en la importación.

Las principales importaciones hacia Paraguay provienen de China (29.6%), Brasil (23.1%), Argentina (16.2%), Unión Europea (5.5%) y Japón (5.2%). Los principales destinos de las exportaciones paraguayas son Brasil (20.7%), Uruguay (16.9%), Chile (11.5%), Argentina (10.8%) y Unión Europea (6.0%).⁷³

Las principales actividades económicas son la agricultura y la ganadería. En la producción agrícola sobresale la soja, el trigo, la caña de azúcar, el algodón, el maíz, el tabaco y la yerba mate, además de una gran variedad de verduras y frutas tropicales.⁷⁴

3.2.4. República Oriental del Uruguay

La República Oriental del Uruguay limita al noroeste con Brasil; al oeste con Argentina y al sureste con el Océano Atlántico. Es el segundo país más pequeño de Sudamérica y cuenta con la población más longeva de la región. Debido a las corrientes migratorias en el siglo XX, la mayor parte de la población es de origen europeo. El idioma oficial es el español.

Administrativamente está dividido en 19 departamentos. La capital es Montevideo. Los gobiernos locales de cada departamento funcionan de forma semejante al gobierno federal, pues cuentan con dos órganos fundamentales: Intendente Municipal (ejecutivo) y la Junta Departamental (legislativo).

Sistema de Gobierno

La República Oriental del Uruguay tiene un sistema representativo republicano, el cual se rige por la Constitución Política de 1966, reformada en los años de 1989 y 1997.

⁷³ *Ibidem.*

⁷⁴ www.oas.org.es

El Poder Ejecutivo es ejercido conjuntamente por el Presidente de la República, el Vicepresidente y el Consejo de Ministros. Actualmente el Presidente es José Mujica, éste es elegido -al igual que el Vicepresidente- mediante elección popular directa y tiene una duración de cinco años en el cargo, sin reelección inmediata. El Presidente es Jefe de Estado y Jefe de Gobierno simultáneamente.

El Poder Legislativo está compuesto por un Congreso bicameral, es decir, el Senado integrado por treinta y un miembros, y la Cámara de Representantes que comprende noventa y nueve miembros. Para ambos, la duración en el cargo es de cinco años.

El Poder Judicial se compone de la Corte Suprema y de tribunales menores (Tribunales de Apelaciones, Juzgados Letrados y Juzgados de Paz). La Corte Suprema es la última instancia de apelación, también se encarga de juzgar la constitucionalidad de las leyes.

Economía

De acuerdo con la OMC, en el año de 2009 Uruguay ocupó el lugar 96 en la exportación de mercancías y el lugar 99 en la importación.

Las principales importaciones a Uruguay provienen de Argentina (23.6%), Brasil (21.1%), China (11.9%), Federación de Rusia (10.8%) y la Unión Europea (8.2%). Los principales destinos de las exportaciones uruguayas son Brasil (20.4%), la Unión Europea (15.4%), Argentina (6.4%), China (4.3%) y Rusia (4%).⁷⁵

Los principales productos de exportación son las lanas, las manufacturas de cuero (especialmente cinturones y vestimenta) y los lácteos. Las lanas, carnes y cueros se dirigen principalmente a países de fuera de la región; el arroz se destina en su mayor parte al Brasil. Los cueros bovinos curtidados, si bien se dirigen en gran parte fuera de la región, tienen también una importante colocación en Brasil.

⁷⁵ www.wto.org. Perfiles Comerciales 2010.

3.2.5. República Bolivariana de Venezuela

La República Bolivariana de Venezuela limita al norte con el Mar Caribe, al oeste con Colombia, al sur con Brasil y al este con la Guyana. Su idioma oficial es el español.

Administrativamente se divide en 23 estados federales, un Distrito Capital y las Dependencias Federales que están conformadas por más de 311 islas, cayos e islotes. La capital es Santiago de León de Caracas.

Sistema de Gobierno

La República Bolivariana de Venezuela tiene un sistema republicano federal, el cual se rige por la Constitución del 15 de diciembre de 1999.

El Poder Ejecutivo es ejercido por el Presidente, el Vicepresidente y el Gabinete de Ministros. Actualmente el Presidente es Hugo Chávez Frías y es elegido por sufragio universal por un mandato de seis años, con posibilidad de reelección. Funge como Jefe de Estado y Jefe de Gobierno.

El Poder Legislativo reside en la Asamblea Nacional, ésta es unicameral y actualmente se compone de ciento sesenta y cinco diputados con una duración en el cargo de cinco años, con posibilidad de reelección.

El Poder Judicial se compone de la Corte Suprema de Justicia, cinco Cortes superiores en el Distrito Federal, juzgados superiores en cada estado y tribunales de primera instancia y un Consejo de Judicatura.

Economía

De acuerdo con la OMC, en el año de 2009 Venezuela ocupó el lugar 39 en la exportación de mercancías y el lugar 49 en la importación.

Las principales importaciones a Venezuela provienen de Estados Unidos (26.7%), Colombia (14.5%), Unión Europea (12.8%), China (9.5%) y Brasil.

Los principales destinos de las exportaciones venezolanas son Estados Unidos (32.0%), Antillas Neerlandesas (15.8%), Unión Europea (7%), Taipei Chino (3.2%), Brasil (2.2%) y un destino no especificado (20.2%).⁷⁶

Los principales productos de exportación son el petróleo y sus derivados (genera alrededor del 80% de las exportaciones), hierro, acero, aluminio, carbón, productos químicos y otros productos de las industrias básicas.

3.3 Marco Jurídico del Mercosur

El orden jurídico es el conjunto organizado y estructurado de normas jurídicas que posee sus propias fuentes, dotado de órganos y procedimientos aptos para emitirlos, interpretarlas, así como para constatar y sancionar su incumplimiento.⁷⁷

Las fuentes del ordenamiento del MERCOSUR extrañamente no se encuentran previstas en el Tratado de Asunción, sino en el Protocolo de Ouro Preto, que en el artículo 41 se enuncian de la siguiente forma:

- I. El Tratado de Asunción, sus protocolos y los instrumentos adicionales o complementarios;*
- II. Los acuerdos celebrados en el marco del Tratado de Asunción y sus protocolos;*
- III. Las Decisiones del Consejo del Mercado Común, las Resoluciones del Grupo Mercado Común y las Directivas de la Comisión de Comercio del Mercosur, adoptadas desde la entrada en vigor del Tratado de Asunción.*

El Artículo 41 “hace especial hincapié en los actos decisorios adoptados por los órganos del Mercosur que se sitúan en la pirámide jerárquica normativa como elementos de relevancia, aunque no más que el tratado fundacional y demás acuerdos y protocolos complementarios.

⁷⁶ *Idem.*

⁷⁷ MIDÓN, Mario A. R., *Op. Cit.*, p. 242.

Vale resaltar que el Protocolo de Ouro Preto estableció las fuentes jurídicas del Mercosur a partir de una perspectiva eminentemente regional, pues no se refirió al derecho internacional, ni a los principios ni mucho menos al derecho interno de cada país, aunque ambas fuentes fueron consideradas por el Protocolo de Brasilia y por el Protocolo de Olivos”.⁷⁸

Asimismo, el Protocolo de Brasilia -que posteriormente fue derogado por el Protocolo de Olivos- estableció en su artículo 19, las fuentes normativas del MERCOSUR:

“las disposiciones del Tratado de Asunción, de los Acuerdos celebrados en el marco del mismo, de las Decisiones del Consejo del Mercado Común, de las Resoluciones del Grupo Mercado Común, así como también de los principios y disposiciones del derecho internacional aplicables en la materia”.

Es importante mencionar que el orden en el que se presentan las fuentes no indica una condición jerárquica de un artículo con respecto a otro. La jerarquía de normas en el Derecho Comunitario surge con base en la clasificación de norma originaria o norma derivada.

Esta clasificación doctrinaria de las fuentes del Derecho Comunitario es la siguiente:

a) Fuente Primaria/Derecho Comunitario Originario.

El Derecho Comunitario originario en los procesos de integración es aquel que contiene el instrumento fundacional o tratado marco. Éste generalmente establece la forma de integración, los compromisos, la estructura institucional, los objetivos y los mecanismos necesarios para alcanzarlos.

⁷⁸ OLAVO BAPTISTA, L., *O MERCOSUL, suas institucoes*, Revista Derecho del MERCOSUR, Buenos Aires: La Ley a. 03 n° 05, octubre de 1998. Citado por BERGAMASCHINE MATA DIZ, Jamile, *Mercosur. Origen, fundamentos, normas y perspectivas*. Juruá Editora, Curitiba, 2007, p. 342.

Debido a su importancia jerárquica algunos doctrinarios como Santiago Deluca, denominan a estos instrumentos “Normas constitucionales de la Comunidad”.⁷⁹

La fuente primaria en el MERCOSUR es su tratado constitutivo, es decir, el Tratado de Asunción y sus protocolos adicionales o acuerdos. Fue firmado el 26 de marzo de 1991 y fue homologado ante la ALADI como el *Acuerdo de Complementación Económica No. 18*.

El Tratado de Asunción abarca tres puntos principales: la libre circulación de bienes y factores productivos; el arancel externo común y el arancel cero en el tráfico comercial. Se compone de veinticuatro artículos y cinco anexos; éstos se refieren al programa de liberalización comercial, régimen de origen, solución de controversias, cláusulas de salvaguardia y los subgrupos de trabajo del Mercado Común.

Además del Tratado de Asunción, se han de mencionar los siguientes tratados como fuentes del Derecho originario:

Protocolo de Brasilia. El Protocolo de Brasilia del 17 de diciembre de 1991, fue el primer instrumento jurídico en materia de solución de controversias.

De acuerdo a su artículo 1º, tiene como ámbito de aplicación: “Las controversias que surjan entre los Estados Partes sobre la interpretación, aplicación o incumplimiento de las disposiciones contenidas en el Tratado de Asunción, de los acuerdos celebrados en el marco del mismo, así como de las decisiones del Consejo del Mercado Común y de las resoluciones del Grupo Mercado Común.”

Protocolo de Ouro Preto. El Protocolo de Ouro Preto es un protocolo adicional al Tratado de Asunción, fue aprobado en la Cumbre de Presidentes de Ouro Preto en diciembre de 1994.

⁷⁹ DELUCA, Santiago, *Unión Europea y Mercosur. Los efectos del derecho comunitario sobre las legislaciones nacionales*, Rubinzal-Culzoni Editores, Santa Fe, 2003, p. 78.

El Protocolo de Ouro Preto reviste gran importancia, pues estableció las siguientes instituciones: el Consejo del Mercado Común, el Grupo Mercado Común, la Comisión de Comercio del Mercosur, la Comisión Parlamentaria Conjunta, el Foro Consultivo Económico y Social, y la Secretaría Administrativa del Mercosur. Asimismo, estableció que el MERCOSUR podrá negociar como bloque Acuerdos con terceros Estados, grupos de Estados y organizaciones internacionales.

La divergencia entre los doctrinarios surge con relación a algunos Protocolos. A continuación mencionaremos otras fuentes que algunos autores también consideran como Derecho originario:

- Bergamaschine Mata Diz afirma que las normas originarias comprenden el “Protocolo de Olivos, el Protocolo de las Leñas y el Protocolo de Santa María, así como los acuerdos firmados entre la Unión Europea y el Mercosur así como entre éste y Bolivia, Venezuela y Perú.”⁸⁰
- Ruíz Lambrano añade también el Acuerdo Marco Interregional de Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros y el MERCOSUR, pues inaugura la personalidad jurídica internacional del MERCOSUR prevista por el Protocolo de Ouro Preto. El Acuerdo de Complementación Económica MERCOSUR-Chile y el Acuerdo de Complementación Económica MERCOSUR-Bolivia.⁸¹

b) Fuente Secundaria/Derecho Comunitario derivado

Las fuentes derivadas son las normas producidas con fundamento en las competencias que el Tratado de Asunción y los Protocolos adicionales atribuyen a las Instituciones del MERCOSUR. Asimismo, establecen los mecanismos para lograr los fines consagrados por el Derecho originario y surgen como consecuencia de éste.

⁸⁰ BERGAMASCHINE MATA DIZ, Jamile, *Op. Cit.*, p. 345.

⁸¹ RUÍZ DÍAZ LAMBRANO, Roberto, *Op. Cit.*, p. 521.

“El derecho derivado del Mercosur está compuesto, por un lado, por actos típicos: las Decisiones, las Resoluciones y las Directivas, siendo que existe una jerarquía entre ellos, pues las Resoluciones y Directivas tienen un nivel inferior a las Decisiones, y se destinan a desarrollar y ejecutar los actos proferidos por el Consejo; y por otro, los actos atípicos como son los relacionados a la organización y funcionamiento de las instituciones y órganos del Mercosur. En este último caso sirven de ejemplo las normativas internas; los proyectos normativos preparatorios, como las propuestas de decisiones del Grupo al Consejo; las propuestas de la Comisión de Comercio al Grupo; las recomendaciones del Parlamento al Consejo por intermedio del Grupo y las recomendaciones del Foro Consultivo Económico y Social al GMC.”⁸²

A continuación analizaremos las fuentes del Derecho derivado:

- ❖ **Decisiones:** El artículo 9 del Tratado de Asunción establece que las Decisiones son pronunciadas por el Consejo del Mercado Común y el Grupo del Mercado Común. El artículo 9 del Protocolo de Ouro Preto agregó que las Decisiones adoptadas por el Consejo del Mercado Común serán obligatorias para todos los Estados Partes.

Con relación a las Decisiones, “Nota peculiar sobre el contenido de este tipo de normativa es que, al emanar del órgano político del Mercosur, regulan todos aquellos aspectos fundamentales que hacen a la consolidación del Mercado Común. De ahí que la materia o contenido se refiera principalmente a la aprobación de protocolos o acuerdos que integran y complementan el Tratado, la creación de reuniones de ministros de los cuatro Estados, la fijación de las políticas macroeconómicas, sectoriales e institucionales, el establecimiento de ajuste de cronogramas de medidas, los programas de acciones a encarar, y todo aquello referido a la conducción política del proceso de integración”.⁸³

⁸² BASSO, Maristela, A pirâmide jurídica do Mercosul, In: DANTAS, Ivo et al. Processos de integração regional: o político, o econômico e o jurídico nas relações internacionais. Curitiba-Juruá, 1999. Citado por BERGAMASCHINE MATA DIZ, Jamile, *Op. Cit.*, p. 352.

⁸³ DELUCA, Santiago, *Op. Cit.*, p. 87.

- ❖ **Resoluciones:** Son los actos legislativos mediante los cuales se pronuncia el Grupo Mercado Común. Éstas son obligatorias para los Estados Partes, de conformidad con el artículo 15 del Protocolo de Ouro Preto.
- ❖ **Directivas:** Son la forma mediante la cual se pronuncia la Comisión de Comercio del Mercosur. De acuerdo con el artículo 20 del Protocolo de Ouro Preto, son obligatorias para los Estados Parte.

Las Directivas de la Comisión de Comercio “se refieren, entre otras, a las siguientes cuestiones: a la aplicación de los instrumentos comunes de la política comercial intra-Mercosur, con terceros países, organismos internacionales y acuerdos de comercio, y a las solicitudes presentadas por los Estados Parte con respecto a la aplicación y cumplimiento del arancel externo común y demás instrumentos de la política comercial común”.⁸⁴

- ❖ **Propuestas:** Son la forma mediante la cual la Comisión de Comercio del Mercosur, de acuerdo con el artículo 20 del Protocolo de Ouro Preto, puede dictar propuestas al Grupo Mercado Común.
- ❖ **Recomendaciones:** “Son declaraciones unilaterales realizadas en ejercicio de una función administrativa que producen efectos jurídicos en forma indirecta. Surgen de la vinculación de diversos órganos entre sí. Carecen de eficacia jurídica directa e inmediata”.⁸⁵

Las Recomendaciones eran la forma mediante la cual se pronunciaba la Comisión Parlamentaria Conjunta a través del Grupo Mercado Común, de acuerdo con el artículo 26 del Protocolo de Ouro Preto. Asimismo, con fundamento en el artículo 29 del Protocolo referido, el Foro Consultivo Económico y Social tiene función consultiva, la cual se manifiesta mediante Recomendaciones al Grupo Mercado Común. Los subgrupos, los grupos especiales y las reuniones de ministros también actúan sobre la base de Recomendaciones.

⁸⁴ MENEM, Carlos Saúl, *Op. Cit.*, p. 140.

⁸⁵ *Ibid.*, p. 141.

- ❖ **Acuerdos Sectoriales:** Los Acuerdos Sectoriales se encuentran previstos en el Tratado de Asunción, en el artículo 5, inciso d). Carlos Saúl Menem afirma que: “Son aquellos que celebran los empresarios de diferentes sectores, comerciales, industriales, de servicio, o por las cámaras que los agrupan. En estos acuerdos buscan las formas de complementación que los llevan a un mejor aprovechamiento de las ventajas comparativas de cada país, y de los avances tecnológicos.”⁸⁶

3.4 Instituciones del MERCOSUR

La organización institucional del MERCOSUR fue adoptada inicialmente en el Tratado de Asunción, éste delegaba la administración y ejecución del Acuerdo al Consejo del Mercado Común y al Grupo Mercado Común. La estructura institucional fue posteriormente adicionada por el Protocolo de Ouro Preto, que estableció el modelo actual de la Asociación.

Si bien se estableció que la estructura institucional debería tener carácter definitivo, sin embargo, el artículo 47 del Protocolo prevé la posibilidad de revisar, cuando sea oportuno, la estructura institucional y las atribuciones de sus órganos. Esto brinda una gran flexibilidad y permite que de acuerdo a las circunstancias, se realicen los cambios apropiados para el mejor funcionamiento de la Asociación.

De acuerdo con Mezzano, el sistema institucional del MERCOSUR tiene tres características fundamentales con fundamento en el Tratado de Asunción:

“La primera, es que el MERCOSUR goza de personalidad jurídica de Derecho Internacional. Esta novedad incorporada en Ouro Preto (art. 34), significa que el MERCOSUR es una entidad jurídica autónoma, independiente de sus Estados Parte, y por lo tanto puede, en el uso de sus atribuciones, “practicar todos los actos necesarios para la realización de sus objetivos, en especial contratar, adquirir bienes muebles e inmuebles, comparecer en juicio, conservar fondos y hacer transferencias” (art. 35 PROP).

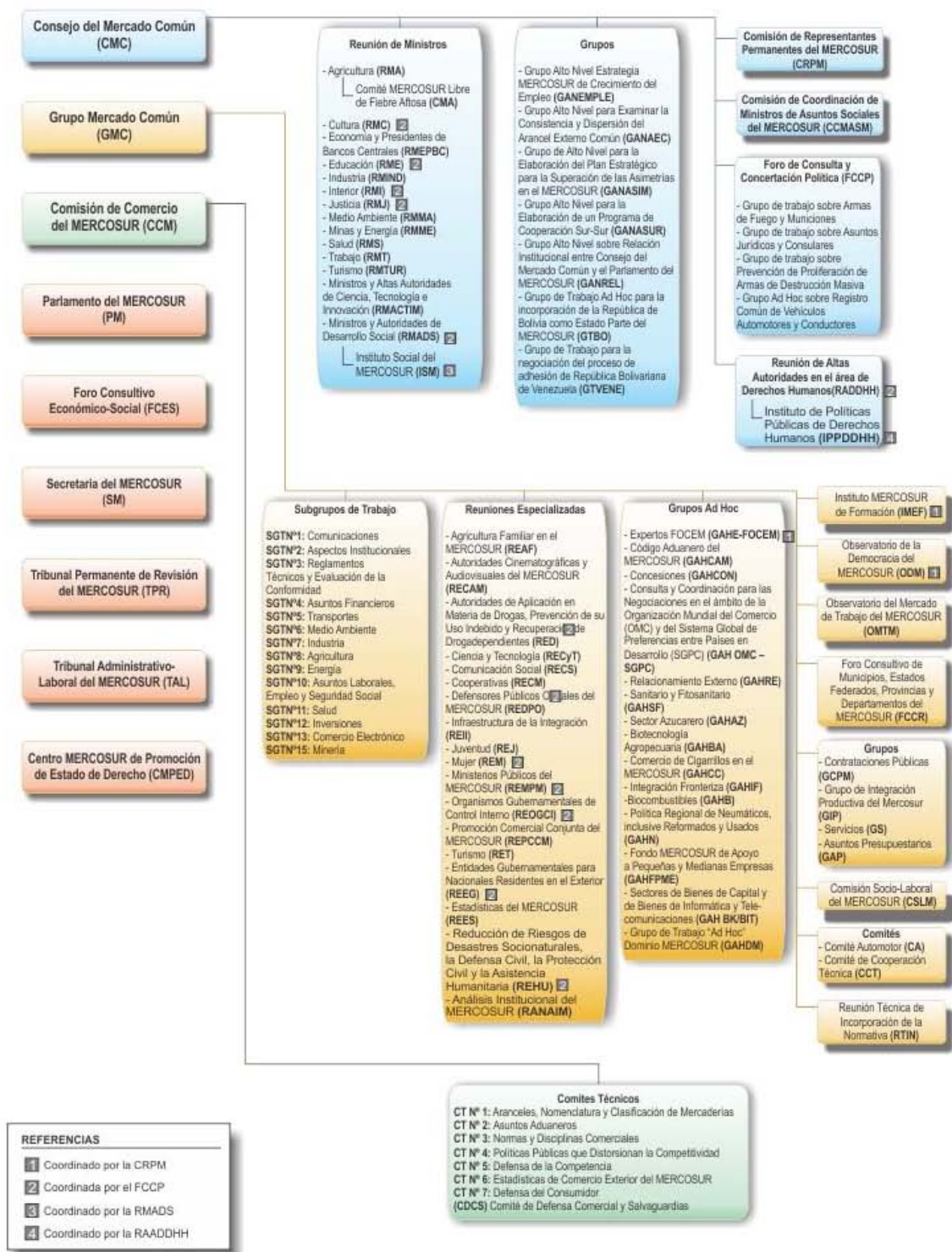
⁸⁶ *Ibid.*, p. 145.

En segundo lugar, el sistema institucional del MERCOSUR es típicamente intergubernamental. Esto significa que, al contrario de otros esquemas supranacionales -como el de la Unión Europea y el propuesto por la Comunidad Andina, al menos en lo formal-, ni el Tratado de Asunción ni el Protocolo de Ouro Preto contemplan una cesión de soberanía legislativa o judicial por parte de los Estados Miembros hacia el sistema institucional del MERCOSUR.

En tercer lugar, el sistema institucional actual del MERCOSUR continúa siendo de carácter provisorio, lo que de alguna manera limita temporalmente el rigor de la segunda característica recién mencionada.⁸⁷

A continuación presentaremos un esquema ilustrativo de la estructura institucional del MERCOSUR.

⁸⁷ Citado por GARNELO, Vicente, *Evolución Institucional y Jurídica del MERCOSUR*, BID-INTAL, Buenos Aires, 1998, p. 54.



Fuente: www.mercosur.org.uy

Con base en este esquema podemos apreciar que la estructura institucional del MERCOSUR se integra por los siguientes órganos principales:

- I. El Consejo del Mercado Común (CMC).**
- II. El Grupo Mercado Común (GMC).**
- III. La Comisión de Comercio del Mercosur (CCM).**
- IV. La Comisión Parlamentaria Conjunta (CPC).**
- V. El Foro Consultivo Económico-Social (FCES).**
- VI. La Secretaría Administrativa del Mercosur (SAM).**

Asimismo, podemos clasificarlos en dos grupos: órganos con capacidad decisoria y órganos consultivos.

La capacidad decisoria en un órgano se refiere a la facultad de las instituciones para decidir las cuestiones que son de su competencia, que se verifica con la aptitud de crear normas obligatorias para todos los Miembros.⁸⁸

Los órganos del MERCOSUR con capacidad decisoria son los siguientes:

- El Consejo del Mercado Común.
- El Grupo Mercado Común.
- La Comisión de Comercio del Mercosur.

En sentido contrario, los órganos consultivos son aquellos que funcionan como cuerpos asesores o de apoyo logístico de otros órganos.

Los órganos consultivos del MERCOSUR son los siguientes:

- La Comisión Parlamentaria Conjunta.
- El Foro Consultivo Económico y Social.

⁸⁸ MIDÓN, Mario A. R., *Op. Cit.*, p. 299.

- La Secretaría Administrativa del Mercosur.

A) Órganos con capacidad decisoria

❖ Consejo del Mercado Común

El Consejo del Mercado Común fue creado por el Tratado de Asunción. Es la instancia máxima del MERCOSUR, la cual es responsable de la conducción política del proceso de integración y la toma de decisiones para asegurar el cumplimiento de los objetivos establecidos por el Tratado de Asunción y para alcanzar la constitución final del Mercado Común. Asimismo, ejerce la titularidad de la personalidad jurídica del MERCOSUR.

El acto jurídico por medio del cual se pronuncia son Decisiones, que son adoptadas por consenso y con la presencia de todos los Estados Parte.

De acuerdo con el Tratado de Asunción, el Consejo del Mercado Común se integra por los Ministros de Relaciones Exteriores y los Ministros de Economía o sus equivalentes de los Estados Parte. La presidencia del Consejo coincide con la del MERCOSUR. Se reúnen cada vez que sea necesario, pero de acuerdo con el artículo 11 del Tratado de Asunción y el artículo 6 del Protocolo de Ouro Preto, los Presidentes de los Estados Miembros deben participar. Es un órgano que decide de forma colegiada, mediante el procedimiento de sesiones y votaciones.

El carácter de las atribuciones del Consejo del Mercado Común son de control, competencia de gestión, competencia de promoción política y ejercicio de la titularidad de la personalidad jurídica. Estas atribuciones se encuentran enunciadas en el artículo 8 del Protocolo de Ouro Preto.

De acuerdo con Bergamaschine Mata Diz, las competencias del Consejo Mercado Común son las siguientes:

1. Velar por el cumplimiento del Tratado de Asunción, Protocolos y acuerdos firmados en su marco.

2. Formular políticas y promover las acciones necesarias para la conformación del Mercado Común.
3. Ejercer la titularidad de la personalidad jurídica del MERCOSUR.
4. Negociar y firmar Acuerdos con terceros Estados en nombre del MERCOSUR.
5. Crear los órganos que estime pertinentes, modificarlos o suprimirlos.
6. Designar al director de la Secretaría del MERCOSUR.
7. Adoptar decisiones en materia financiera y presupuestaria.⁸⁹

❖ **Grupo Mercado Común**

El Grupo Mercado Común fue creado por el Tratado de Asunción. Funciona como el órgano ejecutivo del MERCOSUR y está integrado por cuatro miembros titulares y cuatro alternos por Estado, que son designados por sus respectivos gobiernos. Obligatoriamente deben participar los representantes de los Ministerios de Relaciones Exteriores, de los Ministerios de Economía y Bancos Centrales.

El artículo 5° del Reglamento Interno, así como el artículo 13 del Protocolo de Ouro Preto, establecen que el Grupo Mercado Común se reúne en forma ordinaria, una vez cada tres meses. Puede hacerlo de manera extraordinaria, a solicitud de cualquier Estado Parte.

Para el cumplimiento de sus objetivos, el Grupo Mercado Común puede crear grupos o subgrupos de trabajo y, al mismo tiempo, Comisiones sectoriales especializadas y Reuniones especializadas que complementan la labor de los Subgrupos de trabajo.

⁸⁹ BERGAMASCHINE MATA DIZ, Jamile, *Op. Cit.*, Anexo I, p. 490.

Los Subgrupos de Trabajo son los siguientes:

SGT 1 Comunicaciones

SGT 2 Aspectos institucionales

SGT 3 Reglamentos técnicos y evaluación de la conformidad

SGT 4 Asuntos financieros

SGT 5 Transportes

SGT 6 Medio Ambiente

SGT 7 Industria

SGT 8 Agricultura

SGT 9 Energía y minería

SGT 10 Asuntos laborales, empleo y seguridad

SGT 11 Salud

SGT 12 Inversiones

SGT 13 Comercio electrónico

SGT 14 Seguimiento de la coyuntura económica y comercial

“Los integrantes de los Subgrupos también son funcionarios de los Estados miembros y tienen como principal labor analizar las normas internas de los países, identificando las asimetrías existentes y proponiendo medidas al Grupo Mercado Común para armonizar o coordinar las legislaciones.”⁹⁰

Es también facultad del Grupo Mercado Común crear Reuniones especializadas; algunos ejemplos de éstas son la Reunión especializada de turismo, Reunión especializada de ciencia y tecnología, Reunión especializada sobre biotecnología, Reunión especializada de comunicación social, entre otras.

⁹⁰ *Ibid.*, p. 132.

Estas reuniones deben reflejar los acuerdos logrados sobre los temas de su competencia, en recomendaciones que son adoptadas por consenso con la presencia de todos los Estados Partes y que posteriormente serán sometidas al Grupo Mercado Común.

Con la firma del Protocolo de Ouro Preto en el año de 1994, el Grupo Mercado Común asumió nuevas competencias, que de acuerdo a su función podemos clasificarlas en competencias de administración, competencias de decisión, competencias de control, competencias normativas y competencias en materia de representación exterior.

Las principales funciones del Grupo Mercado Común están previstas en el artículo 14 del Protocolo Ouro Preto.

De acuerdo con Bergamaschine Mata Diz, las principales atribuciones son las siguientes:⁹¹

- 1) Es un órgano decisorio, que se pronuncia a través de resoluciones, obligatorias para los Estados Partes;
- 2) Es el encargado de auxiliar en la conducción jurídica y política del Mercosur, a partir de los proyectos de Decisiones sometidos al Consejo del Mercado Común y de su propia competencia normativa;
- 3) Actúa como órgano de gestión administrativa, al ser el responsable de la homologación de los Estatutos del Foro Económico y Social y de la Comisión de Comercio. Asimismo, es el órgano legitimado para controlar y aprobar las finanzas y las cuentas de la Secretaría del Mercosur;
- 4) Tiene la competencia, cuando sea delegada por el Consejo del Mercado Común, de representar al Mercosur en las esferas internacionales, situación que lo erige como un órgano de representación exterior;

⁹¹ *Ibid.*, p.136.

- 5) Al velar por el cumplimiento del Tratado de Asunción, ejerce igualmente una competencia de control, competencia ésta que, debido a las lagunas en el Derecho originario y derivado, no tiene mayor eficacia jurídica;
- 6) Tiene un poder cuasi judicial, al participar en la solución de las controversias según lo determinado por el Protocolo de Brasilia, sustituido por el Protocolo de Olivos;
- 7) Coordina los trabajos de la Comisión de Comercio, de los Subgrupos de trabajo, de las Reuniones especializadas y de los Grupos *Ad hoc*, en el marco de las funciones atribuidas a cada uno de ellos.

❖ **Comisión de Comercio del Mercosur**

La Comisión de Comercio del Mercosur fue creada por el Protocolo de Ouro Preto. Es un órgano subordinado al Grupo del Mercado Común; se encarga de velar por la aplicación de los instrumentos de política comercial común acordados por los Estados Partes y revisar los temas relacionados con estas políticas y con el comercio intra-Mercosur y con terceros Estados. Se integra por cuatro miembros titulares y cuatro alternos designados por los Estados Miembros.

Los representantes de cada Estado Parte constituyen la correspondiente *Sección Nacional*, denominada con la sigla CCM-SN. “En la práctica, se observa que los miembros provienen de la Administración Pública, representando a los Ministerios de Relaciones Exteriores y de Economía a través de las Aduanas Nacionales”.⁹²

La Comisión celebrará sus reuniones periódicas bajo la coordinación del Estado que ejerce la Presidencia Pro Tempore del MERCOSUR. Se puede manifestar mediante Directivas, las cuales son obligatorias para los Estados Miembros o por Propuestas, que no tienen fuerza obligatoria.

⁹² GARNELO, Vicente, *Op. Cit.*, p. 54.

Las atribuciones de la Comisión de Comercio del MERCOSUR tienen su fundamento en el artículo 19 del Protocolo de Ouro Preto.

Bergamaschine Mata Diz enuncia las siguientes competencias:

- 1) Tiene un poder decisorio, con la potestad de establecer Directivas, de cumplimiento obligatorio para los Estados partes.
- 2) Ejerce una relevante labor de análisis e información, al actuar como órgano de soporte del Grupo del Mercado Común en materia mercantil.
- 3) Tiene competencia consultiva, al recibir las peticiones de aclaración por parte de los Estados miembros del proceso de integración del Cono Sur.
- 4) Puede intervenir en una etapa anterior en la solución de controversias.
- 5) Eleva las propuestas al Grupo del Mercado Común, fruto de los análisis realizados por los Comités Técnicos.
- 6) Actúa principalmente en materia de política comercial, con énfasis en los aspectos vinculados a la unión aduanera.⁹³

B) Órganos consultivos

❖ Comisión Parlamentaria Conjunta

La Comisión Parlamentaria Conjunta fue un órgano creado por el Protocolo de Ouro Preto, que funcionó como el órgano representativo de los Parlamentos de los Estados Parte del MERCOSUR.

Emitía Recomendaciones, Disposiciones y Declaraciones y se componía de representantes de los Parlamentos Nacionales en igual número: 72 parlamentarios de ambas Cámaras, con un número de 18 por cada Estado Parte.

⁹³ BERGAMASCHINE MATA DIZ, *Op. Cit.*, p. 141.

En diciembre de 2005, se aprobó el Protocolo Constitutivo del Parlamento del MERCOSUR, que sustituyó a la Comisión Parlamentaria Conjunta. En este instrumento se establecieron los principios que deben guiar toda actuación del Parlamento, estos están enumerados en el artículo 3° del Protocolo.

“Los principios ponen de manifiesto el carácter de instancia primordial para la garantía de la democracia, la pluralidad política, el respeto a los derechos humanos y a la diversidad humana, el rechazo a todas formas de discriminación, la promoción del desarrollo sustentable, la promoción de la equidad y de la justicia, entre otros; lo que supone que el Parlamento deberá alinearse con las garantías y derechos vinculados al Estado Democrático y de Derecho.”⁹⁴

El artículo 10° del Protocolo establece que: “Los Parlamentarios tendrán un mandato común de cuatro años, contados a partir de la fecha de asunción en el cargo y podrán ser reelectos”. Para ser candidato a diputado es preciso que se cumplan con los mismos requisitos que se exigen para ser diputado nacional del Estado Parte respectivo.

El Parlamento no tiene poder decisorio, pero se pronuncia mediante los siguientes actos jurídicos:

- a) Dictámenes
- b) Proyectos de normas
- c) Anteproyectos de normas
- d) Declaraciones
- e) Recomendaciones
- f) Informes
- g) Disposiciones

⁹⁴ *Ibid.*, p. 145.

❖ Foro Consultivo Económico-Social

El Foro Consultivo Económico es, de acuerdo con el artículo 28 del Protocolo de Ouro Preto, un órgano de representación de los sectores económicos y sociales; con lo cual se busca incorporar institucionalmente la participación de la sociedad al proceso de toma de decisiones de la organización.

“La iniciativa de crear el Foro Consultivo Económico-Social tuvo como *leit motiv* impulsar la ciudadanía participativa dentro de la esfera de decisiones del Mercosur. Dicho foro, creado como “espejo” del Comité de la Unión Europea, es considerado como un órgano auxiliar y tiene como meta asesorar al Grupo Mercado Común, con una clara competencia consultiva que se manifiesta por medio de recomendaciones, sin carácter decisorio.”⁹⁵

El Foro Consultivo Económico-Social se integra por las respectivas Secciones Nacionales de cada Estado Parte. Cada organización sectorial representada por la Sección Nacional designa a sus delegados de organizaciones de empresarios y trabajadores y actividades diversas. Son 4 representantes empresariales y 4 representantes de los trabajadores, el noveno representante se relaciona con el tercer sector.

Estos delegados conforman el Plenario del Foro, el cual es el órgano superior del Foro Consultivo Económico-Social encargado de sus actos jurídicos. Éste se reúne de manera ordinaria al menos una vez por semestre y, en forma extraordinaria, cuando sea necesario a partir de la convocatoria de la Sección Nacional Coordinadora.

El acto jurídico mediante el cual se pronuncia son Recomendaciones, las cuales son elevadas al Grupo del Mercado Común.

⁹⁵ BERGAMASCHINE MATA DIZ, *Op. Cit.*, p. 304.

Bergamaschine Mata Diz enuncia las siguientes funciones del Foro Consultivo Económico-Social:

- 1) Cooperar activamente para promover el progreso económico y social de la región.
- 2) Dar seguimiento, analizar y evaluar el impacto social y económico derivado de las políticas destinadas al proceso de integración.
- 3) Proponer normas y políticas económicas y sociales en materia de integración.
- 4) Realizar investigaciones, estudios, seminarios sobre cuestiones económicas y sociales relevantes para el MERCOSUR.
- 5) Establecer relaciones y realizar consultas con instituciones nacionales o privadas para el cumplimiento de sus objetivos.⁹⁶

❖ **Secretaría Técnica Administrativa del MERCOSUR**

La Secretaría Técnica Administrativa del MERCOSUR es un órgano creado por el Tratado de Asunción. Funciona como órgano de apoyo logístico del Grupo del Mercado Común. El Protocolo de Ouro Preto lo convirtió en el órgano de apoyo operativo de todos los órganos del MERCOSUR.

Está organizada en cuatro sectores:

- a) Centro documental y difusión.
- b) Normativa del MERCOSUR.
- c) Recursos.
- d) Servicios e informática.

⁹⁶ *Ibid.*, ANEXO I, p. 490.

Se integra por un Director, el cual es nacional de uno de los Estados Parte. Éste es electo por el Grupo del Mercado Común, en forma rotativa y por orden alfabético. Este funcionario es asistido por funcionarios y empleados.

Las funciones más importantes de la Secretaría del MERCOSUR son las siguientes:

1. Ser archivo oficial de la documentación del MERCOSUR.
2. Publicar y difundir las normas adoptadas.
3. Coordinar las traducciones de los textos.
4. Editar el Boletín Oficial del MERCOSUR.
5. Organizar los aspectos logísticos de las reuniones del Consejo del Mercado Común y la Comisión de Comercio del MERCOSUR.
6. Informar regularmente a los Estados Parte.
7. Brindar asesoría técnica a los órganos del Mercosur.⁹⁷

3.5. Política comercial del MERCOSUR

3.5.1 Ámbito interior

La política comercial interna se refiere al conjunto de medidas relativas al intercambio de mercaderías entre los Estados que integran el MERCOSUR.

El Tratado de Asunción estableció en el artículo 1°, que la finalidad de la política comercial interna es la liberalización comercial: “La libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países, a través, entre otros, de la eliminación de los derechos aduaneros y restricciones no arancelarias a la circulación de mercaderías y de cualquier otra medida equivalente.”

⁹⁷ *Idem.*

Para mejorar el comercio intrazona, en el mes de septiembre del año 2010 se aprobó el Código Aduanero para el MERCOSUR, en la Cumbre de San Juan, Argentina. Este Código regirá como legislación una vez que sea aprobado por los respectivos Parlamentos, teniendo éstos un período de consulta de seis meses.

Lo que se pretende es evitar el doble cobro de arancel ya que actualmente cuando una mercancía ingresa a un Estado Miembro del Mercosur debe pagar su respectiva tributación y, si posteriormente es introducida a otro, deberá pagar nuevamente dicho impuesto; esta situación es incompatible con la esencia de una unión aduanera.

La decisión del Consejo Mercado Común No. 54/04 pretende la eliminación de este doble cobro de arancel; asimismo, se espera para el año 2012 tener liberado en un único espacio aduanero los bienes que entran de extra zona y que no son transformados en absoluto, y para el 2014, una libre circulación de bienes que ingresan desde extra zona, sufren alguna transformación y después se movilizan hacia otro Estado Miembro del MERCOSUR.

La importancia de la aprobación del Código Aduanero del MERCOSUR puede apreciarse en los siguientes aspectos:

- a) Delimita el ámbito territorial donde se aplicará la legislación común.
- b) Armoniza y unifica el tratamiento aduanero de la mercadería en el territorio aduanero comunitario.
- c) Fortalece la posición del MERCOSUR en las negociaciones comerciales con otros Estados y bloques económicos.⁹⁸

El comercio intrazona ha sido cambiante desde la creación del MERCOSUR. El desarrollo de las exportaciones intrazona se incrementó para Argentina, Brasil y Uruguay en los primeros años del MERCOSUR; posteriormente con la crisis que sufrieron los Estados Miembros, las exportaciones comenzaron a decaer.

⁹⁸ http://www.espectadornegocios.com/xcore/xcore_print.php?m=amp&nw=MTA5Ng==

Actualmente, a pesar de la crisis en los mercados globales el comercio intrazona alcanzó en el año 2010 una cifra récord de \$42 000 millones de dólares, lo cual representa un 30% más que en el año 2009.⁹⁹

COMERCIO INTRARREGIONAL DE BIENES 2009

(Sobre la base de las exportaciones FOB en millones de dólares)

Destino Origen	Argentina	Brasil	México	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela
Argentina	—	11 373.5	932.4	842.7	793.0	1 606.2	1 041.8
Brasil	12 784.9	—	2 730.2	1 683.9	1 489.0	1 360.0	3 610.3
México	1 076.3	2 446.9	—	92.5	587.9	99.9	1 421.3
Paraguay	—
Uruguay	345.6	1 099.1	134.6	84.5	55.3	—	187.5
Venezuela	—

Fuente: Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 2010, CEPAL.

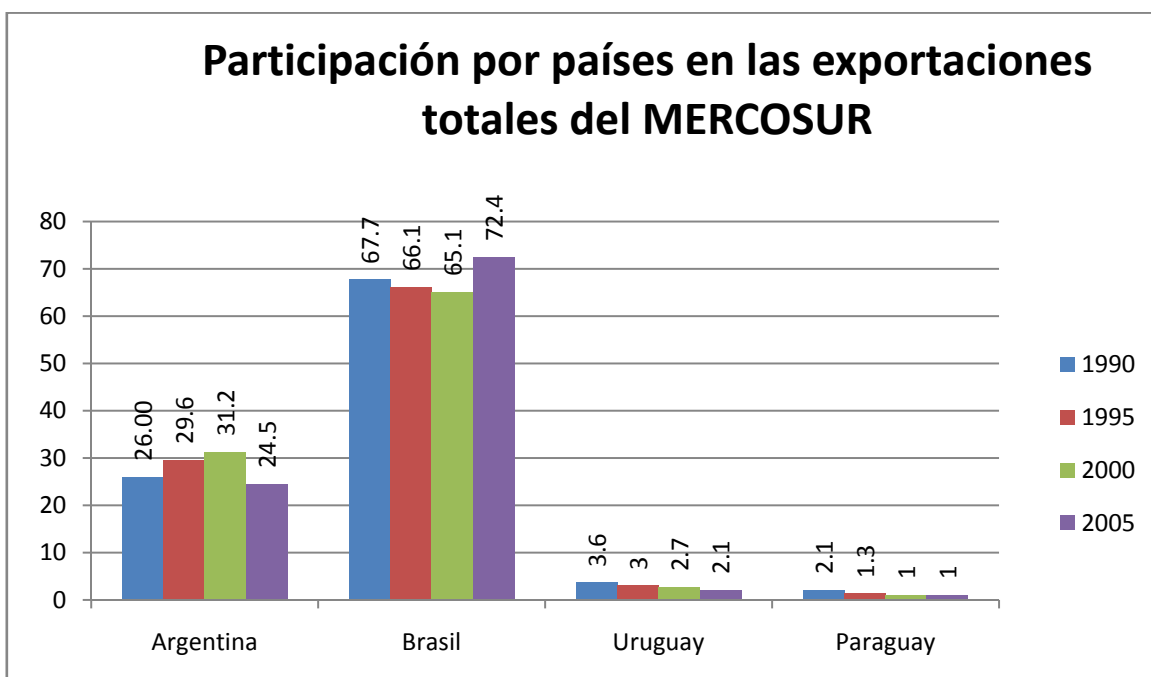
Con base en la tabla anterior, podemos observar que el mayor volumen de comercio que tiene México es con Brasil y, en un segundo lugar (con cifras muy por debajo) con Argentina. Asimismo, en el ámbito interno los Estados más grandes (Argentina y Brasil) realizan un mayor intercambio comercial entre ellos; incluso el intercambio comercial con México es mayor que el que realizan con Paraguay o Uruguay.

Los Estados Miembros del MERCOSUR presentan distintas estructuras en cuanto a la exportación. “Así, mientras Brasil destina más del 90% de sus exportaciones a extrazona, Paraguay coloca más de la mitad de sus ventas externas en el mercado de intrazona. Salvo en el caso de Paraguay, que ha tenido en sus exportaciones a intrazona un comportamiento volátil, en Argentina, Brasil y Uruguay se ha repetido un comportamiento específico: en los primeros años del Mercosur, la significatividad de las ventas a intrazona se incrementó en los 3

⁹⁹<http://app.cponline.org.ar:8080/Noticias/NoticiasCompletasServlet?funcion=3&fecha=24%2F09%2F2010>

socios; y posteriormente, con el comienzo de la crisis económica y el achicamiento del mercado interno de los países de la región, ésta comenzó a caer paulatinamente hasta la actualidad.”¹⁰⁰

A continuación presentamos una tabla que ejemplifica las distintas participaciones de cada Miembro en el comercio intrazona del MERCOSUR.



Actualmente, Brasil es el líder indiscutible del comercio intrazona, mientras que Paraguay ocupa un pequeño porcentaje en cuanto a las exportaciones. El tipo de productos que cada país exporta varía: mientras que Argentina y Brasil exportan productos de alto valor agregado; Paraguay y Uruguay exportan productos de menor valor agregado.

¹⁰⁰ http://www.sindlab.org/download_up/Sica_Informe_Seminario_Memorial_Final.pdf

El siguiente cuadro muestra los principales productos del comercio intrazona y el destino más importante de sus importaciones.

Estado	Producto	Destino más importante de sus exportaciones
Argentina	El sector Petroquímico, el sector automotriz y el trigo son su principal oferta. Aunque también cuenta con una buena oferta en aceite de girasol y de soja; gasóleo; maíz; legumbres de vaina secas; cueros y pieles de bovinos y equinos preparados; azúcar de remolacha y de caña.	Brasil
Brasil	Productos de alto valor agregado como: Automóviles y autopartes; vehículos para el transporte colectivo con motor de émbolo; diesel o semidiesel; celulares; plásticos; aceites de petróleo o de minerales bituminosos; neumáticos nuevos para autobuses y camiones; productos de hierro o acero; partes para motores de encendido por chispa. Así como papeles y cartones; menas de hierro y sus concentrados aglomerados.	Argentina
Paraguay	Algodón sin cardar ni peinar; carnes bovinas frescas y refrigeradas en cortes sin deshuesar; maderas tropicales aserradas o desbastadas longitudinalmente; tortas y demás residuos sólidos de la extracción de aceite de soja; aceite especial de menta piperita; aceite de soja en bruto; hojas de madera para chapado y contrachapado; madera distinta de las coníferas perfiladas longitudinalmente; café sin tostar ni descafeinar.	Brasil

Uruguay	Productos de mayor valor agregado: Arroz semiblanqueado o blanqueado; malta incluso tostada; quesos y requesón; carnes bovinas sin deshuesar; tops de lana; partes, piezas y accesorios para automóviles; leche y nata frescas; carnes bovinas deshuesadas; papeles de imprenta y de escribir; caucho; tejidos de lana o de pelos finos peinados.	El principal mercado es Brasil, aunque en muchas partidas también son relevantes las compras de Argentina.
---------	---	--

Elaboración propia con datos de: <http://www.oas.org/dsd/publications/unit/oea75s/ch03.htm>

Finalmente, el siguiente cuadro muestra los principales productos que exporta la región del MERCOSUR, así como su valor monetario total.

Exportación de los 10 productos principales				
	2006	2007	2008	2009
Soya (excepto la harina fina y gruesa)	4.2	5.0	6.2	6.3
Mineral de hierro y sus concentrados (excepto piritas de hierro tostadas)	4.7	4.7	5.9	6.2
Tortas y harinas de semillas oleaginosas y otros residuos de aceite vegetal	2.4	2.7	4.4	6.0
Petróleos crudos	4.9	4.0	5.5	5.5
Productos derivados del petróleo	5.2	5.1	5.1	3.9
Vehículos automotores, montados o sin montar, para pasajeros (que no sean ni autobuses ni vehículos para usos especiales)	3.2	3.1	2.8	2.8
Azúcar de remolacha y de caña, sin refinar (excepto los jarabes)	2.1	2.8
Aves de corral, muertas o limpias (incluso sus despojos, excepto el hígado), frescas, refrigeradas o congeladas	1.6	2.0	2.2	2.3
Aeronaves más pesadas que el aire	1.7	2.1	2.0	1.8
Café verde o tostado y sucedáneos del café que contengan café	1.8
Carne de ganado vacuno, fresca, refrigerada o congelada	2.4	2.1	2.1	...
Otros preparados o conservas de carne, estén o no envasados herméticamente
Trigo (incluso escanda) y comuña sin moler

Maíz sin moler
Cereales sin moler, n.e.p.
Jugos de frutas y jugos de legumbres, no fermentados, estén o no congelados
Extractos y esencias de café y preparados similares de café
Cacao en grano, crudo o tostado
Tabaco en bruto (incluso desperdicios y tallos de tabaco)
Tablas aserradas longitudinalmente, etc., coníferas
Pulpa de madera al sulfato blanqueada, con excepción de la soluble
Algodón en rama, excepto la borra
Aceite de soya	...	2.1	1.9	...
Cueros de otros bovinos y pieles de equinos, curtidos
Desbastes en rollos para relaminación de hierro o de acero que no sean de acero fino al carbono o de aceros aleados
Aluminio y sus aleaciones, sin forjar
Otras partes para vehículos automotores, salvo motocicletas
Calzado con suela de cuero; calzado con suela de caucho o de materia plástica artificial (distinto del comprendido en la partida 85101)
Total de los productos principales (porcentajes)	32.4	32.9	38.1	39.4
Exportaciones al mundo (millones de dólares)	189 907.3	223 498.7	278 299.0	214 046.3

Valor de las exportaciones de bienes y servicios (Millones de dólares)

Países y Regiones	2005	2006	2007	2008	2009
Argentina	47 021.2	54 569.1	66 343.4	82 039.9	66 562.6
Brasil	134 355.9	157 283.2	184 603.3	228 393.0	180 745.0
México	230 299.3	266 146.3	289 364.7	309 382.5	244 550.3
Paraguay	4 007.7	5 199.2	6 614.0	8 913.9	7 016.6
Uruguay	5 085.4	5 787.2	6 933.4	9 371.9	8 557.2
Venezuela	57 058.0	67 122.0	70 777.0	97 300.0	59 600.0
América Latina y el Caribe	667 505.6	790 962.0	891 943.0	1 021 503.9	805 279.1
América Latina	643 821.3	762 227.9	862 902.2	985 863.4	782 043.2

Fuente: Anuario Estadístico de América Latina 2010, CEPAL.

3.5.2 Ámbito exterior

La política comercial externa común es “el conjunto de acciones tendientes a influir sobre las corrientes de comercio entre el MERCOSUR y los demás países. Incluye en principio todos los instrumentos de política comercial que pueden ser empleados por los países respecto de sus corrientes de comercio con el extranjero, como los mecanismos de defensa contra prácticas desleales de comercio, las medidas no arancelarias como cuotas, prohibiciones de importación o exportación, el régimen de licencias para importar o exportar, las detracciones o impuestos a la exportación y la negociación de acuerdos comerciales con terceros países o grupos de países.

Cuando esta política comercial es común los cuatro países miembros del MERCOSUR dejan de adoptar sus decisiones a este respecto de manera unilateral para pasar a adoptar como conjunto sujeto a una única política comercial externa.”¹⁰¹

La finalidad de establecer una política comercial externa común es alcanzar los propósitos establecidos en el Tratado de Asunción de 1991 y mejorar el desarrollo comercial del conjunto de Miembros con otros países. La agenda comercial conjunta implica una coordinación en las políticas comerciales y el establecimiento de un Arancel Externo Común. Éste consiste en que cada mercancía que ingresa al MERCOSUR por cualquiera de sus Estados Parte tiene adjudicado un valor que se expresa mediante un porcentaje, a este gravamen que debe pagarse se le denomina arancel aduanero.

El Arancel Externo Común fue acordado en la cumbre de los Presidentes del MERCOSUR en diciembre de 1992. Se estableció un rango de tarifas entre cero y veinte por ciento en 11 niveles arancelarios con algunas excepciones que debían eliminarse en un período de seis años. Además, se establecieron negociaciones para definir los aranceles producto por producto.

¹⁰¹ www.mercosur.org.uy

“Sin embargo, la fijación de los aranceles producto por producto no fue una tarea sencilla, ya que requirió un arbitraje entre estructuras productivas y de protección diferentes. Por ejemplo, mientras que los negociadores brasileños querían aranceles nominales bajos para los productos agrícolas (para facilitar la oferta y ayudar en el proceso de estabilización de precios), los argentinos temían que los bajos aranceles pusieran a los productores domésticos en una situación de desventaja frente a las importaciones subsidiadas provenientes del resto del mundo.

Divergencias parecidas surgieron con relación a la protección que debía otorgarse a los bienes de capital o a ciertos bienes de consumo, como los productos electrónicos, informáticos y de telecomunicaciones: mientras que los negociadores brasileños deseaban mantener aranceles nominales relativamente altos para proteger a sus productores domésticos, los restantes países se inclinaban por aranceles más bajos a fin de reducir el precio relativo de bienes no producidos internamente. Estas divergencias saltaron a los titulares cuando la Argentina decidió, a mediados de 1993 (antes de la implementación del AEC y en pleno proceso de negociación), reducir el arancel sobre las importaciones de bienes de capital a cero, y cuando Paraguay consolidó aranceles muy bajos con ocasión de su negociación de acceso al GATT-OMC.”¹⁰²

Cada Estado Miembro estableció ciertas excepciones en cuatro listas, las cuales debían converger de forma progresiva hasta alcanzar un Arancel Externo Común. La primera contenía las excepciones al Arancel Externo Común de productos que estaban en el Régimen de adecuación final, la segunda correspondía a las Listas nacionales de excepciones específicas, la tercera y cuarta eran las listas sectoriales de bienes de capital, y de informática y telecomunicaciones, respectivamente.

Se estableció además un cronograma que debería de culminar para el año 2001, con excepción de Paraguay en el año 2006.

¹⁰² <http://www.ub.edu/obsglob/desempeno7.html>

El Consejo del Mercado Común es el órgano encargado de la administración de las modificaciones al Arancel Externo Común, así como de interpretar en qué posición arancelaria debe ser clasificado un bien determinado. A estas interpretaciones se les denomina “Dictámenes de clasificación arancelaria.”

Excepciones al Arancel Externo Común

Los Estados Parte del MERCOSUR pueden mantener una lista de cien ítems exceptuados temporalmente del Arancel Externo Común.¹⁰³ A continuación describiremos cuántos ítems pueden estar exceptuados para cada Estado Parte.

Argentina: Para el caso de Argentina la lista permitía 100 ítems, dicha lista se redujo para el 1° de febrero de 2009 a 93 ítems; a 80 ítems a partir del 1° de febrero de 2010 y a 50 ítems a partir del 1° de agosto de 2010, finalizando la vigencia de la misma el 31 de diciembre de 2011.

Brasil: Podrá mantener la lista de 100 ítems exceptuados al Arancel Externo Común hasta el 31 de diciembre de 2011.

Paraguay: Está autorizado a mantener la lista de 100 ítems exceptuados del Arancel Externo Común hasta el 31 de diciembre del 2015. De forma adicional, puede mantener 150 ítems hasta el 31 de diciembre de 2011.

Uruguay: Puede mantener hasta el 31 de diciembre de 2015 una lista de 100 ítems exceptuados al Arancel Externo Común. Asimismo, existe una lista adicional de 125 ítems exceptuados hasta el 31 de diciembre de 2011. Esto significa un total de 225 ítems exceptuados para Uruguay.

Existen ciertos sectores para los que se estableció un régimen especial y que están excluidos del Arancel Externo Común, éstos son los siguientes:

- ❖ Sector azucarero y automotor.

¹⁰³ Decisiones N°68/00 (ART. 4°), N°31/03, N°38/05, N°59/07 y N° 28/09 del Consejo Mercado Común.

Los sectores azucarero y automotor no están incorporados al MERCOSUR debido a que cada Estado Parte mantiene su propio régimen tributario.

Los bienes del sector automotor se rigen por Acuerdos bilaterales. En el caso de Argentina con Brasil es mediante el Trigésimo Octavo Protocolo Adicional al Acuerdo de Complementación Económica N° 14, y en el caso de Argentina con Uruguay mediante el Acuerdo de Complementación Económica N° 57. Entre Brasil y Uruguay rige el Sexagésimo Octavo Protocolo Adicional al Acuerdo de Complementación Económica N° 2.

❖ Bienes de informática y telecomunicaciones.

En el caso de los bienes de informática y telecomunicaciones, se permite aplicar un arancel diferente al Arancel Externo Común hasta el 31 de diciembre del 2010.

❖ Bienes de capital.

El anexo de la Decisión CMC N° 34/03 “se refiere a los mismos (y los plazos fueron prorrogados por la Decisión CMC N° 40/05. Para los Bienes de Capital, está prevista para el 1° de enero de 2009 la entrada en vigencia del Régimen Común de Bienes de Capital no Producidos. Dicho régimen prevé una lista común de bienes sobre los cuales regirá un arancel transitorio de 0%, y listas nacionales para los ítems sobre los cuales no hay consenso, con una alícuota de 2%.”¹⁰⁴

❖ Reducción del Arancel Externo Común en virtud de desabastecimiento.

Asimismo, los Estados Partes pueden aplicar una reducción de ciertos códigos arancelarios del Arancel Externo Común en virtud de desabastecimiento. La finalidad es atenuar los problemas que surjan de desequilibrios inesperados de la oferta y demanda en virtud de desabastecimiento en el MERCOSUR.

¹⁰⁴ <http://temasdecomerciointernacional.blogspot.com/p/mercosur.html>

La Resolución 69/00 del Grupo Mercado Común establece que “La medida tiene carácter puntual y excepcional y no podrá concedérsele en forma simultánea a más de 20 códigos, con excepción de situaciones de calamidad o riesgo de la salud pública, casos para los que no se considerará dicho límite.”

Agenda comercial

El MERCOSUR ha desarrollado una agenda comercial externa muy amplia con diferentes Estados o bloques económicos dentro y fuera de la región.

A continuación se muestra un esquema de las negociaciones comerciales del MERCOSUR.

Año	Estado o bloque	Área de cobertura	Situación
1991	Estados Unidos	Acuerdo de Cooperación de Comercio e Inversiones	Paralizado por negociación del ALCA
1995	Unión Europea	Acuerdo Marco para la Cooperación Interregional	Paralizado por negociación de la OMC
1996	Bolivia	Acuerdo de Libre Comercio	En vigor
1996	Chile	Acuerdo de Libre Comercio	En vigor
2002	México	Acuerdo de Preferencias Arancelarias	En vigor
2003	Perú	Acuerdo de Libre Comercio	En vigor
2003	CAN	Acuerdo de Libre Comercio	En vigor
2004	India	Acuerdo de Preferencias Arancelarias	En vigor
2004	Marruecos	Acuerdo Marco para el establecimiento de un Área de	En negociación

		Libre Comercio, previa negociación de preferencias arancelarias	
2004	Egipto	Acuerdo Marco para el establecimiento de Preferencias Arancelarias	En negociación
2005	CCG*	Acuerdo Marco para el establecimiento de un Área de Libre Comercio, previa negociación de preferencias arancelarias	En negociación
2006	Cuba	Acuerdo de Preferencias Arancelarias	En vigor
2006	Pakistán	Acuerdo Marco para el establecimiento de Preferencias Arancelarias	En negociación
2007	Israel	Acuerdo de Libre Comercio	A la espera de ratificación
2008	SACU**	Acuerdo de Preferencias Arancelarias para el establecimiento de un Área de Libre Comercio	A la espera de ratificación
2008	Jordania	Acuerdo Marco para el establecimiento de un Área de Libre Comercio	En negociación
2008	Turquía	Acuerdo para el establecimiento de un Área de Libre Comercio	En negociación

Fuente: La agenda externa del MERCOSUR

* Consejo de Cooperación del Golfo

** Unión Aduanera de África del Sur

Es interesante la forma en que se realizan las negociaciones de los diferentes Acuerdos, Julieta Zelikovich señala que “se han podido identificar también patrones comunes de negociación. En efecto, los acuerdos firmados por el MERCOSUR son coincidentes en cuanto a los sujetos con quienes se celebran: países en desarrollo, con los cuales si bien no existen flujos comerciales de relevancia, sí resultan claves desde visiones políticas o estratégicas.

Además surgen coincidencias en torno a la estructura y las herramientas de los acuerdos celebrados: prevalecen los acuerdos de cobertura intermedia, con desgravaciones arancelarias lineales en cronogramas diferenciados a diez años; incluyen también aspectos significativos de acuerdos en torno a normativas no arancelaria, propia del régimen OMC, y algunos elementos de cooperación.

Para esto se vale de una modalidad de negociación colectiva (4+1), en donde la construcción de las propias ofertas se realiza a través del establecimiento de mínimos coincidentes entre los diferentes intereses nacionales, sobre una base netamente intergubernamental.”¹⁰⁵

Asimismo, los datos mostrados en la tabla anterior relativos al número de tratados comerciales suscritos revelan que existen ciertos Estados o bloques económicos a los que el MERCOSUR destina la mayor parte de su intercambio comercial, esto se debe a que no todos los Acuerdos firmados con otros Estados tienen la misma trascendencia, algunos son muy importantes en cuanto a su finalidad comercial mientras en otros su importancia radica en el área política.

¹⁰⁵ ZELICOVICH, Julieta, *La agenda externa del MERCOSUR: evolución, aprendizaje y expansión de las negociaciones comerciales conjuntas*, en julietazelicovich.files.wordpress.com/.../zelicovich-agenda-externa-mcs.pdf

A continuación se muestra un cuadro en el que se analizan las finalidades de los distintos Acuerdos:

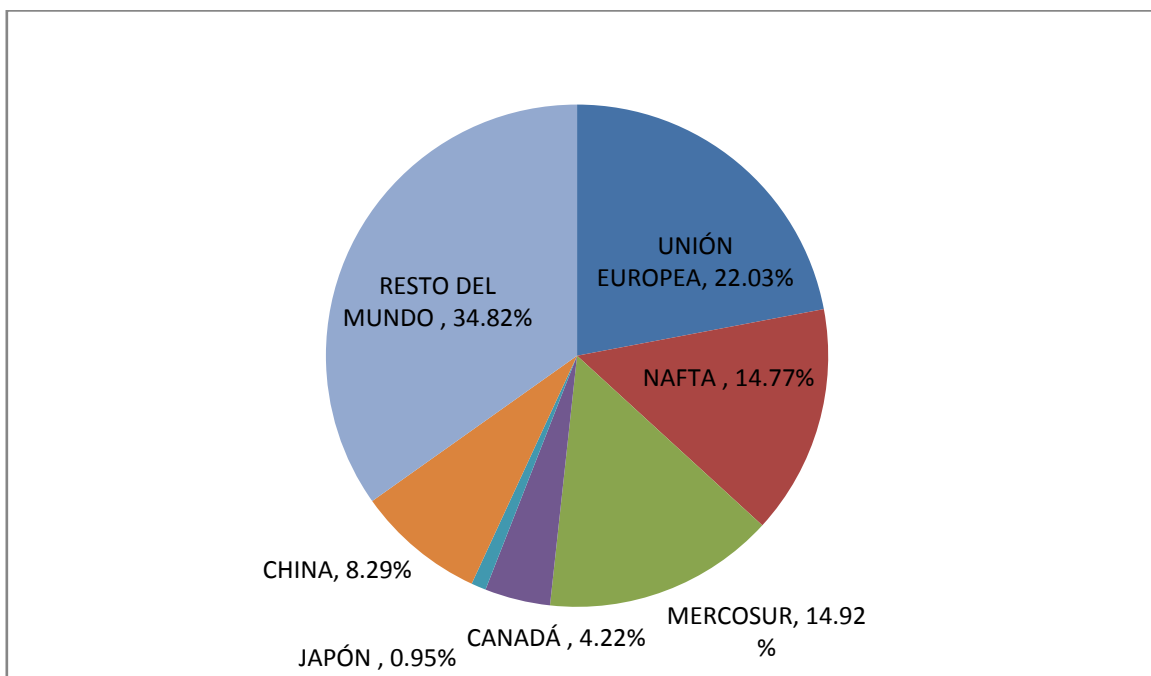
	Comercialmente prioritarias	Políticamente prioritarias	Estratégicamente prioritarias	No prioritarias
Comercialmente prioritarias	EE. UU.; Unión Europea	Chile; CAN	-	-
Políticamente prioritarias	Chile; CAN	Bolivia; Perú; México	-	-
Estratégicamente prioritarias	-	-	India; SACU	-
No prioritarias	-	-	-	Cuba; Egipto; Pakistán; Marruecos; Israel; Turquía; CCG; Jordania

Fuente: La agenda externa del MERCOSUR. Julieta Zelikovich

Con base en el cuadro anterior podemos observar que las negociaciones comerciales con México están clasificadas dentro del área de “Políticamente prioritarias”, pues aunque han sido firmados diversos Acuerdos de preferencias arancelarias, en realidad el comercio ha registrado flujos comerciales magros: “durante la década del 90 registró bajos flujos comerciales. Los mismos apenas superaban los 2000 millones de dólares, y representaban menos del 2% del comercio externo del bloque, concentrados mayormente en intercambio bilateral con Brasil.”¹⁰⁶

¹⁰⁶ *Idem.*

A continuación presentamos una gráfica que muestra los porcentajes de los principales socios comerciales del MERCOSUR en el mundo:



Fuente: <http://www.eclac.cl/comercio/tpl/contenidos/MERCOSUR%20Situacion%20actual%20y%20perspectivas%20C%20Carvalho.pdf>

Como podemos observar en la tabla anterior, el comercio con la Unión Europea es el principal destino de las exportaciones del MERCOSUR. Las negociaciones iniciaron hace 16 años y se retomaron en el 2010, sin embargo, no han producido resultado satisfactorio. La Unión Europea emitió un comunicado en el que anuncia que se posponen las negociaciones hasta el mes de mayo.

El estancamiento de las negociaciones se debe a que la Unión Europea busca una mayor apertura de los sectores industriales, de servicios y en especial del delicado sector automotriz. En este último, se acusa a Argentina de adoptar políticas altamente proteccionistas, el tema es un punto tan delicado en las negociaciones que la Unión Europea incluso amenaza denunciar al Estado argentino ante la Organización Mundial del Comercio.

Otro punto álgido en las negociaciones es el sector agroalimentario. La Unión Europea ofrecía la liberalización de 93% de las compras al bloque, sin embargo, los productos agroalimentarios primarios que eran en los cuales el MERCOSUR tenía mayores ventajas comparativas quedaban al margen de la negociación. Esto se debe a que los agricultores europeos consideran que de liberalizar dicho mercado, podrían perder hasta trece mil millones de euros.¹⁰⁷

“El acuerdo de asociación económica UE-MERCOSUR conformaría el mayor bloque comercial del planeta, con una población de casi 600 millones y un PIB estimado de US\$10,0 billones, aunque con profundas asimetrías en el desarrollo socio-económico de sus participantes. Sin embargo, una asociación equilibrada entre los dos bloques solamente será exitosa, con beneficios para todos, si la liberalización de los flujos de bienes, servicios y demás reglas ocurre en ambas direcciones, permitiendo que cada bloque ejercite sus ventajas comparativas y competitivas.”¹⁰⁸

3.6 Principales retos del Mercosur

El MERCOSUR es un proceso de integración que ha tenido una lenta evolución desde su creación y que en la práctica puede ser considerado como una unión aduanera imperfecta y no como un mercado común. Si bien algunos de los objetivos no se han alcanzado de acuerdo a lo previsto en el Tratado de Asunción, es importante reconocer que ha otorgado un poder de negociación internacional a sus Miembros que ninguno de ellos hubiera podido tener por cuenta propia.

“... el papel del Mercosur adquiere especial importancia por ser un sistema que asegura la autonomía nacional de sus participantes en el ámbito de los efectos altamente desnacionalizantes provocados por el proceso de globalización.

¹⁰⁷ http://www.ieco.clarin.com/economia/UE-acuso-Argentina-trabar-comercio_0_231600003.html

¹⁰⁸ http://www.iica.org.uy/index.php?option=com_content&view=article&id=582:relanzamiento-de-las-negociaciones-mercosur-union-europea&catid=60:coyuntura-2010.

Por un lado, el Mercosur proporciona a sus miembros un poder de negociación internacional que ninguno de los países que lo integran, inclusive Brasil, podría tener aisladamente. Por otro lado, el Mercosur es el principal factor que preserva los márgenes de autonomía internacional que todavía tienen sus participantes que, en forma aislada, sobre todo en lo que concierne a Paraguay y Uruguay, tenderían a convertirse, en un plazo relativamente corto, en segmentos anónimos del mercado internacional, exógenamente dirigidos por las grandes multinacionales y potencias con jurisdicción sobre sus matrices”.¹⁰⁹

Actualmente existen diversos retos que enfrenta el MERCOSUR para avanzar hacia una mayor integración. A continuación mencionamos algunas de las principales debilidades.

a) Asimetrías entre los Estados Miembros

El MERCOSUR es un bloque entre Estados con distintos grados de desarrollo, esto se ha convertido en uno de los principales problemas para lograr el avance del bloque.

Las asimetrías son de carácter natural (relacionadas con aspectos geográficos y poblacionales) y estructural (relacionadas con la economía, el sistema de producción, entre otros). Paraguay es el país más pobre de la región mientras que Brasil concentra el 70% de la población, del territorio y del PIB.

Estas asimetrías no sólo residen en el diferente desarrollo económico de cada Estado; también obedecen a la falta de coordinación de políticas macroeconómicas en la región.

El Acuerdo de integración favorece el desarrollo industrial de los Estados más grandes, especialmente en los sectores industriales y de alta tecnología, mientras que los Estados pequeños tienden a acentuar su especialización en los bienes en los que presentan ventajas comparativas en sectores de baja tecnología y procesamiento de recursos naturales.

¹⁰⁹ JAGUARIBE, Helio, *Argentina y Brasil ante sus alternativas históricas*, en Comercio Exterior, México, noviembre de 1995, pp. 77-78.

De este modo, los Estados menos desarrollados tienen una menor capacidad para beneficiarse de los Acuerdos de integración pues lo que ellos producen también es producido por los Estados grandes y muchas veces con menores costos.

Para tratar este problema, en el año 2004 se creó el Fondo para la Convergencia Estructural del MERCOSUR con la finalidad de lograr la disminución de las asimetrías. “Este fondo está destinado a financiar programas para promover la convergencia estructural; desarrollar la competitividad; promover la cohesión social, en particular de las economías menores y regiones menos desarrolladas y apoyar el funcionamiento de la estructura institucional y el fortalecimiento del proceso de integración.”¹¹⁰

El Fondo tiene una vigencia de 10 años y está integrado por los aportes anuales que realizan los Estados Partes. Las contribuciones de los Estados se determinan en función a su tamaño: Brasil aporta el 70% de los recursos, Argentina el 27%, Uruguay el 2% y Paraguay el 1%. La distribución de los recursos se realiza de modo inversamente proporcional al monto de los aportes realizados: Paraguay 48%, Uruguay 32%, Argentina 10% y Brasil 10%.

Asimismo, en el año 2003 el Consejo del Mercado Común emitió decisiones que benefician a los socios de menor tamaño. Éstas consisten en tratamientos diferenciados para Paraguay en las negociaciones con terceros Estados, se adopta un régimen de origen menos exigente para las importaciones de bienes originarios de Paraguay, así como prórrogas especiales en los regímenes de importación.

En resumen, con la finalidad de reducir las asimetrías entre los Miembros del bloque, se han implementado dos tipos de políticas: aquellas que otorgan mayores plazos y excepciones a los socios pequeños, y aquellas que buscan la transferencia de ingresos a través del FOCEM.

¹¹⁰ www.mercosur.int

Sin duda, el FOCEM fue un paso muy importante que ayudó a disminuir las asimetrías en el MERCOSUR. Sin embargo, la solución de fondo se encuentra en identificar los intereses de cada Estado en particular, pues no todos los Miembros se encuentran en igualdad de posibilidades y de competencias.

“Las asimetrías pueden ser un obstáculo para que todos los socios se beneficien de un proceso de integración aún cuando este proceso pueda tener beneficios para la región en su conjunto. Si alguno de los socios percibe que no puede apropiarse de sus beneficios, el espíritu de cohesión se diluye poniendo en juego la viabilidad política del proceso.”¹¹¹

Es importante que un Miembro tan grande como Brasil o tan pequeño como Uruguay o Paraguay permanezcan comprometidos y convencidos de los beneficios que el MERCOSUR les puede traer, para así lograr un verdadero avance en conjunto.

b) Situación económica

Otro aspecto que también ha dificultado el avance del proceso de integración son las distintas crisis económicas que han sufrido los Miembros pues éstas afectan no sólo al país que la padece, sino al resto del bloque al impedir el avance en conjunto. Esto se ejemplifica claramente con la crisis cambiaria que sufrió Brasil en 1998; el impacto de la devaluación del real, de acuerdo con Aída Lerman, afectó a los demás Miembros de la siguiente forma:

- i. La devaluación de la tasa de cambio en Brasil promovió una alteración significativa en las condiciones de competitividad intrabloque.
- ii. La declinación de los términos de intercambio redujo, aunque de forma desigual, el ingreso de exportación de los cuatro países del MERCOSUR.

¹¹¹ TERRA, María Inés, *Asimetrías en el MERCOSUR*, en www.redmercosur.org.uy

iii. El aumento en la percepción del riesgo comprendido en el financiamiento de los mercados emergentes, resultando en aumento del costo y reducción de la oferta de recursos externos para los países de la región.¹¹²

Es importante que los Miembros más desarrollados -como Brasil- mantengan sus sistemas macroeconómicos de forma suficientemente estables, de modo que puedan ayudar al desarrollo de los Miembros más pequeños.

La actual crisis económica ha afectado a los Miembros del MERCOSUR, especialmente en el sector privado: los niveles de actividad y empleo disminuyeron, esto dio fin a la fase expansiva que había iniciado en el período 2002-2003. El ajuste en el nivel de actividad se dio a través de la reducción de las exportaciones y la inversión privada, a la vez que las importaciones se contrajeron significativamente. Esto último evitó una crisis de balanza de pagos, lo cual marca una importante diferencia con episodios del pasado reciente.

A diferencia de otros episodios pasados, la cooperación financiera internacional ayudó al MERCOSUR no sólo indirectamente -sosteniendo la economía global-, sino también beneficiando a las mayores economías del bloque a través de swaps de monedas que reforzaron la liquidez, atenuando la incertidumbre en las plazas locales.

c) Retos institucionales

Un proceso de integración debe contar con instrumentos jurídicos que sean aplicados con rapidez y eficiencia. El proceso de internalización y la jerarquización de las normas en el MERCOSUR es de suyo complejo, pues después de que las normas son adoptadas por sus órganos, debe pasar un tiempo para que sean ratificadas por los Congresos de cada Miembro.

De acuerdo con Dante Sica, “Aproximadamente un 35% [de las normas] no están vigentes por falta de incorporación a los sistemas jurídicos nacionales.”¹¹³

¹¹² LERMAN, Aída, *Mercosur y la crisis actual*, en www.redem.buap.mx/seminario/sem2002/2002aida.doc

Es importante establecer un sistema de internalización eficaz, el no hacerlo revela una falta de voluntad política para “institucionalizar” el MERCOSUR.

Asimismo, el Derecho en el MERCOSUR está en un “limbo” entre el Derecho internacional y el Derecho nacional. De manera que se debe establecer una armonización en la cual las normas del MERCOSUR prevalezcan sobre las nacionales.

En el marco institucional, sería preciso que se realizara un mayor número de reuniones del Consejo del Mercado Común pues éste se reúne no más de dos veces al año; esta situación parece inconcebible para un proceso de integración tan complejo como lo es el MERCOSUR. En comparación, en la Unión Europea se realizan alrededor de 80 reuniones por año.

Es necesario que esta situación se modifique y el Consejo del Mercado Común promueva un mayor número de reuniones para profundizar el debate de los temas prioritarios para el avance del proceso integracionista.

¹¹³ SICA, Dante, “*Mercosur, evolución y perspectivas*”, en www.sindlab.org/.../Sica_Informe_Seminario_Memorial_Final.pdf

CAPÍTULO CUARTO

RELACIONES COMERCIALES MÉXICO-MERCOSUR

4.1 Características del Estado Mexicano

Los Estados Unidos Mexicanos es una República democrática, representativa y federal. Se compone de 32 entidades federativas; la capital del país es el Distrito Federal, sede de los Poderes de la Unión.

El Gobierno Federal está dividido en tres poderes: Ejecutivo, Legislativo y Judicial. El Poder Ejecutivo está depositado en el Presidente de la República, que tiene una duración en el cargo de seis años sin posibilidad de reelección. El Poder Legislativo está depositado en el Congreso de la Unión, el cual se compone de la Cámara de Diputados (500 miembros) y la Cámara de Senadores (128 miembros).

Actualmente, existen registrados a nivel nacional siete partidos políticos. Estos partidos son el Partido Acción Nacional (PAN), el Partido Revolucionario Institucional (PRI), el Partido de la Revolución Democrática (PRD), el Partido del Trabajo (PT), el Partido Verde Ecologista de México (PVEM), el Partido Convergencia y el Partido Nueva Alianza (PANAL).

El Poder Judicial de la Federación se encuentra depositado en una Suprema Corte de Justicia, un Tribunal Electoral, Tribunales Colegiados y Unitarios de Circuito y en Juzgados de Distrito.

En relación a la geografía, tiene una superficie de 1 964 375 kilómetros cuadrados; limita al norte con Estados Unidos de Norteamérica y al sur con Guatemala y Belice.

Cuenta con una población de 112 322 757 habitantes de acuerdo al último censo, de los cuales 57 464 459 son mujeres y 54 858 298 son hombres. La esperanza de vida promedio es de 76 años.

Las actividades primarias son la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca. Los principales cultivos son maíz, arroz, sorgo, trigo, caña de azúcar, café, entre otros. Las principales industrias son la petroquímica, la explotación petrolera y de gas natural, la textil-algodonera, la minera y la automotriz. Las empresas se concentran principalmente en el Distrito Federal, Jalisco, Chihuahua, Veracruz, Nuevo León y Yucatán.

En la sección de Anexos se presenta un cuadro con los principales indicadores socioeconómicos de México.

4.2 Política Comercial Exterior del Estado Mexicano

Una política comercial exterior hace referencia “a los instrumentos y objetivos aplicables y alcanzables en materia comercial de un país con el resto del mundo, región económica (delimitación geográfica) o tratado comercial.”¹¹⁴

En el período del “desarrollo estabilizador” (1958-1970), México basó su política comercial en el modelo de sustitución de importaciones. Éste consistía en un sistema proteccionista establecido en aranceles aduaneros, precios oficiales de referencia y permisos previos de importación. Incluso se prohibieron ciertos productos con la finalidad de elevar la producción interna; asimismo, el Estado mantuvo los precios de los productos relativamente bajos.

Esta estrategia económica produjo un alto crecimiento económico (6.74% anual en promedio) con una baja inflación (3.6% anual en promedio), así como un aumento en la producción de ciertos bienes en el mercado nacional.

¹¹⁴ VELASCO TORRES, Mariano, *La política comercial en México: alcances y limitaciones en los objetivos de las llamadas reformas de primera generación, 1982-2002*, Aportes, Revista de la Facultad de Economía, BUAP, año IX, Número 26, Mayo-Agosto de 2004, p. 3. Disponible en <http://www.aportes.buap.mx/26ap5.pdf>

Sin embargo, aunque el ingreso per cápita en el año de 1968 era de 1 000 dólares anuales, la distribución del ingreso era inequitativa.

De 1972 a 1981 imperó la etapa del “desarrollo compartido”. En ésta se buscó aumentar el gasto público mediante el endeudamiento externo con el fin de mantener el crecimiento económico mediante la generación de empleos y una mejor distribución del ingreso.

“En esta etapa del desarrollo compartido disminuyó el ritmo de crecimiento económico así como la capacidad de canalizar la fuerza de trabajo incorporada cada año al mercado; aumentó la inflación, el endeudamiento externo y el déficit fiscal.”¹¹⁵

Durante el período del Presidente Miguel de la Madrid, la economía mexicana sufrió un replanteamiento. Se inició una etapa de privatización de las empresas paraestatales y una política comercial basada en el libre mercado.

Al respecto, José Flores Salgado hace tres consideraciones de la política económica practicada entre 1983 y 1987. “La primera, su orientación neoliberal, en la que sobresalió la menor regulación del Estado, la privatización creciente y las aperturas financiera y comercial. La segunda, el objetivo del cambio estructural con base en la reorientación productiva interna y en su vinculación con el comercio mundial mediante la exportación de manufacturas como motor de crecimiento. Y la tercera, el compromiso de asumir las obligaciones financieras provocadas por el endeudamiento externo.”¹¹⁶

En agosto de 1986, el ingreso de México al GATT representó una enorme apertura comercial que vería su clímax con la suscripción del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en 1993.

¹¹⁵ OROPEZA GARCÍA, Arturo, *México-Mercosur, un nuevo diálogo para la integración*, UNAM, Estudios de Posgrado en Derecho, México, 2005, p. 146.

¹¹⁶ <http://www.azc.uam.mx/publicaciones/etp/num6/a5.htm>.

Los términos de adhesión al GATT fueron los siguientes:

- 1) Se especificó que se debía continuar con la eliminación de los permisos previos a la importación.
- 2) Se requirió que se eliminaran los precios oficiales de referencia y se redujera el arancel máximo a 50%.¹¹⁷

Años después, en el gobierno de Vicente Fox la política exterior en materia económica continuó las líneas de cambio estructural de la década de los años ochenta, pues se profundizó las relaciones con el resto del mundo.

Esta política comprendió siete puntos básicos:

“Primero.- Aprovechar las ventajas del comercio internacional y la inversión extranjera.

Segundo.- Incrementar el flujo de inversión extranjera directa.

Tercero.- Modernizar las instituciones mexicanas para adecuarlas a los nuevos tiempos y necesidades.

Cuarto.- Estimular la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas.

Quinto.- Estimular la política industrial de México para asegurar una inserción exitosa del aparato productivo en la era del cambio tecnológico, de la globalización y de la economía del conocimiento.

Sexto.- Vigorizar y diversificar las relaciones de México con el mundo.

Séptimo.- Impulsar la cooperación para compartir el desarrollo.”¹¹⁸

Actualmente, se identifican diversos problemas en el comercio exterior de México: las barreras que limitan el intercambio internacional de bienes y servicios; las disparidades en las disposiciones de los distintos Acuerdos comerciales celebrados por el Estado Mexicano; los trámites excesivos que incrementan los costos de transacción en las operaciones de comercio exterior; las inconsistencias

¹¹⁷ OROPEZA GARCÍA, Arturo, *Op. Cit.*, p. 147.

¹¹⁸ FOX, Vicente, *La diplomacia económica de México*, en Foreign Affairs, ITAM-Edición Especial, 2000, pp. 8-17. Citado por OROPEZA GARCÍA, Arturo, *Op. Cit.*, p.137.

arancelarias que limitan la inversión, las cuales propician que los insumos para producir ciertas mercancías se importen con un arancel más alto que el que se aplica al producto final; así como el contrabando y la falsificación de mercancías.

Tomando en cuenta esta problemática, el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012 establece en el Eje de Economía competitiva y generadora de empleos en el área de Productividad y competitividad, las directrices que seguirá el gobierno mexicano en materia de comercio exterior para lograr una mejor inserción en la economía global.

- Fortalecer el proceso de integración de México en la economía mundial mediante el impulso al desarrollo de un sistema de comercio multilateral más sólido que favorezca el mayor intercambio de bienes y servicios a través de una participación más activa en el proceso de negociación de la Ronda de Doha para el Desarrollo; impulsando los trabajos corrientes emanados de los distintos comités de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y mejorando la participación en los trabajos desarrollados en la OCDE y en el Mecanismo de Cooperación Asia-Pacífico (APEC).
- Empezar un esfuerzo integral de mejora en los trámites y procedimientos en materia de comercio exterior y reducir los costos de la operación aduanera, así como corregir las incongruencias arancelarias.
- Mejorar el aprovechamiento de los tratados de libre comercio que México ha suscrito mediante una mayor difusión de las oportunidades de comercio e inversión. También se administrará y vigilará el cumplimiento de los tratados y acuerdos comerciales en vigor, actualizándolos y profundizándolos para mejorar su aprovechamiento.
- Promover la convergencia de los tratados de libre comercio, así como de las agendas de competitividad y cooperación.
- Fomentar las negociaciones de los Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones para dar seguridad jurídica a las inversiones de los países signatarios y así lograr una mayor captación de flujos de inversión.

- Instrumentar políticas para promover la facilitación comercial, el desarrollo de manufacturas y servicios de alto valor agregado.
- Promover reformas que detonen la atracción de inversiones, mediante instrumentos modernos de promoción y regulación de la actividad económica.
- Concentrar todos los esfuerzos del Gobierno Federal en materia de promoción de exportaciones, así como de atracción de inversión extranjera directa, con la finalidad de hacer más eficientes las operaciones en la materia.¹¹⁹

Actualmente, el Estado mexicano pertenece a los siguientes Organismos Internacionales en materia económica: Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), Organización Mundial de Comercio (OMC), Organización Mundial de Aduanas (OMA), Fondo Monetario Internacional (FMI), Banco Mundial (BM) y Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI).

Asimismo, ha suscrito Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones con los siguientes Estados americanos: Argentina, Cuba, Panamá, Uruguay y Trinidad y Tobago.

A continuación presentamos un mapa y una tabla de las principales negociaciones comerciales del Estado mexicano.

¹¹⁹ <http://pnd.presidencia.gob.mx/>



Fuente: Secretaría de Economía.

TLC vigentes celebrados por el Estado mexicano			
Tratado	Estados signatarios	Habitantes (millones) ¹	% PIB Mundial ²
TLCAN	Estados Unidos, Canadá y México (3)	444.358	27.96%
TLC G3	Colombia y México (2)	155	2.18%
TLC México–Costa Rica	Costa Rica y México (2)	111.216	1.84%
TLC México–Nicaragua	Nicaragua y México (2)	112.876	1.80%
TLC México–Israel	Israel y México (2)	113.797	2.12%
TLC México–TN	El Salvador, Guatemala, Honduras y México (4)	133.812	1.91%
TLC México–AELC	Islandia, Noruega, Liechtenstein, Suiza y México (5)	119.1	3.38%
TLC México–Uruguay	Uruguay y México (2)	110	1.84%
AAE México–Japón	Japón y México (2)	234.375	9.85%
TLCUEM	Unión Europea y México (28)	501.259	31.98%
TLC México–Chile	Chile y México (2)	123.433	2.06%
Total:	43	1,090.885	67.20%

² Datos del Fondo Monetario Internacional, World Economic Outlook Database 2009, en Proméxico.

Si bien el Estado mexicano ha suscrito una gran cantidad de Tratados de Libre Comercio, el problema reside en que la mayoría de éstos han sido subutilizados. La administración de estos instrumentos se ha convertido en un obstáculo al comercio en sí mismo, por lo que es necesario que el país simplifique sus procesos administrativos, así como lo complicado de los regímenes aduaneros. Aunado a esto, se advierte que la mayor parte del comercio exterior sigue siendo con los Estados Unidos.

En los últimos años, la política comercial de México ha estado orientada a la apertura comercial por medio de la celebración de doce Tratados de Libre Comercio -ocupa el segundo lugar en el mundo-, que le han permitido incrementar sus exportaciones. A pesar de las dificultades aparentes, de acuerdo con la OMC, el 85% del comercio de México se concentra con aquellos socios con los que tiene Acuerdos comerciales.

4.3 El Tratado de Libre Comercio de América del Norte y el artículo 44 del Tratado de Montevideo que instituyó la ALADI

El 11 de Junio de 1990 los Presidentes de Estados Unidos y México declararon su intención de iniciar negociaciones para establecer una zona de libre comercio. Esto generó gran preocupación debido a que México es Miembro de la ALADI. La pertenencia a ambos esquemas de integración -aunque no prohibida- fue una situación que llevó a un replanteamiento del trato de nación más favorecida previsto en el Tratado de Montevideo de 1980.

El artículo 44 del Tratado de Montevideo establece lo siguiente:

“Las ventajas, favores, franquicias, inmunidades y privilegios que los países miembros apliquen a productos originarios de o destinados a cualquier otro país miembro o no miembro, por decisiones o acuerdos que no estén previstos en el presente Tratado o en el Acuerdo de Cartagena, serán inmediata e incondicionalmente extendidos a los restantes países miembros.”

El Tratado de Montevideo permite la celebración de Acuerdos de Alcance Parcial con los Estados de América Latina, con otros Estados en desarrollo o sus respectivas áreas de integración fuera de América Latina sin necesidad de hacer extensivos los beneficios a los demás miembros. Los Acuerdos que no están previstos por el Tratado de Montevideo son los celebrados con Estados desarrollados; para estos casos no existe excepción alguna.

De manera que la cláusula de nación más favorecida prevista en el Tratado de Montevideo otorgaba a los Estados Miembros de la ALADI la posibilidad de exigir el otorgamiento inmediato e incondicional de los beneficios que México diera a Estados Unidos y Canadá en el marco del TLCAN.

“Si México hubiera concedido antes de la firma del NAFTA una preferencia arancelaria del 100% sobre un bien determinado a E.UU y Canadá, hubiera debido extender esta ventaja, no por imperio del Art. 44 Tratado de Montevideo de 1980 y solamente respecto de los miembros de la ALADI, sino en virtud del Art. I GATT y a favor de todas las partes contratantes -entre ellos los miembros de la ALADI-.

Si, en cambio, esas preferencias se conceden dentro del marco del NAFTA a los miembros de la ALADI. Ahora bien, dado que el Art. 44 del Tratado de Montevideo de 1980 prevé la aplicación “hacia afuera” de la cláusula de la nación más favorecida, México está obligado a extender las ventajas concedidas en el marco del NAFTA a los demás miembros de la ALADI aun cuando en relación con los demás miembros de la WTO esta obligación no existe. Se configura de este modo un sistema en el que los miembros de la ALADI se benefician con la extensión de preferencias concedidas por alguno de sus miembros -integrantes de otros esquemas preferenciales- que no se extienden a los demás de la WTO”.¹²⁰

¹²⁰ HUMMER, Waldemar y PRAGER, Dietmar, *GATT, ALADI Y NAFTA, pertenencia simultánea a diferentes sistemas de integración*, Ediciones Ciudad Argentina, Buenos Aires, 1998, pp. 119-120. Citados por GAZOL, Antonio, *Op. Cit.*, p. 307.

Asimismo, el establecimiento de la zona de libre comercio tendría efectos negativos para Estados Unidos de Norteamérica y para Canadá, toda vez que sus bienes no hubieran gozado de acceso preferencial exclusivo al mercado mexicano, puesto que hubieran tenido que competir con los bienes provenientes de la ALADI.

Existían dos posibilidades para México en ese momento:

- a) Abandonar la ALADI, conforme al artículo 63 del Tratado de Montevideo.
- b) Mantenerse dentro de la ALADI, lo cual implicaría de acuerdo con el artículo 44 del Tratado de Montevideo, extender todas las ventajas concedidas en el TLCAN a todos los miembros de la ALADI.

El 30 de noviembre de 1992, en el marco de la VII Reunión Ordinaria del Consejo de Ministros, la ALADI comienza un proceso de revitalización, pues fue necesario adecuar el Tratado de Montevideo a las nuevas realidades económicas internacionales, y para tal efecto se ordenó el establecimiento de un Grupo ad hoc que se centró a resolver la problemática planteada por México.

De este modo, el Consejo de Ministros hizo uso de la atribución -artículo 30, inciso j) del Tratado de Montevideo- que le autoriza para “acordar enmiendas y adiciones al Tratado en los términos del Artículo 61”.

Las negociaciones terminaron en junio de 1994 con la aprobación del “Protocolo Interpretativo del Artículo 44 del Tratado de Montevideo de 1980”. Este ordenamiento reitera en el artículo 1º la existencia de las obligaciones que contiene el artículo 44 del Tratado de Montevideo, sin embargo, concede a sus Miembros la posibilidad de obtener una suspensión temporal de las obligaciones de dicho Tratado mediante una solicitud al Comité de Representantes.

Con la finalidad de mantener los derechos establecidos en el Tratado, se reglamenta el establecimiento de negociaciones –previa solicitud del país afectado- con el propósito finalidad de que las concesiones ya negociadas entre las Partes se mantengan en un nivel no menos favorable que el existente.

El Protocolo otorga la posibilidad de equilibrar mediante compensaciones, el daño que fue ocasionado por la suspensión del Trato de Nación más Favorecida.

El Protocolo mencionado establece dos tipos de suspensión.

- a) Definitiva: En caso de que ningún país manifieste, en un plazo de ciento veinte días, la intención de solicitar negociaciones, el Comité de Representantes concederá la suspensión solicitada en forma definitiva por un plazo de cinco años renovable por un nuevo período no superior a cinco años.
- b) Condicional: En caso de que algún país solicite negociaciones, la suspensión será concedida en forma condicional por el Comité de Representantes por un plazo de cinco años.

Al finalizar las negociaciones bilaterales del Estado que solicitó la suspensión conforme el artículo segundo, con los Estados Miembros que manifestaron su intención de negociar, el Comité de Representantes concederá la suspensión definitiva con el voto afirmativo de los dos tercios de los Estados miembros respecto de los cuales rija el presente Protocolo.

“El resultado fue que Brasil no prorrogó su acuerdo con México; Uruguay y Paraguay lo hicieron por el lapso de un año mientras que Argentina lo hizo por seis meses con el compromiso de negociar las compensaciones por el ingreso de México al TLCAN.”¹²¹

4.4 Tratados bilaterales celebrados entre el Estado Mexicano y cada uno de los Estados Miembros del MERCOSUR

4.4.1 Tratado de Libre Comercio México-Uruguay

El Tratado de Libre Comercio celebrado entre México y Uruguay tiene como base el Acuerdo de Complementación Económica No. 5 celebrado al amparo del Tratado de Montevideo de 1980.

¹²¹ OROPEZA GARCÍA, Arturo, *Op .Cit.*, p. 80.

El 15 de noviembre de 2003, en el marco de la XIII Cumbre Iberoamericana se firmó el Tratado de Libre Comercio entre la República Oriental del Uruguay y los Estados Unidos Mexicanos. Este Tratado es de gran importancia debido a que es el único Tratado de Libre Comercio suscrito entre un Estado Miembro del Mercosur y México.

Estructuralmente, se integra de 20 capítulos y 4 anexos. El Artículo 1-02 establece los objetivos del Tratado que incluidos los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia, son los siguientes:

- a) estimular la expansión y diversificación del comercio entre las Partes;
- b) eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y servicios entre las Partes;
- c) promover condiciones de competencia leal en el comercio entre las Partes;
- d) aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes;
- e) proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en el territorio de cada Parte;
- f) establecer lineamientos para la ulterior cooperación entre las Partes, así como en el ámbito regional y multilateral encaminados a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado; y
- g) crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias.

A continuación haremos un breve análisis de los temas cubiertos en el presente Tratado.

El Capítulo I denominado “Disposiciones iniciales”, contiene el compromiso de las Partes para el establecimiento de una zona de libre comercio de conformidad con el GATT de 1994 y el artículo V del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios. Asimismo, exceptúa de las disposiciones del Tratado el comercio de petróleo y el sector automotriz, el cual se regirá por lo establecido en el Acuerdo de Complementación Económica N° 55.

Trato Nacional: Respecto a un estado o departamento, se deberá otorgar un trato no menos favorable que el trato más favorable que dicho estado o departamento conceda a cualesquiera bienes similares, competidores directos o sustitutos, según el caso. El artículo III del GATT y sus notas interpretativas se incorporan a este Tratado.

Acceso a Mercados: Con relación al acceso a mercados, “Debe tenerse en cuenta que el régimen ya vigente entre ambos países implicaba un alto grado de liberalización, por lo que el instrumento suscrito tiende a profundizar dicha situación, permitiendo que aproximadamente un 93% del universo arancelario quede libre de restricciones.”¹²²

En el sector agropecuario, hubo una liberalización recíproca de diversos productos, por ejemplo: flores, hortalizas, frutas, entre otros. Se incrementa el cupo anual que otorga México para el ingreso de quesos. En la carne de bovino, México aplica una norma de desgravación arancelaria que alcanzará un arancel de 7% para el tercer año de vigencia del Tratado. En el sector pesquero, se dio la liberalización recíproca de ciertos productos como el cangrejo rojo, pescado seco salado, entre otros.

Al sector industrial se le aplica una liberalización inmediata, excepto en las siguientes áreas:

¹²² www.promexico.gob.mx

- a) Calzado: La liberalización es en 10 años.
- b) Tejidos de lana: La unidad de medida del cupo otorgado por México se modifica.
- c) Prendas de vestir: Mantiene las mismas condiciones que el ACE N° 5.
- d) Sector automotor: Se regirá por lo establecido en el Acuerdo de Complementación Económica N° 55 entre México y el Mercosur.

Régimen de Origen: El Tratado define claramente cuáles son las características que deben cumplir los bienes para que sean considerados como originarios de la Zona de Libre Comercio y, de este modo, gozar del trato arancelario preferencial. Establece asimismo, los procedimientos necesarios para determinar el origen y para su verificación.

Además, se establece un Comité de Reglas de Origen y Procedimientos Aduaneros con la finalidad de ayudar al cumplimiento de esta materia.

Procedimientos Aduaneros: Las Partes aprobarán un documento único para el certificado de origen, éste servirá para certificar que un bien que se exporte de una Parte a territorio de la otra Parte califica como originario. Asimismo, existe un mecanismo de verificación en el cual el gobierno del país importador puede iniciar un proceso para verificar el origen de los bienes. Esto lo hará mediante una solicitud de información dirigida a la autoridad del país exportador, cuestionarios y visitas de verificación.

Salvaguardias: Las Partes pueden aplicar un régimen de salvaguardias a las importaciones de mercancías que sean realizadas al amparo del Programa de Desgravación. La aplicación de la salvaguardia deberá ser mediante procedimientos equitativos, transparentes y eficaces.

El Tratado establece dos tipos de salvaguardias:

- a) Globales: Se aplicarán estas medidas conforme al artículo XIX del GATT de 1994 y el Acuerdo sobre Salvaguardias, excepto en lo que sea incompatible con el Tratado.

Esta clase de salvaguardias se aplicarán cuando se determine que la importación de dichas mercancías consideradas individualmente, representa una parte sustancial de las importaciones totales y contribuyen de manera importante al daño grave o a la amenaza de daño grave de la Parte importadora.

b) Bilaterales: Sólo pueden ser aplicadas durante el período de transición.

Prácticas Desleales: Las Partes rechazan toda práctica desleal de comercio internacional; son condenables cuando causan o amenazan causar un daño importante a una rama de la producción existente en el territorio de una Parte, o si retrasan de manera importante la creación de una rama de producción nacional.

Medidas Sanitarias y Fitosanitarias: Las Partes podrán adoptar, mantener o aplicar medidas sanitarias o fitosanitarias en la medida necesaria para lograr un adecuado nivel de protección de las Partes.

Servicios: Contiene los principios básicos para la prestación de servicios. Sin embargo, no comprende los servicios financieros, los servicios aéreos y las compras gubernamentales. El Anexo del Acuerdo contiene los requisitos necesarios para la prestación de servicios profesionales.

Asimismo, establece el principio de nación más favorecida, trato nacional y de presencia local (esto implica que ninguna Parte exigirá a un prestador de servicios de la otra Parte que establezca o mantenga una oficina de representación de ningún tipo de empresa, o que sea residente en su territorio como condición para la prestación transfronteriza de un servicio).

Inversiones: En materia de inversiones, este capítulo se aplica a las medidas que adopte o mantenga una Parte relativas a los inversionistas de la otra Parte; y las inversiones de inversionistas de una Parte realizadas en territorio de la otra Parte. Además, contiene un mecanismo de solución de controversias que pretende garantizar los derechos de todas las partes involucradas.

Entrada temporal de personas de negocios: La finalidad de este capítulo es facilitar la entrada temporal de personas de negocios de una Parte a territorio de la otra Parte, sin la necesidad de establecer residencia permanente. Asimismo, pretende garantizar la seguridad fronteriza y proteger la fuerza de trabajo nacional y el empleo permanente en sus respectivos territorios.

Políticas de Competencia: Las Partes evitarán prácticas de negocios contrarias a la competencia mediante la adopción de acciones que contribuya a la eficiencia de los mercados. Asimismo, las partes realizarán ocasionalmente consultas sobre la eficacia de las medidas que cada Parte adopta.

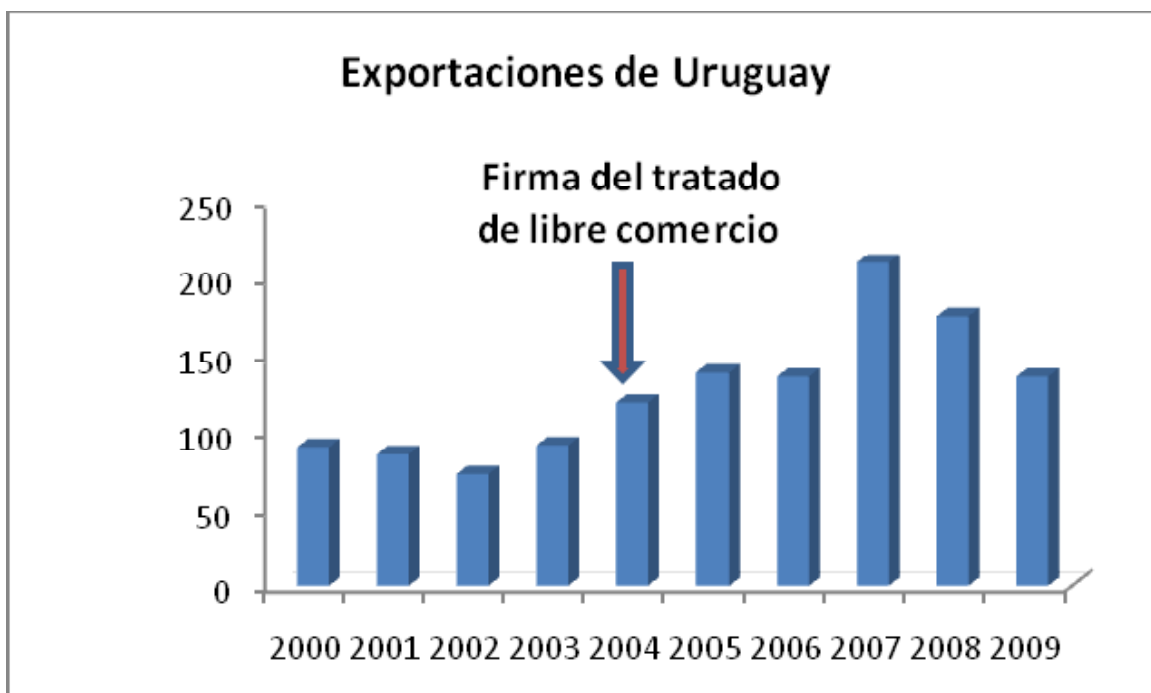
Propiedad Intelectual: Contiene secciones relativas a derechos de autor, marcas, protección de las indicaciones geográficas y denominaciones de origen, patentes, modelos de utilidad, diseños industriales, entre otros.

Balance de Resultados

A partir de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre Uruguay-México, el 1º de julio de 2004, “el intercambio comercial entre ambos países registró un incremento del 23%, a pesar de la baja de las exportaciones uruguayas registrada en 2009, debido a los efectos de la crisis en el país norteamericano.

Desde el punto de vista de los principales destinos de exportación de Uruguay, México pasó de ocupar el 7º lugar en 2001 para ocupar el 5º en 2007. En este mismo año, Uruguay ocupó el 52º lugar en el comercio total de México -el 53º como importador de productos mexicanos y el 46º como abastecedor-. Entre los países de América del Sur, Uruguay fue dicho año el 18º socio comercial de México.”¹²³

¹²³ *Idem.*



Fuente: www.promexico.gob

Asimismo, el 14 de agosto de 2009 México y Uruguay firmaron un Acuerdo de Asociación Estratégica, el cual busca fortalecer los vínculos en materia de cooperación, diálogo político y relaciones comerciales. Las disciplinas en materia comercial permanecerán reguladas en el Tratado de Libre Comercio México-Uruguay y en el Acuerdo de Complementación Económica No. 5.

4.4.2 Acuerdo de Complementación Económica N° 6 entre México y Argentina

El Acuerdo de complementación Económica N° 6 entre México y Argentina, se firmó el 28 de noviembre de 1993 con fundamento en el Tratado de Montevideo de 1980. El Acuerdo se compone de 15 capítulos y 15 protocolos adicionales.

México y Argentina se comprometen a eliminar cualquier restricción no arancelaria o de efectos equivalentes que pueda afectar su comercio global recíproco. La excepción es una nómina de productos para los cuales se podrá negociar su aplicación.

Los objetivos del Acuerdo se establecen en el artículo 1:

- a) Intensificar y diversificar el comercio recíproco entre los países signatarios;
- b) Promover el aumento del comercio apelando a la consolidación, sobre bases estables, de los entendimientos previos adoptados por ambos países para dar incentivos a programas de intercambio compensado;
- c) Coordinar y complementar las actividades económicas, en especial la industria y la tecnología conexas, a través de una eficaz mejora de los sistemas de producción y de las escalas operativas;
- d) Estimular las inversiones orientadas a un intensivo aprovechamiento de los mercados y de la capacidad competitiva de los países signatarios en las corrientes de intercambio mundial; y
- e) Facilitar la creación y funcionamiento de empresas bi y multinacionales de carácter regional.

A continuación se presenta un breve esbozo del contenido del ACE México-Argentina, mencionando los capítulos que contienen las disciplinas más importantes del mismo.

CAPÍTULO III. Programa de Liberación. Se refiere a la preservación de las preferencias pactadas en los Anexos I y II.

CAPÍTULO V. Régimen de Origen. Establece que los países signatarios adoptarán el Régimen General de Origen del Comité de Representantes de la ALADI.

CAPÍTULO VI. Cláusulas de Salvaguarda. Cuando las importaciones causen o amenacen causar un perjuicio grave a una actividad productiva de significativa importancia para sus economías, Argentina y México podrán aplicar unilateralmente cláusulas de salvaguardia a la importación de los productos contenidos en el Acuerdo.

La duración de éstas será temporal, pues comprende un año, que podrá ser prorrogable por un período anual y consecutivo. Dentro de las 72 horas de su aplicación, el país importador deberá comunicar las medidas aplicadas, así como los fundamentos que les dieron origen.

CAPÍTULO VII. Retiro de concesiones. Los países signatarios pueden retirar las preferencias que hayan otorgado para la importación de los productos negociados. Es importante que previamente hayan aplicado cláusulas de salvaguardia.

El país que las lleve a cabo deberá iniciar negociaciones dentro de los 30 días a partir de la fecha que comunique su decisión.

CAPÍTULO VIII. Tratamientos diferenciales. Si cualquiera de los productos que se encuentran previstos en el Acuerdo es negociado con preferencias relativas más favorables por parte de México o Argentina con otro país del mismo grado de desarrollo económico, dichas preferencias deberán ser extendidas al otro miembro del Acuerdo.

Relación de comercio bilateral

México y Argentina han basado sus relaciones comerciales con fundamento en los Acuerdos suscritos en el ámbito de la ALADI, en éstos ambas Partes obtienen un acceso preferencial a los mercados. “En 2007, Argentina ocupó el lugar número 18 en el comercio total de México: el 15 como comprador y el 18 como abastecedor. Dentro de los países de América del Sur, Argentina es el quinto socio comercial de México, después de Brasil, Chile, Colombia y Venezuela.

El intercambio comercial entre México y Argentina creció 411% entre 2000 y 2007, al pasar de 536 mdd en 2000 a 2,740 mdd en 2007, lo cual representa una tasa media anual de crecimiento de 26%. Al cierre de 2007, México registró un déficit de 480 mdd en su comercio con Argentina.

En lo que respecta a las exportaciones, en el periodo 2000-2007, registraron un crecimiento de 291%, pasando de 288 mdd en 2000 a 1,130 mdd en 2007, lo que representó una tasa media anual de crecimiento de 22%. Por su parte, las importaciones aumentaron en 550% en el periodo 2000-2007, pasando de 247 mdd en 2000 a 1,610 mdd en 2007, con una tasa de crecimiento media anual de 30%.¹²⁴

A continuación presentamos una tabla que ejemplifica los principales productos que sustentan el comercio con Argentina (2007).

Principales productos exportados por México	%
Máquinas, aparatos y material eléctrico (aparatos de radiotelefonía, radiotelegrafía y telefonía, entre otros)	35.73%
Automóviles de turismo, vehículos para transporte de carga y otros vehículos	20.56%
Máquinas para procesamiento de datos, refrigeradores, congeladores, motores de émbolo	12.31%
Productos farmacéuticos (principalmente medicamentos)	4.90%
Productos químicos orgánicos (ácidos, antibióticos, entre otros)	4.54%
Tubos y perfiles de acero, manufacturas de hierro o acero	2.90%
Aceites esenciales (principalmente preparaciones capilares)	2.38%
Plástico y sus manufacturas (poliacetales, polímeros, hojas de plástico)	2.07%
Productos laminados de hierro o acero	1.89%
Abonos minerales o químicos	1.41%
Subtotal	88.7
Total	100

¹²⁴ *Idem-*

Principales productos importados por México	%
Vehículos para transporte de carga, automóviles de turismo	31.82
Combustibles y aceites minerales (principalmente de petróleo)	15.15
Motores de émbolo, bombas para líquidos, lavavajillas y otros aparatos mecánicos	5.42
Tubos y otras manufacturas de hierro y acero	4.97
Pieles y cueros (excepto peletería)	3.99
Aceites esenciales y resinoides (principalmente preparaciones para afeitar)	3.45
Muebles y mobiliario medicoquirúrgico	2.85
Productos farmacéuticos (medicamentos, sangre humana)	2.68
Leche y productos lácteos, huevo de ave, miel natural	2.53
Grasas y aceites animales o vegetales	2.52
Subtotal	75.4
Total	100%

Fuente: Proméxico

4.4.3. Acuerdo de Complementación Económica entre N° 53 México y Brasil

El Acuerdo de Complementación Económica N° 53 fue suscrito el 3 de julio de 2002, entró en vigor el 2 de mayo de 2003. Estará vigente hasta que entre en vigor un Acuerdo entre MERCOSUR y México.

“El Acuerdo cubre una nómina de 795 productos. Las preferencias arancelarias pactadas oscilan entre 20% y 100% y en términos generales, en forma recíproca. Para los productos que se incluyeron en este Acuerdo, Brasil elimina el Impuesto Adicional al Flete para la Renovación de la Marina Mercante, equivalente al 25% del costo del flete marítimo.

En el sector agropecuario México logró un acceso preferencial para 151 productos, que representan el 19% del total. Entre los productos negociados de interés exportador de México se encuentran tequila, cerveza, levaduras, mermeladas, aguacates, flores, jugos y sus mezclas sin contenido de jugo de naranja, ajos y trigo duro. Para estos dos últimos productos se lograron preferencias del 100 y 50 por ciento, respectivamente, con cupos anuales, sin que México otorgara a cambio preferencias para dichos productos.

Por su parte, México otorga preferencias a pimienta, semillas de plantas herbáceas, yerba mate, galletas para animales y cachaza. Asimismo, se lograron excluir de la negociación productos de interés especial de Brasil que representan sensibilidad para nuestro país, tales como carne de res, pollo, puerco, productos lácteos, soya y sus pastas, azúcar, café, cacao, piña y coco, entre otros.”¹²⁵

Los Objetivos del Acuerdo están enunciados en el artículo 1º:

- a) establecer normas y disciplinas para las relaciones económicas y comerciales entre las Partes, en el marco del Tratado Montevideo de 1980;
- b) impulsar el desarrollo y la diversificación de las corrientes de comercio, con el objetivo de intensificar la complementación económica;
- c) estimular los flujos de inversión, para procurar promover un intensivo aprovechamiento de los mercados y de la capacidad competitiva de las Partes; y
- d) incentivar la participación de los sectores privados de las Partes.

¹²⁵ http://www.rmalc.org.mx/tratados/sudamerica/brasil/sintesis_ace_brasil.pdf

El Acuerdo contempla distintas disciplinas que mencionaremos a continuación.

En materia de Preferencias Arancelarias, éstas se aplicarán con respecto al arancel de nación más favorecida. Las Partes no podrán reducir o eliminar de forma unilateral las preferencias sobre una mercancía, salvo en el supuesto de salvaguardias o prácticas desleales de comercio.

Las salvaguardias consistirán en la disminución o eliminación temporal del margen de preferencia arancelaria. Sólo serán aplicadas en la medida necesaria para prevenir o reparar el daño grave. El Acuerdo también regula el establecimiento de medidas de salvaguardia provisional cuando cualquier demora entrañe un perjuicio difícilmente reparable.

En materia de Trato Nacional, éste se aplicará con base en el artículo III del GATT de 1994. Se prohíbe el establecimiento de restricciones no arancelarias.

Régimen de origen: Se establece una reglamentación con la finalidad de calificar y determinar la mercancía originaria; certificar su origen y emitir los certificados correspondientes, así como establecer los procesos de verificación del origen, control y sanciones. La Comisión Administradora establecerá un Grupo de Trabajo de Reglas de Origen y Procedimientos Aduaneros, con la finalidad de asegurar la efectiva aplicación de las normas de origen, llegar a acuerdos sobre su interpretación, entre otros aspectos.

Medidas sanitarias y fitosanitarias: Las Partes las establecerán sólo en el grado necesario para lograr un adecuado nivel de protección, sin que su aplicación constituya un obstáculo injustificado al comercio. Este capítulo establece que las Partes se rigen por lo establecido en el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC. Asimismo, forma parte del capítulo el Acuerdo Complementario al Convenio Básico de Cooperación Científica y Técnica en Materia de Sanidad Animal entre el Gobierno de la República Federativa del Brasil y el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos.

La Comisión Administradora tendrá la finalidad de velar por el cumplimiento del Acuerdo, recomendar modificaciones, presentar un informe periódico, entre otros. Está conformada por representantes de ambos Gobiernos. Por parte de México, participará el Subsecretario de Negociaciones Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía o quien éste designe; por parte de Brasil, intervendrá el Subsecretario General de Asuntos de Integración, Económicos y de Comercio Exterior del Ministerio de Relaciones Exteriores, o quien éste designe.

Relaciones Comerciales Bilaterales

De acuerdo con la Secretaría de Economía, “el comercio bilateral creció 138% en los últimos nueve años, al pasar de 2 mil 500 millones de dólares en 2000 a cerca de 6 mil millones en 2009. La inversión mexicana en Brasil se calcula en 17 mil millones de dólares, mientras que las empresas brasileñas han invertido 450 millones de dólares en México. Ambas economías representan casi dos terceras partes del PIB de la región.”¹²⁶

PAÍS REPORTANTE: <u>México</u>				PAÍS REPORTANTE: <u>Brasil</u>			
<u>Relación de Comercio Bilateral México – Brasil</u>				<u>Relación de Comercio Bilateral México – Brasil</u>			
Indicadores	2007	2008	2009	Indicadores	2007	2008	2009
Comercio Total	7,585	8,550	5,941	Comercio Total	6,240	7,406	5,459
% <i>Variación Anual</i>	13%	13%	-31%	% <i>Variación Anual</i>	9%	19%	-26%
Exportaciones Mexicanas hacia Brasil	2,010	3,367	2,446	Exportaciones Mexicanas hacia Brasil	1,979	3,125	2,738
% <i>Variación Anual</i>	75%	68%	-27%	% <i>Variación Anual</i>	51%	58%	-11%
Importaciones Mexicanas desde Brasil	5,575	5,183	3,495	Importaciones Mexicanas desde Brasil	4,260	4,281	2,676
% <i>Variación Anual</i>	0%	-7%	-33%	% <i>Variación Anual</i>	-4%	0%	-38%
Balanza Comercial	-3,565	-1,816	-1,049	Balanza Comercial	-2,281	-1,156	-108

¹²⁶ <http://www.eluniversal.com.mx/notas/661108.html>. Nota publicada el miércoles 24 de febrero del 2010.

El 23 de febrero de 2010, los Presidentes de ambos Estados anunciaron el inicio de un proceso de negociaciones para la celebración de un Acuerdo de Integración Económica, aunque aclararon que éste no se traduciría necesariamente en un Tratado de Libre Comercio. Actualmente, existe preocupación por parte de algunos sectores mexicanos -industrial y agropecuario- debido al proteccionismo brasileño.

“En 2008, Brasil importó del mundo más de 173 mil mdd pero sólo compró 3,125 md de México (1.8% de sus importaciones del mundo). Aún cuando los valores de comercio son muy bajos, Brasil es hoy el 7º socio comercial de México en el mundo y el primero en América Latina. México importó más de 300 mil md en 2008 pero importó de Brasil solamente 5,200 md (1.7% de sus importaciones del mundo).”¹²⁷

Aun cuando estos datos parecen bajos, reflejan también el amplio potencial de mercado que representa Brasil y cómo podría ser aprovechado por México.

Los principales productos que se comercializaron entre México y Brasil en el año 2009 son los siguientes.

Productos Exportados desde México hacia Brasil (4 dígitos)	% Part.	Productos Importados por México desde Brasil (4 dígitos)	% Part.
Automóviles de turismo y demás vehículos automóviles	35%	Automóviles de turismo y demás vehículos automóviles	15%
Ácidos policarboxílicos, sus anhídridos, halogenados.	14%	Partes y accesorios de vehículos automóviles	9%
Aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía	7%	Maquinaria, partes o componentes para la fabricación de productos, conforme a la Regla 8a de las Complementarias.	8%
Medicamentos	4%	Neumáticos (llantas nuevas de neumáticas)	3%

¹²⁷ Revista Fortuna. *¿Debe México negociar un TLC con Brasil?*. Disponible en el sitio: <http://revistafortuna.com.mx/contenido/index.php/2010/02/15/%C2%BFdebe-mexico-negociar-un-tlc-con-brasil/>.

Partes y accesorios de vehículos automóviles	3%	caucho	
		Motores de émbolo (pistón) de encendido por compresión	3%
Plomo en bruto	3%	Vehículos automóviles para transporte de mercancías	3%
Plata, incluida la plata dorada y la platinada,	2%	Bombas de aire o de vacío, compresores de aire	3%
Las demás materias colorantes; preparaciones	2%	Aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía	2%
Vidrio flotado y vidrio desbastado o pulido	2%	Pasta química de madera a la sosa (soda)	2%
Motores de émbolo (pistón) alternativo y motores rotativos	1%	Partes destinadas a motores de émbolo	2%
Subtotal	73%	Subtotal	50%
Otros Productos	27%	Otros productos	50%
Total	100%	Total	100

4.4.4. Acuerdo de Alcance Parcial Renegociación del Patrimonio Histórico N° 38 entre México y Paraguay

Este Acuerdo rige desde el año de 1984 y tiene una duración indefinida. En el año de 1993, se firmó el Protocolo de adecuación que alinea a la nomenclatura de la Asociación Latinoamericana de Integración (NALADISA) la clasificación de los productos negociados y consolida el texto y los anexos al programa de liberación.

Sin embargo, algunas de las preferencias pactadas tendrán una duración de diez años (a partir de la fecha de vigencia del Acuerdo) y otras pactadas sin el plazo establecido se consideran prorrogables por diez años, previa manifestación expresa de los países.

En el año 2000, se firmó el Protocolo adicional que prorrogó hasta el año 2001 las preferencias mencionadas.

4.4.5 Acuerdos celebrados entre el Estado Mexicano y los Estados Miembros del MERCOSUR

4.4.5.1 Acuerdo de Complementación Económica N° 55 entre México y los Estados Miembros del MERCOSUR

El 26 de septiembre de 2002, se firmó el Acuerdo de Complementación Económica N° 55 entre México y los Estados Miembros del MERCOSUR, con el objeto de sentar las bases para promover el libre comercio en el sector automotor, así como impulsar la integración y complementación productiva de los sectores automotores.

La adhesión de otros Estados Miembros de la ALADI está abierta mediante previa negociación. Este Acuerdo automotor estará en vigor hasta que sea sustituido por un Acuerdo de Libre Comercio entre México y el MERCOSUR.

El ACE N° 55 establece un arancel de cero por ciento para los productos automotores nuevos que cumplan con las disposiciones de origen. La cobertura se aplica al intercambio comercial de los siguientes productos automotores, siempre y cuando se trate de bienes nuevos:

- a) Vehículos: Comprende automóviles, ómnibus, carrocerías, remolques, vehículos con una carga inferior, igual o máxima superior a 8 845 kg, tractores agrícolas, cosechadoras, maquinaria agrícola y maquinaria vial autopropulsadas.
- b) Autopartes que sean necesarias para los vehículos anteriormente mencionados, incluidas las destinadas al mercado de reposición.

Además, se establece un período de transición que finalizará el 30 de junio de 2011. En este período las disposiciones contenidas en los Apéndices Bilaterales regularán el comercio entre las Partes.

Las disposiciones relativas al régimen de origen se encuentran reguladas en el Anexo II del Acuerdo. Se establecen normas a efecto de calificar el origen de un bien, emitir los respectivos certificados y establece los procesos de verificación, control y sanciones.

Un bien es considerado originario cuando:

- a) Es obtenido en su totalidad o producido enteramente en el territorio de una Parte Signataria.
- b) Es elaborado con materiales no originarios, siempre que resulte de un proceso de producción realizado enteramente en el territorio de una Parte Signataria de forma que el bien se clasifique en una partida diferente a la de dichos bienes materiales según la Nomenclatura de la Asociación Latinoamericana de Integración (NALADISA).
- c) Es elaborado con materiales no originarios que no cumplieron con lo dispuesto en el literal precedente, siempre que resulte de un proceso de producción realizado enteramente en el territorio de una Parte Signataria de forma que el valor de los materiales originarios no exceda del 50% del valor del bien.
- d) Es producido enteramente en territorio de una Parte Signataria exclusivamente de materiales que califican como originarios

La administración del Acuerdo corresponde a un Comité Automotor. Éste, en caso de controversia, se reunirá a solicitud de cualquier Parte Signataria para alcanzar una solución en un plazo máximo de 30 días a partir de la fecha de solicitud.

En caso de que no se alcance una solución satisfactoria, las Partes se someterán a los procedimientos de solución de controversias establecidos en los Apéndices.

En éste punto, cabe resaltar la importancia que reviste este Acuerdo, En el año 2009, “Brasil se ubicó como el tercer destino de las exportaciones de automóviles producidos en México, con compras que sumaron 741 millones de dólares; mientras que Argentina se colocó como el quinto destino, con adquisiciones por 281 millones de dólares. Entre los principales productos exportados desde México a Brasil son del sector automotor: Automóviles de turismo y demás vehículos automóviles (representó un 35% en el 2009). Los principales productos importados por México desde Brasil son: los automóviles de turismo y demás vehículos automóviles (15%), las partes y accesorios de vehículos automóviles, y maquinaria (9%) y los neumáticos (3%).”¹²⁸

4.4.5.2. Acuerdo de Cooperación Económica N° 54 entre México y los Estados Miembros del MERCOSUR

El 31 de marzo de 1995, comenzaron las negociaciones para suscribir un Acuerdo comercial entre México y los países Miembros del MERCOSUR. En julio de 2002, se suscribió en el marco de la ALADI el Acuerdo de Complementación Económica entre los Estados Partes del Mercosur y México, registrado como ACE N° 54. Este Acuerdo se encontrará vigente hasta que sea sustituido por el Acuerdo de Libre Comercio entre ambas Partes.

La finalidad del Acuerdo -con base en el Artículo 1º- es la creación de un Área de Libre Comercio para eliminar los gravámenes, restricciones y demás obstáculos al comercio recíproco. Esto se alcanzará mediante el establecimiento de un marco jurídico que otorgue seguridad, transparencia y que promueva las inversiones, así como la complementación y cooperación económica.

El Acuerdo N° 54 está conformado por:

- a) Los Acuerdos bilaterales celebrados en el marco del Tratado de Montevideo entre México y cada uno de los Estados Partes del MERCOSUR.

¹²⁸ www.promexico.gob.mx

- b) El Acuerdo de Complementación Económica en el sector automotor número 55 entre México y el MERCOSUR.
- c) Los Acuerdos que se celebren en el marco de este Acuerdo.

El artículo 3 menciona las iniciativas que permitirán incrementar los intercambios comerciales de bienes y servicios entre las Partes.

Éstas son las siguientes:

- a) “la promoción de reuniones empresariales y otras actividades complementarias que amplíen las relaciones de comercio e inversión entre los sectores privados de las Partes;
- b) el fomento y apoyo a las actividades de promoción comercial, tales como: seminarios, misiones comerciales, simposios, ferias y exposiciones comerciales e industriales;
- c) el desarrollo de actividades de facilitación del comercio; y
- d) el intercambio de información, sobre políticas comerciales.”

El Tratado es administrado por una Comisión Administradora. Ésta se reunirá dos veces al año y adoptará las decisiones por consenso.

La Comisión está conformada por dos partes:

- a) Por parte de México, por la Secretaría de Economía.
- b) Por parte del MERCOSUR, por el Grupo Mercado Común.

4.4.6. Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRIS) México-Argentina/México-Uruguay

Los APPRIS son “tratados internacionales en materia de Inversión Extranjera Directa (IED) que, conforme a bases de reciprocidad, son diseñados para el fomento y la protección jurídica de los flujos de capital destinados al sector productivo.”¹²⁹

A continuación se hará una descripción de los puntos más importantes que contienen los APPRIS México-Argentina y México-Uruguay. Asimismo, se enunciarán los procedimientos comunes estableciendo las diferencias entre un Acuerdo y otro, en caso de que existan.

Fecha de suscripción: La fecha de suscripción del APPRI con Argentina fue el 13 de noviembre de 1996. La suscripción del APPRI con Uruguay fue el 30 de junio de 1999.

Fines: Intensificar la cooperación económica y crear condiciones favorables para las inversiones por parte de inversores de una Parte contratante en el territorio de la otra.

Definiciones: Ambos tratados contienen un apartado de definiciones. El APPRI con Argentina contiene: Definición de inversión, inversor, territorio, transferencias, ganancias. Los últimos dos términos no están definidos en el APPRI con Uruguay.

Tratamiento de las Inversiones: Los principios de Trato Nacional y Trato de Nación más favorecida, ambos con relación a las inversiones, deben ser aplicados por cada Parte contratante.

¹²⁹ www.economia.gob.mx

Un Estado Parte no está obligado a extender los beneficios otorgados a un tercer Estado en virtud de convenios que establezcan disposiciones para evitar la doble tributación; así como crear zonas de libre comercio, uniones aduaneras, mercados comunes, acuerdos regionales, uniones económicas o monetarias o instituciones similares.

Indemnización: El APPRI con Uruguay establece la obligación de otorgar una indemnización en caso de que las inversiones de inversores de una Parte sufran pérdidas por causas bélicas, estado de emergencia u otro evento similar en el territorio de la otra Parte.

Transferencias: Las transferencias relacionadas con la inversión o el inversor de la otra Parte Contratante deberán hacerse libremente y sin demora en divisas de libre convertibilidad al tipo de cambio vigente en la fecha de la transferencia.

El APPRI con Uruguay permite aplicar algunas restricciones a las transferencias en determinados casos, siempre y cuando no sea usado para evadir el cumplimiento de los compromisos u obligaciones del Acuerdo.

El APPRI con Argentina establece que en caso de desequilibrio fundamental de la balanza de pagos, una Parte Contratante podrá establecer controles temporales a las operaciones cambiarias.

Expropiación e indemnización: Ninguna de las Partes podrá nacionalizar ni expropiar de forma directa o indirecta una inversión de un inversor de la otra Parte Contratante en su territorio. Tampoco podrá adoptar alguna medida que sea equivalente a ésta salvo ciertas excepciones.

La indemnización será equivalente al valor de mercado que tenga la inversión expropiada inmediatamente antes de que la medida expropiatoria se haya llevado a cabo o antes de que la medida expropiatoria se hiciera pública.

Información: En el caso del APPRI con Argentina, para incrementar la participación recíproca de las inversiones, las Partes Contratantes se informarán sobre las oportunidades de inversión, la normatividad y el comportamiento de la inversión extranjera en sus territorios.

En el APPRI con Uruguay, los requisitos de información sólo podrán ser con fines estadísticos.

Solución de Controversias

a) Entre un Inversor y la Parte Contratante receptora de la Inversión

El procedimiento es semejante entre ambos APPRIS. A continuación se enunciará el procedimiento común, estableciendo las pequeñas diferencias entre ambos.

Primero se intentará solucionar cualquier controversia mediante consultas amistosas o negociación. El APPRI con Argentina prevé un plazo de 4 años para presentar la reclamación a partir del presunto incumplimiento, en el caso del APPRI con Uruguay son 3 años, además de que la controversia sólo se puede plantear a partir de que hayan transcurrido 6 meses desde que tuvieron lugar los actos que motivaron la reclamación.

Si no ha sido solucionada la controversia dentro del plazo de 6 meses a partir del momento en que hubiera sido planteada, puede ser sometida a cualquiera de las siguientes opciones, pero es importante mencionar que la elección de uno u otro de estos procedimientos será definitiva:

- A los tribunales competentes de la Parte Contratante en cuyo territorio se realizó la inversión; ó
- Al arbitraje internacional.

El arbitraje internacional se regirá de acuerdo a las disposiciones del:

- a) Convenio del C.I.A.D.I. (Convenio sobre Arreglo de Diferencias relativas a las Inversiones entre Estados y nacionales de otros Estados), cuando ambas Partes se hayan adherido al mismo.
- b) Reglas del Mecanismo complementario del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (C.I.A.D.I.), en el caso de que una de las partes se haya adherido al Convenio del CIADI, pero no ambas.
- c) Las reglas de arbitraje de la C.N.U.D.M.I (Comisión de Naciones Unidas sobre el Derecho Mercantil Internacional).

El APPRI con Uruguay además establece dos posibilidades:

- a) De acuerdo con cualquier procedimiento de solución de controversias previamente acordado.
- b) La Cámara Internacional de Comercio, a un tribunal ad hoc, de acuerdo con sus reglas de arbitraje.

El tribunal se integrará de tres árbitros. Cada parte nombrará a uno y el tercero será designado de común acuerdo por las Partes. Si el órgano no ha sido integrado en un plazo de 90 días, en el caso del APPRI con Argentina, el Secretario General del C.I.A.D.I. nombrará al árbitro o árbitros no designados; en el caso del APPRI con Uruguay, el nombramiento lo hará el Secretario General de la OEA.

El APPRI con Uruguay establece como lugar del arbitraje un Estado que sea parte de la Convención de Naciones Unidas sobre el Reconocimiento y Parte Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras.

El laudo arbitral tendrá carácter definitivo y no se podrá ordenar el pago de una indemnización de carácter punitivo, únicamente determinará si hubo o no incumplimiento y si éste causó un daño al inversor.

En caso de que haya sido así:

- a) Se fijará el monto de la indemnización compensatoria por los daños sufridos.
- b) La restitución de la propiedad o su correspondiente indemnización compensatoria, si aquélla es imposible.

El APPRI con Uruguay establece también cualquier otra forma de resolución con el acuerdo de las partes contendientes.

En el APPRI con Uruguay, podrá un inversor recurrir a la ejecución del laudo arbitral conforme al Convenio del CIADI o de la Convención de Nueva York.

Solución de Controversias entre las Partes Contratantes

Si las consultas o negociaciones no resuelven la controversia en el plazo de 6 meses podrá someterse ésta a un tribunal arbitral. El tribunal se integrará por tres árbitros; cada parte nombrará a uno y el tercero será designado de común acuerdo por las partes en un plazo de dos meses. Si el órgano no ha sido integrado en el plazo de dos meses, las partes podrán invitar al Presidente de la Corte Internacional de Justicia para que proceda a realizar los nombramientos necesarios.

Cada parte sufragará los gastos de su miembro del tribunal y los gastos del Presidente serán sufragados en partes iguales por las partes.

La decisión del tribunal será tomada por mayoría de votos y será definitiva y obligatoria para las partes.

Asimismo, el APPRI con Uruguay establece que una Parte Contratante no puede iniciar los procedimientos de este sistema por una controversia que haya sido sometida a la “Solución de Controversias entre una Parte Contratante y un Inversor de la otra Parte Contratante” y que haya producido un laudo.

La excepción será cuando la otra Parte Contratante incumpla o no acate el laudo definitivo.

En este caso, el Tribunal Arbitral podrá emitir:

- a) Una declaración del incumplimiento del laudo definitivo.
- b) Una recomendación de que la otra Parte Contratante cumpla y acate el laudo definitivo.

4.5 Requisitos para el ingreso de México al MERCOSUR

México participa en calidad de observador en el MERCOSUR. El 8 de julio del 2004, solicitó formalmente su ingreso como país Asociado. Sin embargo, hasta que no se firme un Tratado de Libre Comercio permanecerá con estatus de “país observador”.

El procedimiento que México debería seguir en caso de solicitar el ingreso al MERCOSUR se encuentra regulado en el artículo 20 del Tratado de Asunción. En el año 2006, se aprobó la Decisión CMC N°28/05, la cual reglamenta las condiciones que son necesarias para la adhesión de un nuevo Estado Parte al MERCOSUR.

La solicitud debe presentarse por escrito al Consejo del Mercado Común, por intermedio de la Presidencia Pro Tempore. Ésta deberá ser aprobada por unanimidad de los Estados Partes y será expresada mediante Decisión del Consejo del Mercado Común.

Después de que la solicitud sea aprobada, el Consejo del Mercado Común es el encargado de instruir al Grupo Mercado Común que negocie las condiciones y términos específicos de la adhesión con los representantes del Estado interesado.

Éstos comprenderán:

- I.– La adhesión al Tratado de Asunción, al Protocolo de Ouro Preto y al Protocolo de Olivos para Solución de Controversias del MERCOSUR;
- II.– La adopción del Arancel Externo Común del MERCOSUR, mediante la definición, en su caso, de un cronograma de convergencia para su aplicación;
- III.– La adhesión del Estado adherente al Acuerdo de Complementación Económica N° 18 y sus Protocolos Adicionales a través de la adopción de un programa de liberalización comercial;
- IV.– La adopción del acervo normativo de MERCOSUR, incluyendo las normas en proceso de incorporación;
- V.– La adopción de los instrumentos internacionales celebrados en el marco del Tratado de Asunción; y
- VI.– La modalidad de incorporación a los acuerdos celebrados en el ámbito del MERCOSUR con terceros países o grupos de países, así como su participación en las negociaciones externas en curso.

El Consejo del Mercado Común recibirá en un plazo no mayor a 180 días, a partir de la primera reunión del Grupo Ad hoc, los resultados de las negociaciones. Este plazo puede prorrogarse por un período de la misma duración.

Los resultados de las negociaciones se establecerán en un Protocolo de Adhesión, el cual se incorporará al ordenamiento jurídico de los Estados signatarios.

La incorporación de México al MERCOSUR fue un tema que se planteó con fuerza en el sexenio de Vicente Fox. Desgraciadamente, el ingreso nunca se concretó y la realidad es que en el sexenio actual, México está lejos de obtener su ingreso al bloque, pues dificultaría los otros Acuerdos que tiene firmados con otros Estados (en particular, con Estados Unidos y Canadá).

CONCLUSIONES

1. A través de la historia, México ha sostenido una relación muy estrecha con los Estados Miembros del MERCOSUR. Esto se debe a que comparten un legado cultural, así como problemas económicos, políticos y sociales propios de la región. Con base en estos puntos comunes no es extraño que se haya planteado la integración de América Latina como un medio para lograr un mayor desarrollo en la región.
2. El ideólogo por antonomasia de esta iniciativa en el siglo XIX fue, sin duda, Simón Bolívar. En México, encontró un gran apoyo a sus proyectos en la figura de Lucas Alamán. Pero el ideario de estos estadistas trascendieron a su época, al inspirar la conformación de distintos mecanismos de integración latinoamericanos.
3. La propuesta de una integración latinoamericana –al menos, en el ámbito comercial– tuvo auge en la segunda mitad del siglo XX a través de la notable labor de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Este organismo ha promovido la realización de acciones que contribuyan a un mayor desarrollo para América Latina.

En tal virtud, la integración económica regional ha sido considerada como el medio idóneo para que los Estados latinoamericanos salgan del subdesarrollo, diversifiquen sus economías primarias y mejoren su posición con relación a los países del centro (industrializados).

4. Asimismo, bajo el auspicio de la CEPAL surgió la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, que posteriormente cobró una gran importancia al transformarse en la Asociación Latinoamericana de Integración, marco en el que se han celebrado diversos Acuerdos subregionales, entre ellos el tratado constitutivo del MERCOSUR.

5. El proceso de integración del MERCOSUR ha tenido una evolución lenta pero cargada de resultados muy favorables, situación que lo erige en el principal bloque económico de América Latina con un crecimiento comercial de 13.5%, en el último año.¹³⁰

Actualmente presenta avances en aspectos muy importantes tales como la aprobación del Código Aduanero y la futura eliminación del doble cobro del arancel externo común. Asimismo, el ingreso de Venezuela como Miembro pleno será un factor que puede impulsar un gran crecimiento en el bloque.

6. El posible ingreso de México al MERCOSUR significaría un gran crecimiento para el bloque, convirtiéndolo en el tercero más grande en el mundo; toda vez que el PIB conjunto de las cinco economías –sin considerar a Venezuela– ascendería al 75% del PIB de Latinoamérica.

Esta integración sería una gran oportunidad para diversificar los mercados de cada Estado Miembro. Asimismo, estimularía la inversión extranjera directa y representaría un valioso instrumento para enfrentar el proceso de globalización.

7. La posibilidad del ingreso de México al MERCOSUR cobró mayor fuerza durante el gobierno del Presidente Vicente Fox. El entonces canciller Luis Ernesto Derbez realizó varias declaraciones en las cuales manifestaba este propósito y, en el año 2005, el Estado mexicano solicitó formalmente su ingreso al bloque en calidad de Estado asociado.

Pese a que le fue concedida la aceptación, al no lograr la firma de un Tratado de Libre Comercio ha permanecido desde entonces con carácter de “País observador”, lo cual significa que puede participar en las reuniones pero no tiene derecho de voto.

¹³⁰ www.mercosurabc.com

8. Las relaciones comerciales entre México y los Estados Miembros del MERCOSUR se encuentran actualmente consolidadas en los Acuerdos de Complementación Económica 54 y 55, celebrados en el marco del Tratado de Montevideo de 1980.
9. El intercambio comercial durante los últimos años ha sido favorable con los Estados Miembros del MERCOSUR. Asimismo, la inversión extranjera directa y el establecimiento de empresas ha aumentado significativamente para ambas Partes. Sin embargo, el MERCOSUR no es uno de los principales socios comerciales de nuestro país.
10. Es evidente que las negociaciones comerciales han avanzado más con algunos Estados Miembros del MERCOSUR, que con el bloque en conjunto. El Acuerdo más avanzado que el Estado mexicano ha celebrado con un Miembro del MERCOSUR es el Tratado de Libre Comercio con Uruguay; sin embargo, en el año 2010 iniciaron las negociaciones para un posible Tratado de Libre Comercio con Brasil.
11. A pesar de los avances en las negociaciones bilaterales, la condición de México como “Estado observador” parece que no cambiará en el corto plazo. Esta situación quedó de manifiesto cuando en el año 2009, el Presidente Felipe Calderón afirmó que México no contempla incorporarse al MERCOSUR, aunque apoya una mayor integración con el bloque.
12. Por otra parte, la estrategia comercial de México se caracteriza por la suscripción de un gran número de Acuerdos comerciales. Sin embargo, la mayor parte del comercio exterior –casi en un 85%– se realiza al amparo del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
13. El MERCOSUR, por su parte, no prevé actualmente en su agenda comercial externa el ingreso de México como Miembro pleno o, por lo menos, Estado asociado. Esta agenda se orienta principalmente a retomar las negociaciones con la Unión Europea y la relación con México no ha sido prioritaria en los últimos años.

14. En fecha reciente, Argentina es el único Estado Miembro que ha mostrado un mayor interés por la participación de México en las reuniones del MERCOSUR. Los Acuerdos comerciales sólo se han fortalecido en el ámbito bilateral y no a través del bloque en conjunto. Tal es el caso de Brasil –el Estado dominante en el bloque–, que promueve la intensificación de las relaciones comerciales con México pero únicamente en el ámbito bilateral.

Brasil ha privilegiado las negociaciones de este tipo pues respalda las demandas del sector privado para evitar el otorgar concesiones del MERCOSUR con otros socios comerciales que pudiesen restarle el liderazgo y la competitividad que ejerce en el bloque. Un Acuerdo bilateral con México le otorgaría mayores beneficios a Brasil de forma directa, sin generarle competencia al interior del MERCOSUR.

15. Con fundamento en la información analizada en la presente investigación, podemos concluir que el ingreso del Estado mexicano al MERCOSUR como Miembro pleno o como Estado Asociado, no se concretará próximamente. Sin embargo, no es algo que se pueda excluir en un futuro, existen aún muchos retos y circunstancias que deben cumplirse para que sea favorable una integración.

La base de esta futura integración y el cumplimiento del sueño bolivariano se alcanzarán únicamente a través de un genuino compromiso político de las Partes para avanzar en conjunto.

FUENTES DE CONSULTA

1) BIBLIOGRAFÍA

1. ACCIOLI PINTO DE ALMEIDA, Elizabeth, *El Mercosur en el siglo XXI*, Ediciones Ciudad Argentina, Buenos Aires, 1998.
2. ALTERINI, Aníbal, *El Sistema Jurídico en el MERCOSUR*, Editorial Abeledo Perrot, Buenos Aires, 1994.
3. ARBUET-VIGNALI, Heber, *Claves Jurídicas de la Integración. Mercosur y Unión Europea*, Rubinzal-Culzoni Editores, Santa Fe, 2004.
4. BERGAMASCHINE MATA DIZ, Jamile, *Mercosur. Origen, fundamentos, normas y perspectivas*. Juruá Editora, Curitiba, 2007.
5. BALASSA, Bela, *Teoría de la Integración Económica*, Unión Tipográfica Editorial Hispano-Americana, México, 1964.
6. BASAVE, Jorge, *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Economía, 2002.
7. BOLDORI, Rosa, *La identidad cultural del MERCOSUR*, Ediciones Ciudad Argentina, Buenos Aires-Madrid, 2002.
8. BOLÍVAR, Simón, *Doctrina del Libertador*, Fundación Biblioteca Ayacucho, 1995.
9. CEBALLOS, Gonzalo, *La integración económica de la América Latina*, Fondo de Cultura Económica, México, 1971.
10. CIURO CALDANI, Miguel Ángel, *La filosofía del derecho en el MERCOSUR*, Ediciones Tres Américas, Madrid, 1997.

11. CORDEIRO, José Luis, *El desafío Latinoamericano y sus cinco grandes retos*, McGraw Hill, 2007.
12. CUEVAS LANDERO, Elisa Guadalupe, *La Paradoja Nación Revolución en el Pensamiento Político de Lucas Alamán*, Universidad Nacional Autónoma de México, 1995, 319 p.
13. D'ASCOLI, Carlos, *Los instrumentos de la política comercial*, Universidad Central de Venezuela, Caracas, 1973.
14. DELUCA, Santiago, *Unión Europea y Mercosur. Los efectos del derecho comunitario sobre las legislaciones Nacionales*, Rubinzal-Culzoni Editores, Santa Fe, 2003.
15. DÍAZ MULLER, *El Derecho económico y la Integración de América Latina*, Editorial Temis, Bogotá, 1988.
16. DROMI SAN MARTINO, Laura, *Derecho Constitucional de la Integración*, Ediciones Ciudad Argentina, Buenos Aires, 2002.
17. EKMEDJIAN, Miguel Ángel, *Introducción al derecho comunitario latinoamericano: con especial referencia al MERCOSUR*. Editorial Depalma, Buenos Aires, 1994.
18. ETCHEVERRY, Raúl y ETCHEVERRY, Gabriela, *MERCOSUR, negocios y empresas: historia y futuro de la integración americana*, Ediciones Ciudad Argentina, Buenos Aires, 2001.
19. FERRER, Aldo, *Hechos y ficciones de la globalización. Argentina y el MERCOSUR en el sistema internacional*, Fondo de Cultura Económica, México, 2006.
20. GAZOL, Antonio, *Bloques económicos*, Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Economía, México, 2008.

21. GAGLIARDO, Marco Antonio, *Sociedades en el MERCOSUR*, Editorial Abeledo Perrot, Buenos Aires, 1990.
22. GARNELO, Vicente, *Evolución Institucional y Jurídica del MERCOSUR*, BID-INTAL, Montevideo, 1998.
23. GONZÁLEZ URIBE, Héctor, *Teoría Política*, Editorial Porrúa, México, 2004.
24. GRIEN, Raúl, *La integración económica como alternativa inédita para América Latina*, Fondo de Cultura Económica, México, 1994.
25. HODARA, Joseph, *Prebisch y la CEPAL. Sustancia, trayectoria y contexto institucional*, El Colegio de México, México, 1987.
26. LÓPEZ PORTILLO, Felicitas (coord.), *Bajo el manto del libertador. Relaciones de México con Colombia, Panamá y Venezuela. 1821-2000*, Secretaría de Relaciones Exteriores, Acervo Histórico Diplomático, México, 2004.
27. MÉNDEZ REYES, Salvador, *El Hispanoamericanismo de Lucas Alamán (1823-1853)*, Universidad Autónoma del Estado de México, México, 1996.
28. MENEM, Carlos Saúl, *¿Qué es el Mercosur?*, Ediciones Ciudad Argentina, Buenos Aires, 1998.
29. MIDÓN, Mario A. R., *Derecho de la Integración. Aspectos institucionales del MERCOSUR*, Rubinzal-Culzoni Editores, Buenos Aires, 1998.
30. MOYA DOMÍNGUEZ, María Teresa, *Derecho de la integración*, EDIAR, Buenos Aires, 2006.
31. NOVELO, Federico; MANCHÓN, Federico y LERMAN, Aída, *Integración: Unión Europea, TLCAN y MERCOSUR*, UAM-Xochimilco, CSH, Departamento de Producción Económica, México, 2000.

32. OROPEZA GARCÍA, Arturo, *México-Mercosur, un nuevo diálogo para la integración*, Universidad Nacional Autónoma de México, Estudios de Posgrado en Derecho, México, 2005.
33. PACHECO MARTÍNEZ, Filiberto, *Elementos de comercio exterior, instrumentos legales de negociación, comercio exterior, fundamentos jurídicos para una estrategia*, Editorial Porrúa, México, 2005.
34. PÁEZ, Rodrigo y VÁSQUEZ, Mario (coords.), *Integración Latinoamericana. Raíces y perspectivas*, Universidad Nacional Autónoma de México, México, 2006.
35. PREBISCH, Raúl, *La obra de Prebisch en la CEPAL*, Fondo de Cultura Económica, México, 1982.
36. RECONDO, Gregorio (comp.), *Mercosur. La dimensión cultural de la Integración*, Ediciones CICCUS, Buenos Aires, 1998.
37. RECONDO, Gregorio, *Identidad, Integración y creación cultural en América Latina*, Editorial Belgrano, Argentina, 1997.
38. ROBLEDO RINCÓN, Eduardo (comp.), *México-Mercosur*, Plaza y Valdés Editores, Buenos Aires, 2000.
39. ROZAS, Margarita, *et al.*, *Mercosur e impacto social en Latinoamérica*, Espacio, Buenos Aires, 2001.
40. RUIZ DÍAZ LABRANO, Roberto, *Mercosur, Integración y derecho*, Ediciones Ciudad Argentina, Buenos Aires, 1998.
41. SORIA MURILLO, Víctor, *Integración económica y social en las Américas: una evaluación del libre comercio (TLCAN, MERCOSUR y ALCA)*, UAM, México, 2005.
42. STIGLITZ, Joseph, *El malestar en la globalización*, Editorial Taurus, México, 2002.

43. VALERO, Ricardo (comp.), *Globalidad, una mirada alternativa*, Centro Latinoamericano de la Globalidad y Miguel Ángel Porrúa, México, 1999.
44. WITKER, Jorge, *La Asociación Latinoamericana de Integración*, GUMA, México, 1981.

2) HEMEROGRAFÍA

1. LERMAN, Aída, “El regionalismo abierto: Mercosur”, *Política y cultura*, México, primavera número 8, 1997, pp. 353-365.
2. JAGUARIBE, Helio, “Argentina y Brasil ante sus alternativas históricas”, *Comercio Exterior*, México, noviembre de 1995, pp. 77-78.

3) FUENTES ELECTRÓNICAS

a) Por autor

1. ÁLVAREZ, Elsa, *Derecho de la Integración y Derecho Comunitario*, <http://www.espaciosjuridicos.com.ar/datos/AREAS%20TEMATICAS/PUBLICO/integracion-comunitario.htm>
2. BERLINSKY, Julio, *Evaluación de las restricciones internas al comercio interno del MERCOSUR: su perspectiva desde Argentina, Brasil y Uruguay* www.mercosur.org.uy
3. CIURO, Miguel Ángel, *Filosofía y Sistema del Derecho de la Integración*, <http://www.cartapacio.edu.ar/ojs/index.php/centro/article/viewFile/899/720>
4. MONTARULI, Silvana, *Sobre Simón Bolívar y los fundamentos de una integración latinoamericana en el siglo XIX*, Mendoza, Uncuyo, <http://bdigital.uncu.edu.ar/fichas.php?idobjeto=528>.

5. LERMAN, Aída, *Mercosur y la crisis actual*, www.redem.buap.mx/seminario/sem2002/2002aida.doc
6. NEGRÍN, Amalia, *El Sistema Multilateral de Comercio*, http://www.uh.cu/centros/ciei/biblioteca/biblioteca_virtual/libro%20omc.pdf
7. SALGADO FLORES, José, *La política comercial en México, 1988-1994*, UAM-Xochimilco, <http://www.azc.uam.mx/publicaciones/etp/num6/a5.htm>
8. SICA, Dante, *Mercosur, evolución y perspectivas*, [www.sindlab.org/.../Sica Informe Seminario Memorial Final.pdf](http://www.sindlab.org/.../Sica_Informe_Seminario_Memorial_Final.pdf)
9. ZELICOVICH, Julieta, *La agenda externa del MERCOSUR: evolución, aprendizaje y expansión de las negociaciones comerciales conjuntas*, julietazelicovich.files.wordpress.com/.../zelicovich-agenda-externa-mcs.pdf
10. VELASCO TORRES, Mariano, *La política comercial en México: alcances y limitaciones en los objetivos de las llamadas reformas de primera generación, 1982-2002*, *Aportes*, Revista de la Facultad de Economía, BUAP, año IX, Número 26, Mayo-Agosto de 2004, p. 3, <http://www.aportes.buap.mx/26ap5.pdf>
11. *Principios fundamentales y prohibición en el marco de la OMC: obligaciones relativas a las prácticas privadas, leyes nacionales sobre la competencia y consecuencias para un marco de política de competencia* http://www.unctad.org/sp/docs/ditcclp20032_sp.pdf
12. Plan Nacional de Desarrollo, <http://pnd.presidencia.gob.mx/>
13. Revista Fortuna. *¿Debe México negociar un TLC con Brasil?*, <http://revistafortuna.com.mx/contenido/index.php/2010/02/15/%C2%BFdebe-mexico-negociar-un-tlc-con-brasil/>.

b) Sitios oficiales

1. www.mercosur.org.uy
2. www.mercosurabc.org.ar
3. www.mercosur.int
4. www.cepal.org.mx
5. www.aladi.org
6. www.clarin.com.ar
7. www.rae.es
8. www.promexico.gob.mx
9. www.flacso.org
10. www.iadb.org
11. www.amersur.org.ar
12. www.eumed.net
13. www.red-redial.net
14. <http://www.ccam.org.ar/libro.html>
15. www.circulodemontevideo.com
16. http://www.rmalc.org.mx/tratados/sudamerica/brasil/sintesis_ace_brasil.pdf
17. http://www.espectadornegocios.com/xcore/xcore_print.php?m=amp&nw=MTA5Ng==
18. http://www.sindlab.org/download_up/Sica_Informe_Seminario_Memorial_Final.pdf
19. www.sicsur.com

20. <http://www.aportes.buap.mx/26ap5.pdf>
21. http://www.iica.org.uy/index.php?option=com_content&view=article&id=582:relanzamiento-de-las-negociaciones-mercosur-union-europea&catid=60:coyuntura-2010
22. http://www.aduananews.com.ar/index.php?option=com_content&view=article&id=1475:el-codigo-aduanero-del-mercosur-desde-la-optica-de-sus
23. <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=849406>

ANEXOS

ARGENTINA
INDICADORES SOCIOECONOMICOS
1990-2009

INDICADOR	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009 (a)
Población total (miles)	32 581	34 779	36 784	38 592	38 971	39 356	39 746	40 134
Crecimiento demográfico (porcentaje)	1,3	1,2	1,1	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Población urbana (%/total)	85,8	87,5	89,6	91,8				
Dependencia demográfica (1)	65,8		60,8					
Expectativa de vida (años)	72,1	73,2	74,3	75,2				b)
Natalidad (tasa anual media por c/1000 hab.)	21,3	19,7	18,0	17,5				b)
Mortalidad (tasa anual media por c/1000 hab.)	8,2	7,9	7,9	7,8				b)
Mort. infant. (tas.an.med. por c/1000 nac.vivos)	24,4	21,8	15,0	13,4				b)
Analfabetismo (%) (2)	4,3	3,7	3,2	2,8				
Tasa anual media de desempleo urbano (3)	7,4	17,5	15,1	11,6	10,2	8,5	7,9	c)
PIB constante (millones de dólares de 2000) (4)	190 034	250 383	284 346	313 783	340 348	369 799	395 685	401 621
PIB constante por habitante (dólares de 2000) (4)	5 833	7 199	7 730	8 131	8 733	9 396	9 955	10 007
PIB constante (tasa de crecimiento) (4)	-1,8	-2,8	-0,8	9,2	8,5	8,7	7,0	1,5
PIB constante por habitante (tasa de crecimiento) (4)	-3,1	-4,0	-1,8	8,1	7,4	7,6	6,0	0,5
PIB corriente (millones de dólares) (4)	141 337	258 032	284 204	181 549	212 710	260 402	326 474	310 331
PIB corriente por habitante (dólares) (4)	4 338	7 419	7 726	4 704	5 458	6 617	8 214	7 732
PIB por habitante a PPC (dólares) (5)	5 606	7 882	9 189	10 872	12 054	13 318	14 413	14 188
Generación de energía eléctrica (GWh/año) (6)	45 303	62 809	88 965	106 523	113 269
Potencia instalada (MW) (6)	17 167	20 253	25 957	28 185	28 185	28 063
Generación por habitante (KWh/hab./año) (6)	1 390	1 806	2 419	2 760	2 906
Inversión Extr. Directa neta (millones de dól.)	1 836	4 112	9 517	3 954	3 099	4 969	7 502	...
Inversión Extr. Directa neta (% del PIB corr.)	1,30	1,59	3,35	2,18	1,46	1,91	2,30	...
Índice de precios al consumidor (7)	2 313,9	3,4	-0,9	9,6	10,9	8,8	8,6	...
Salario real (tasa de variación anual) (8)	5,0	-1,1	2,2	6,0	8,7	10,8	8,8	...
Exportación global FOB (millones de dólares)	12 353	20 963	26 341	40 387	46 546	55 980	70 021	...
Importación global CIF (millones de dólares)	4 077	20 122	25 280	28 687	34 154	44 707	57 423	...
Exportación intrarregional FOB (millones de dólares)	3 291	9 624	12 440	15 563	18 729	21 693	26 856	...
Importación intrarregional CIF (mill. de dólares)	1 346	5 860	8 658	12 713	14 795	18 647	23 134	...
Participación porcentual de exp.intrarr./global	27	46	47	39	40	39	38	...
Participación porcentual de imp.intrarr./global	33	29	34	44	43	42	40	...
Índice valor unitario exportación global (2000=100)	99,6	111,0	100,0	112,7	122,4	136,6	170,7	...
Índice quantum exportación global (2000=100)	47,1	72,4	100,0	136,0	144,4	155,6	155,7	...
Índice valor unitario importación global (2000=100)(9)	117,6	115,7	100,0	105,5	107,9	116,2	128,6	...
Índice quantum importación global (2000=100)(9)	13,3	68,0	100,0	108,4	126,4	153,2	177,6	...
Términos del intercambio del comercio global (2000=100)	84,7	95,9	100,0	106,8	113,4	117,6	132,7	...
Balanza comercial global de bienes (mill. de dólares) (10)	8 276	841	1 061	11 700	12 393	11 273	12 598	...
Balanza comercial intrarreg. de bienes (mill. de dól.) (10)	1 945	3 764	3 781	2 850	3 934	3 045	3 722	...
Balanza en la cuenta corriente (mill. de dólares)	4 552	-5 118	-8 955	5 690	7 770	7 412	7 034	...
Balanza en la cta. capital y financiera (mill. dól.) (11)	-5 169	2 807	7 737	1 705	6 438	4 188	-10 724	...
Balanza de pagos global (millones de dólares) (12)	-617	-2 311	-1 218	7 394	14 208	11 600	-3 690	...
Deuda externa global (millones de dólares) (13)	62 233	101 462	155 015	113 799	108 873	124 575	128 112	...
Deuda por habitante (dólares)	1 910	2 917	4 214	2 949	2 794	3 165	3 223	...
Relación de deuda externa exportaciones de bienes	5,04	4,84	5,88	2,82	2,34	2,23	1,83	...

Elaboración: Secretaría General de la ALADI

(1): Relación entre la suma de los grupos de población entre 0 y 14 años y de 65 años y más sobre la población de 15 a 64 años de edad

(2): Porcentaje de la población de 15 y más años de edad

(3): Áreas urbanas

(4): A precio de mercado

(5): PBI per cápita expresado a Paridad de Poderes de Compra

(6): Los datos incluyen auto generación

(7): Variaciones porcentuales de diciembre a diciembre

(8): Salarios de los obreros de la industria manufacturera

(9): Calculado con base en las importaciones FOB

(10): Exportación FOB menos importación CIF

(11): Incluye errores y omisiones

(12) El saldo global de la BP es igual a la variación de los activos de reservas más el uso del crédito del FMI y el financiamiento excepcional. Un valor negativo indica una reducción de los activos y/o un incremento del crédito.

(13) Saldo al fin del año

a): Dato provisional o estimación preliminar

b): Promedios quinquenales

c): Nueva medición a partir de 2003, datos no comparables con la serie anterior

0: El movimiento no alcanza a la mitad de la unidad en que se presenta la información

...: Dato no disponible

Última actualización: Setiembre 2009

BRASIL

INDICADORES SOCIOECONOMICOS
1990-2009

INDICADOR	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009 (a)
Población total (miles)	149 690	162 019	174 719	187 601	190 128	192 645	195 138	197 592
Crecimiento demográfico (porcentaje)	1,6	1,5	1,5	1,4	1,3	1,3	1,3	1,3
Población urbana (% total)	74,7	77,9	81,2	83,4				
Dependencia demográfica (1)	65,8		53,9					
Expectativa de vida (años)	67,5	69,4	71,0	72,4				b)
Natalidad (tasa anual media por c/1000 hab.)	22,6	21,6	20,6	19,2				b)
Mortalidad (tasa anual media por c/1000 hab.)	6,8	6,5	6,4	6,4				b)
Mort. infant. (tas.a.n.med. por c/1000 nac.vivos)	42,5	34,1	27,3	23,6				b)
Alfabetismo (% del total) (2)	82,0	84,7	86,9	88,9				
Tasa anual media de desempleo urbano (3)	4,3	4,6	7,1	9,8	10,0	9,3	7,9	...
PIB constante (millones de dólares de 2000) (4)	501 632	583 424	644 476	739 355	768 715	812 280	853 707	846 877
PIB constante por habitante (dólares de 2000) (4)	3 351	3 601	3 689	3 941	4 043	4 216	4 375	4 286
PIB constante (tasa de crecimiento) (4)	-4,4	4,2	4,3	3,2	4,0	5,7	5,1	-0,8
PIB constante por habitante (tasa de crecimiento) (4)	-5,9	2,6	2,8	1,8	2,6	4,3	3,8	-2,0
PIB corriente (millones de dólares) (4)	507 784	769 741	644 283	881 753	1089 301	1333 502	1572 839	1268 508
PIB corriente por habitante (dólares) (4)	3 392	4 751	3 688	4 700	5 729	6 922	8 060	6 420
PIB por habitante a PPC (dólares) (5)	5 332	6 460	7 187	8 603	9 105	9 747	10 326	10 154
Generación de energía eléctrica (GWh/año) (6)	211 328	261 497	324 936	405 100	418 476
Potencia instalada (MW) (6)	52 987	59 092	73 600	93 634	96 916	100 974
Generación por habitante (KWh/hab/año) (6)	1 412	1 614	1 860	2 159	2 201
Ingresos net. de invers. extr. directa (mill. de dólar.)	324	3 475	30 498	12 550	-9 380	27 518	24 601	...
Ingresos net. de invers. extr. directa (% del PIB corr.)	0,06	0,45	4,73	1,42	-0,86	2,06	1,56	...
Índice de precios al consumidor (7)	2 947,7	66,0	7,0	6,9	4,2	3,6
Salario real (tasa de variación anual) (8)	-11,0	3,8	-1,1	-0,4	3,5	1,5
Exportación global FOB (millones de dólares)	31 413	46 506	55 086	118 308	137 470	160 262	197 942	...
Importación global CIF (millones de dólares)	22 460	53 737	58 932	77 539	95 903	126 655	182 405	...
Exportación intrarregional FOB (millones de dólares)	3 278	9 974	12 902	25 428	31 384	36 314	43 161	...
Importación intrarregional CIF (mill. de dólares)	3 888	10 607	12 327	12 299	17 175	21 608	28 882	...
Participación porcentual de exp.intrarr/global	10	21	23	21	23	23	22	...
Participación porcentual de imp.intrarr/global	17	20	21	16	18	17	16	...
Índice valor unitario exportación global (2000=100)	107,1	118,2	100,0	120,3	135,4	149,6	188,9	...
Índice quantum exportación global (2000=100)	53,2	71,4	100,0	178,5	184,8	195,0	190,2	...
Índice valor unitario importación global (2000=100) (9)	137,9	109,8	100,0	121,3	129,6	140,3	171,2	...
Índice quantum importación global (2000=100) (8)	26,9	81,1	100,0	108,8	126,3	154,1	181,3	...
Términos de intercambio del comercio global (2000=100)	77,7	107,7	100,0	99,2	104,5	106,6	110,3	...
Balanza comercial global de bienes (mill. de dólares) (10)	8 953	-7 231	-3 846	40 769	41 567	33 606	15 538	...
Balanza comercial intrarreg. de bienes (mil. de dólar.) (10)	-610	-633	574	13 129	14 209	14 706	14 279	...
Balanza en la cuenta corriente (mill. de dólares)	-3 823	-18 136	-24 225	13 985	13 643	1 551	-28 227	...
Balanza en la cta. capital y financiera (mil. dólar.) (11)	-5 702	31 105	32 286	13 606	16 926	85 933	31 196	...
Balanza de pagos global (millones de dólares) (12)	-9 525	12 969	8 061	27 590	30 569	87 484	2 969	...
Deuda externa global (millones de dólares) (13)	123 439	159 256	216 921	169 451	172 589	193 219	198 361	...
Deuda por habitante (dólares)	825	983	1 242	903	908	1 003	1 017	...
Relación deuda externa exportaciones	3,93	3,42	3,94	1,43	1,26	1,21	1,00	...

Elaboración: Secretaría General de la ALADI

(1): Relación entre la suma de los grupos de población entre 0 y 14 años y de 65 años y más sobre la población de 15 a 64 años de edad.

(2): Porcentaje de la población de 15 y más años de edad

(3): Seis áreas metropolitanas. Nueva medición a partir de 2002, no comparable con la anterior

(4): A precios de mercado

(5): PBI per cápita expresado a Paridad de Poderes de Compra

(6): Los datos incluyen autogeneración

(7): Variaciones porcentuales de diciembre a diciembre

(8): Salarios de los trabajadores amparados por la legislación social y laboral

(9): Calculado con base en las importaciones FOB

(10): Exportación FOB menos importación CIF

(11): Incluye errores y omisiones

(12): El saldo global de la BP es igual a la variación de los activos de reservas más el uso del crédito del FMI y el financiamiento excepcional. Un valor negativo indica una reducción de los activos y/o un incremento del crédito.

(13): Saldo al fin del año

a): Dato provisional o estimación preliminar

b): Promedios quinquenales

c): Nueva medición a partir de 2002, datos no comparables con la serie anterior

0: El movimiento no alcanza a la mitad de la unidad en que se presenta la información

...: Dato no disponible

Última actualización: Setiembre 2009

PARAGUAY
INDICADORES SOCIOECONOMICOS
1990-2009

INDICADOR	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009(a)
Población total (mlnes)	4 132	4 696	5 346	5 899	6 009	6 120	6 230	6 341
Crecimiento demográfico (porcentaje)	3,1	2,7	2,6	1,9	1,9	1,8	1,8	1,8
Población urbana (% total)	48,7	52,2	55,4	58,5				
Dependencia demográfica (1)	83,2		74,1					
Esperativa de vida (años)	68,5	69,4	70,8	71,8				
Nataidad (tasa anual media por c/1000 hab.)	32,0	29,3	26,9	24,8				
Mortalidad (tasa anual media por c/1000 hab.)	6,3	6,0	5,7	5,6				
Mort. infant. (tasa anual med. por c/1000 nac.vivos)	42,9	39,2	35,5	32,0				
Alfabetismo (% del total) (2)	90,3	91,9	93,3	94,4				
Tasa anual media de desempleo urbano (3)	6,6	5,3	10,0	7,6	8,9	7,2	7,4	...

PIB constante (millones de dólares de 2000) (4)	5 948	7 164	7 085	8 051	8 400	8 975	9 496	9 211
PIB constante por habitante (dólares de 2000) (4)	1 439	1 526	1 327	1 365	1 398	1 467	1 524	1 453
PIB constante (tasa de crecimiento) (4)	3,1	5,5	-3,3	2,9	4,3	6,8	5,8	-3,0
PIB constante por habitante (tasa de crecimiento) (4)	0,0	2,7	-5,8	0,9	2,4	4,9	3,9	-4,7
PIB corriente (mlnes de dólares) (4)	4 961	8 052	7 087	7 494	9 275	12 222	16 096	14 788
PIB corriente por habitante (dólares) (4)	1 201	1 715	1 326	1 270	1 544	1 997	2 569	2 332
PIB por habitante a PPC (dólares) (5)	2 956	3 438	3 331	3 972	4 195	4 509	4 778	4 751

Generación de energía eléctrica (GWh/año) (6)	27 158	41 607	53 210	51 047	53 774
Potencia instalada (MW) (6)	5 158	6 909	7 429	7 416	8 116	8 136
Generación por habitante (KWh/año) (6)	6 573	8 860	9 953	8 654	8 949

Ingresos net. de invers. extr. directa (mill. de dol.)	77	98	98	47	167	178	311	...
Ingresos net. de invers. extr. directa (% del PIB corr.)	1,55	1,22	1,39	0,63	1,80	1,46	1,94	...

Índice de precios al consumidor (7)	38,2	13,4	9,0	6,8	9,6	8,1	10,1	...
Salario real (tasa de variación anual) (8)	-8,0	7,5	1,3	1,0	0,6	2,3	-0,8	...

Exportación global FOB (mliones de dólares)	959	919	871	1 811	1 906	2 745	4 390	...
Importación global CIF (mliones de dólares)	1 350	3 136	2 050	3 040	4 489	5 520	8 491	...
Exportación intraregional FOB (mliones de dólares)	426	597	648	1 044	1 128	1 721	2 979	...
Importación intraregional CIF (mill. de dólares)	444	1 352	1 196	1 580	1 960	2 748	4 211	...
Participación porcentual de exp. intrarr./global	44	65	74	58	59	63	68	...
Participación porcentual de imp. intrarr./global	33	43	58	52	44	50	50	...
Índice valor unitario exportación global (2000=100)	109,8	117,8	100,0	106,9	109,0	119,9	141,5	...
Índice valor unitario exportación global (2000=100)	82,0	153,8	100,0	134,7	173,4	195,9	235,8	...
Índice valor unitario importación global (2000=100) (9)	113,6	109,6	100,0	109,7	114,1	119,8	131,8	...
Índice quantum importación global (2000=100) (9)	53,3	14,29	100,0	121,3	153,6	175,5	233,2	...
Términos de intercambio del comercio global (2000=100)	96,7	107,5	100,0	97,4	95,5	100,1	107,4	...

Balanza comercial global de bienes (mill. de dólares) (10)	-391	-2 217	-1 179	-1 229	-2 503	-2 775	-4 101	...
Balanza comercial intrareg. de bienes (mill. de dol.) (10)	-18	-7 55	-549	-536	-832	-1 027	-1 233	...
Balanza en la cuenta corriente (mill. de dólares)	390	-92	-163	41	128	165	-345	...
Balanza en la cta. capital y financiera (mill. dol.) (11)	-273	137	-181	119	259	563	723	...
Balanza de pagos global (mliones de dólares) (12)	117	45	-344	160	387	728	378	...

Deuda externa global (mliones de dólares) (13)	1 695	1 742	3 275	3 056	3 069	3 174	3 507	...
Deuda por habitante (dólares)	410	371	613	518	511	519	563	...
Relación deuda externa exportaciones	1,77	1,90	3,76	1,69	1,61	1,16	0,80	...

Elaboración: Secretaría General de la ALADI

(1) Relación entre la suma de los grupos de población entre 0 y 14 años y de 65 años y más sobre la población de 15 a 64 años de edad.

(2) Porcentaje de la población de 15 y más años de edad.

(3) Hasta 1993 Asunción metropolitana, a partir de 1994 total urbano.

(4) A precios de mercado.

(5) PBI per cápita expresado a Paridad de Poderes de Compra.

(6) Los datos incluyen autogeneración.

(7) Variaciones porcentuales de diciembre a diciembre.

(8) Salarios de Asunción.

(9) Calculado con base en las importaciones FOB.

(10) Exportación FOB menos importación CIF.

(11) Incluye errores y omisiones.

(12) El saldo global de la BP es igual a la variación de los activos de reservas más el uso del crédito del FMI y el financiamiento excepcional. Un valor negativo indica una reducción de los activos y/o un incremento del crédito.

(13) Saldo al fin del año.

a) Dato provisional o estimación preliminar.

b) Promedios quinquenales.

0: El movimiento no alcanza la mitad de la unidad en que se presenta la información.

...: Dato no disponible.

Última actualización: Setiembre 2009.

URUGUAY

INDICADORES SOCIOECONOMICOS 1990-2009

INDICADOR	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009 (a)
Población total (miles)	3 085	3 196	3 314	3 317	3 324	3 332	3 342	3 352
Crecimiento demográfico (porcentaje)	0,7	0,7	0,7	0,0	0,2	0,2	0,3	0,3
Población urbana (% total)	88,9	90,5	91,3	91,9				
Dependencia demográfica (1)	60,2		60,0					
Expectativa de vida (años)	73,0	74,1	75,2	76,2				b)
Natalidad (tasa anual media por c/1000 hab.)	18,2	17,0	16,0	15,1				b)
Mortalidad (tasa anual media por c/1000 hab.)	9,8	9,5	9,4	9,4				b)
Mort. infant. (tas.an.med. por c/1000 nac.vivos)	20,1	15,6	14,4	13,1				b)
Alfabetismo (% del total) (2)	96,5	97,1	97,6	98,0				
Tasa anual media de desempleo urbano (3)	8,5	10,3	13,6	12,2	11,4	9,6	7,9	...
PIB constante (millones de dólares de 2000) (4)	14 916	18 092	20 086	21 032	22 504	24 214	26 369	26 633
PIB constante por habitante (dólares de 2000) (4)	4 836	5 661	6 061	6 341	6 770	7 267	7 890	7 945
PIB constante (tasa de crecimiento) (4)	0,3	-1,4	-1,4	6,6	7,0	7,6	8,9	1,0
PIB constante por habitante (tasa de crecimiento) (4)	-0,4	-2,2	-2,2	6,6	6,8	7,3	8,6	0,7
PIB corriente (millones de dólares) (4)	9 299	19 298	22 823	17 478	20 001	24 432	32 262	29 158
PIB corriente por habitante (dólares) (4)	3 015	6 039	6 887	5 269	6 017	7 333	9 654	8 699
PIB por habitante a PPC (dólares) (5)	5 388	7 136	8 282	10 015	10 813	11 948	13 295	13 594
Generación de energía eléctrica (GWh/año) (6)	7 244	6 252	7 365	7 566	5 563
Potencia instalada (MW) (6)	1 637	2 171	2 182	2 029	2 228	2 227
Generación por habitante (KWh/hab./año) (6)	2 348	1 956	2 222	2 281	1 674
Ingresos net. de invers. extr. directa (mill. de dól.)	...	157	274	811	1 495	1 139	2 049	...
Ingresos net. de invers. extr. directa (% del PIB corr.)	...	0,81	1,20	4,64	7,47	4,66	6,35	...
Índice de precios al consumidor (7)	112,5	42,2	4,8	4,7	6,4	8,1	7,9	...
Salario real (tasa de variación anual)	-7,0	-2,9	-1,3	4,6	4,3	4,7	3,3	...
Exportación global FOB (millones de dólares)	1 708	2 106	2 299	3 405	3 989	4 514	5 949	...
Importación global CIF (millones de dólares)	1 415	2 867	3 466	3 879	4 775	5 628	8 933	...
Exportación intrarregional FOB (millones de dólares)	684	1 116	1 217	1 136	1 414	1 795	2 344	...
Importación intrarregional CIF (mill. de dólares)	689	1 469	1 787	2 008	2 929	3 419	4 737	...
Participación porcentual de exp.intrarr./global	40	53	53	33	35	40	39	...
Participación porcentual de imp.intrarr./global	49	51	52	52	61	61	53	...
Índice valor unitario exportación global (2000=100)	122,0	123,7	100,0	106,2	113,2	123,7	160,8	...
Índice quantum exportación global (2000=100)	58,2	72,8	100,0	149,1	163,1	171,0	185,2	...
Índice valor unitario importación global (2000=100)(8)	83,7	109,4	100,0	117,0	127,8	139,4	174,3	...
Índice quantum importación global (2000=100)(8)	45,7	74,8	100,0	96,9	115,8	121,3	150,0	...
Términos de intercambio del comercio global (2000=100)	145,8	113,1	100,0	90,8	88,6	88,7	92,3	...
Balanza comercial global de bienes (mill. de dólares) (9)	293	-761	-1 166	-474	-786	-1 114	-2 984	...
Balanza comercial intrarreg. de bienes (mill. de dól.) (9)	-5	-353	-570	-871	-1 515	-1 624	-2 393	...
Balanza en la cuenta corriente (mill. de dólares)	186	-213	-566	42	-392	-80	-1 119	...
Balanza en la cta. capital y financiera (mill. dól.)(10)	-54	440	733	754	2 791	1 090	3 352	...
Balanza de pagos global (millones de dólares) (11)	132	228	167	796	2 399	1 010	2 233	...
Deuda externa global (millones de dólares) (12)	4 415	5 318	8 895	11 418	10 560	12 218	12 027	...
Deuda por habitante (dólares)	1 431	1 664	2 684	3 442	3 177	3 667	3 599	...
Relación deuda externa exportaciones	2,59	2,52	3,87	3,35	2,65	2,71	2,02	...

Elaboración: Secretaría General de la ALADI

(1): Relación entre la suma de los grupos de población entre 0 y 14 años y de 65 años y más sobre la población de 15 a 64 años de edad.

(2): Porcentaje de la población de 15 y más años de edad

(3): Total urbano

(4): A precios de mercado

(5): PBI per cápita expresado a Paridad de Poderes de Compra

(6): Los datos incluyen autogeneración

(7): Variaciones porcentuales de diciembre a diciembre

(8): Calculado con base en las importaciones FOB

(9): Exportación FOB menos importación CIF

(10): Incluye errores y omisiones

(11) El saldo global de la BP es igual a la variación de los activos de reservas más el uso del crédito del FMI y el financiamiento excepcional. Un valor negativo indica una reducción de los activos y/o un incremento del crédito.

(12): Saldo al fin del año

a): Dato provisional o estimación preliminar

b): Promedios quinquenales

0: El movimiento no alcanza a la mitad de la unidad en que se presenta la información

...: Dato no disponible

Última actualización: Setiembre 2009

VENEZUELA

INDICADORES SOCIOECONOMICOS
1990-2009

INDICADOR	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009 (a)
Población total (miles)	19 719	22 029	24 296	26 556	27 007	27 460	27 912	28 362
Crecimiento demográfico (porcentaje)	2,2	2,2	2,0	1,7	1,7	1,7	1,6	1,6
Población urbana (% total)	84,0	87,4	90,9	92,8				
Dependencia demográfica (1)	71,6		62,1					
Expectativa de vida (años)	71,5	72,2	72,8	73,8				b)
Natalidad (tasa anual media por c/1000 hab.)	27,0	24,5	22,9	21,5				b)
Mortalidad (tasa anual media por c/1000 hab.)	4,9	5,0	5,1	5,2				b)
Mort. infant. (tas.a.n.med. por c/1000 nac.vivos)	23,1	20,7	18,9	17,0				b)
Alfabetismo (% del total) (2)	88,9	90,9	92,5	94,0				
Tasa anual media de desempleo urbano (3)	10,4	10,3	13,9	12,4	10,0	8,4	7,4	...
PIB constante (millones de dólares de 2000) (4)	95 264	112 851	117 148	132 887	146 637	159 688	167 353	167 855
PIB constante por habitante (dólares de 2000) (4)	4 831	5 123	4 822	5 004	5 430	5 815	5 996	5 918
PIB constante (tasa de crecimiento) (4)	6,5	4,0	3,7	10,3	10,3	8,9	4,8	0,3
PIB constante por habitante (tasa de crecimiento) (4)	4,2	1,8	1,8	8,4	8,5	7,1	3,1	-1,3
PIB corriente (millones de dólares) (4)	48 392	77 430	117 153	144 128	184 251	227 753	319 443	294 305
PIB corriente por habitante (dólares) (4)	2 454	3 515	4 822	5 427	6 822	8 294	11 445	10 377
PIB por habitante a P.P.C. (dólares) (5)	7 007	8 363	8 517	9 992	11 157	12 176	12 785	12 373
Generación de energía eléctrica (GWh/año) (6)	56 196	70 672	89 488	110 370	112 081
Potencia instalada (MW) (6)	18 893	19 071	21 233	22 135	22 215	22 540
Generación por habitante (KWh/hab./año) (6)	2 850	3 208	3 683	4 156	4 150
Ingresos net. de invers. extr. directa (mil. de dól.)	76	894	4 180	1 422	-2 666	-1 591	-1 041	...
Ingresos net. de invers. extr. directa (% del PIB corr.)	0,16	1,15	3,57	0,99	-1,45	-0,70	-0,33	...
Índice de precios al consumidor (7)	40,7	59,9	16,2	16,0	13,7	18,7	31,4	...
Salario real (tasa de variación anual) (8)	-6,0	-4,6	1,5	2,7	5,1	1,2	-4,2	...
Exportación global FOB (millones de dólares) (9)	17 117	18 914	30 948	54 501	65 693	68 060	93 542	...
Importación global FOB (millones de dólares)	6 608	10 791	14 586	21 848	30 559	41 911	46 529	...
Exportación intrarregional FOB (millones de dólares) (9)	1 106	3 941	3 331	5 024	6 882	7 733	10 238	...
Importación intrarregional FOB (mil. de dólares)	741	2 291	3 295	7 428	10 262	15 349	17 910	...
Participación porcentual de exp.intrarr./global	6	21	11	9	10	11	11	...
Participación porcentual de imp.intrarr./global	11	21	23	34	34	37	38	...
Índice valor unitario exportación global (2000=100)	82,3	68,2	100,0	173,8	213,7	243,6	333,8	...
Índice quantum exportación global (2000=100)	63,9	83,4	100,0	95,6	91,0	84,7	83,6	...
Índice valor unitario importación global (2000=100)(10)	113,4	120,4	100,0	112,5	115,9	120,5	133,8	...
Índice quantum importación global (2000=100)(10)	36,2	59,4	100,0	126,5	166,3	223,6	213,1	...
Términos de intercambio del comercio global (2000=100)	72,6	56,6	100,0	154,5	184,4	202,2	249,5	...
Balanza comercial global de bienes (mil. de dólares) (11)	10 509	8 123	16 362	32 653	35 134	26 148	47 013	...
Balanza comercial intrarreg. de bienes (mil. de dól.) (11)	365	1 650	36	-2 405	-3 380	-7 617	-7 672	...
Balanza en la cuenta corriente (mil. de dólares)	8 279	2 014	11 853	25 534	27 149	20 001	39 202	...
Balanza en la ca. capital y financiera (mil. dól.) (12)	-5 803	-3 458	-5 895	-20 110	-22 011	-25 743	-29 927	...
Balanza de pagos global (millones de dólares) (13)	2 476	-1 444	5 958	5 424	5 138	-5 742	9 275	...
Deuda externa global (millones de dólares) (14)	35 528	37 537	36 437	46 427	44 952	52 949	46 360	...
Deuda por habitante (dólares)	1 802	1 704	1 500	1 748	1 664	1 928	1 661	...
Relación deuda externa exportaciones	2,08	1,98	1,18	0,85	0,68	0,78	0,50	...

Elaboración: Secretaría General de la ALADI

(1): Relación entre la suma de los grupos de población entre 0 y 14 años y de 65 años y más sobre la población de 15 a 64 años de edad.

(2): Porcentaje de la población de 15 y más años de edad

(3): Total nacional

(4): A precios de mercado

(5): PBI per cápita expresado a Paridad de Poderes de Compra

(6): Los datos incluyen autogeneración

(7): Variaciones porcentuales de diciembre a diciembre

(8): Salarios de los obreros de la industria manufacturera

(9): Período 2004-2008 incluye estimaciones en base a datos de Balanza de Pagos e información de copartícipes

(10): Calculado con base en las importaciones FOB

(11): Exportación FOB menos importación FOB

(12): Incluye errores y omisiones

(13): El saldo global de la BP es igual a la variación de los activos de reservas más el uso del crédito del FMI y el financiamiento excepcional. Un valor negativo indica una reducción de los activos y/o un incremento del crédito.

(14): Saldo al fin del año

a): Dato provisional o estimación preliminar

b): Promedios quinquenales

0: El movimiento no alcanza a la mitad de la unidad en que se presenta la información

...: Dato no disponible

Última actualización: Setiembre 2009

MEXICO

**INDICADORES SOCIOECONOMICOS
1990-2009**

INDICADOR	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009 (a)
Población total (miles)	84 684	91 885	99 684	104 159	105 258	106 448	107 677	108 896
Crecimiento demográfico (porcentaje)	2,0	1,8	1,6	0,9	1,1	1,1	1,2	1,1
Población urbana (% total)	70,6	72,7	74,8	76,5				
Dependencia demográfica (1)	75,1		62,1					
Expectativa de vida (años)	71,8	73,6	74,8	76,1				b)
Natalidad (tasa anual media por c/1000 hab.)	27,1	23,7	21,4	19,2				b)
Mortalidad (tasa anual media por c/1000 hab.)	5,2	4,8	4,8	4,9				b)
Mort. infant. (tas.an.med. por c/1000 nac.vivos)	33,1	27,7	20,5	16,7				b)
Alfabetismo (% del total) (2)	87,3	89,5	91,2	92,6				
Tasa anual media de desempleo urbano (3)	2,7	6,2	3,4	4,7	4,6	4,8	4,9	...
PIB constante (millones de dólares de 2000) (4)	452 558	488 229	636 731	698 093	731 705	755 851	765 677	712 080
PIB constante por habitante (dólares de 2000) (4)	5 344	5 313	6 387	6 702	6 952	7 101	7 111	6 539
PIB constante (tasa de crecimiento) (4)	5,1	-6,2	6,6	3,2	4,8	3,3	1,3	-7,0
PIB constante por habitante (tasa de crecimiento) (4)	3,0	-7,8	5,0	2,3	3,7	2,1	0,1	-8,0
PIB corriente (millones de dólares) (4)	262 710	314 115	628 854	849 030	952 340	1025 428	1088 128	827 189
PIB corriente por habitante (dólares) (4)	3 102	3 419	6 308	8 151	9 048	9 633	10 105	7 596
PIB por habitante a PPC (dólares) (5)	7 268	8 082	10 647	12 594	13 517	14 202	14 560	14 018
Generación de energía eléctrica (GWh/año) (6)	122 757	150 638	204 335
Potencia instalada (MW) (6)	28 267	40 502	41 724	46 534	48 897	49 851
Generación por habitante (KWh/hab./año) (6)	1 450	1 639	2 050
Ingresos net. de invers. extr. directa (mil. de dól.)	2 549	9 526	17 789	15 325	13 558	19 022	21 264	...
Ingresos net. de invers. extr. directa (% del PIB corr.)	0,97	3,03	2,83	1,81	1,42	1,86	1,95	...
Índice de precios al consumidor (7)	26,7	35,0	9,5	4,0	3,6	4,0	5,1	...
Salario real (tasa de variación anual) (8)	4,0	-13,0	6,0	-0,3	0,4	1,0	0,7	...
Exportación global FOB (millones de dólares)	40 711	79 222	166 455	214 233	249 997	271 875	292 642	...
Importación global FOB (millones de dólares)	41 593	72 444	174 473	221 820	256 130	281 949	310 133	...
Exportación intrarregional FOB (millones de dólares)	970	3 107	2 896	6 060	8 163	11 086	14 150	...
Importación intrarregional FOB (mil. de dólares)	1 047	1 757	3 990	10 603	12 445	12 475	12 122	...
Participación porcentual de exp.intrarr./global	2	4	2	3	3	4	5	...
Participación porcentual de imp.intrarr./global	3	2	2	5	5	4	4	...
Índice valor unitario exportación global (2000=100)	87,8	97,2	100,0	115,2	120,9	129,4	138,2	...
Índice quantum exportación global (2000=100)	27,9	49,3	100,0	112,0	124,4	126,5	126,9	...
Índice valor unitario importación global (2000=100) (9)	105,7	117,0	100,0	111,2	116,2	123,2	130,5	...
Índice quantum importación global (2000=100) (9)	22,6	35,5	100,0	114,4	126,3	131,2	135,5	...
Términos de intercambio del comercio global (2000=100)	83,1	83,1	100,0	103,6	104,0	105,0	105,9	...
Balanza comercial global de bienes (mil. de dólares) (10)	- 002	6 770	-0 010	-7 507	-6 133	-10 074	-17 492	...
Balanza comercial intrarreg. de bienes (mil. de dól.) (10)	- 77	1 350	-1 094	-4 544	-4 282	-1 389	2 028	...
Balanza en la cuenta corriente (mil. de dólares)	-7 451	-1 576	-18 683	-4 665	-4 375	-8 331	-15 725	...
Balanza en la ca. capital y financiera (mil. dól.) (11)	9 669	-14 735	25 793	11 830	3 372	-19 55	8 287	...
Balanza de pagos global (millones de dólares) (12)	2 218	-16 312	7 110	7 164	-1 003	-10 286	-7 438	...
Deuda externa global (millones de dólares) (13)	1 06 708	164 010	148 652	130 731	117 506	141 823	150 142	...
Deuda por habitante (dólares)	1 260	1 785	1 491	1 255	1 116	1 332	1 394	...
Relación deuda externa exportaciones	2,62	2,07	0,89	0,61	0,47	0,52	0,51	...

Elaboración: Secretaría General de la ALADI

(1): Relación entre la suma de los grupos de población entre 0 y 14 años y de 65 años y más sobre la población de 15 a 64 años de edad.

(2): Porcentaje de la población de 15 y más años de edad

(3): Áreas urbanas

(4): A precios de mercado

(5): PBI per cápita expresado a Paridad de Poderes de Compra

(6): Los datos incluyen autogeneración

(7): Variaciones porcentuales de diciembre a diciembre

(8): Salarios de los obreros de la industria manufacturera

(9): Calculado con base en las importaciones FOB

(10): Exportación FOB menos importación FOB

(11): Incluye errores y omisiones

(12) El saldo global de la BP es igual a la variación de los activos de reservas más el uso del crédito del FMI y el financiamiento excepcional. Un valor negativo indica una reducción de los activos y/o un incremento del crédito.

(13) Saldo al fin del año

a): Dato provisional o estimación preliminar

b): Promedios quinquenales

0: El movimiento no alcanza a la mitad de la unidad en que se presenta la información

...: Dato no disponible

Última actualización: Setiembre 2009

