

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

**FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES
CENTRO DE RELACIONES INTERNACIONALES**

**“ESTRATEGIAS DE DIVERSIFICACIÓN COMERCIAL EN
EL MARCO DE LA FIRMA DE TRATADOS DE LIBRE
COMERCIO: EL CASO DE MÉXICO”**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES**

**PRESENTA
JULIANA DELGADO TORRES**

ASESOR: DRA. ALEJANDRA SALAS-PORRAS SOULÉ

CIUDAD UNIVERSITARIA

FEBRERO, 2012





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.

Agradecimientos

Este trabajo representa el cierre de una importante etapa en mi vida, un logro más en mi trayectoria académica, por ello quiero agradecer particularmente a todas esas personas que han contribuido de una u otra manera en este proceso.

A MIS PADRES: Sr. José Francisco Delgado y Sra. Juliana Torres que con su esfuerzo, apoyo, comprensión y amor he logrado cumplir todas las metas que me he propuesto y que sin ellos no habrían podido ser.

A MIS HERMANOS: Nancy, Paco, Mario, Ana y Marco por ser mis compañeros de vida, por sus enseñanzas, apoyo y motivación incondicional.

A MI ESPOSO. José William Islas R. de quien he aprendido tanto desde el día en que te conocí, soy muy afortunada por tenerte a mi lado y sé que sin todo tu apoyo, comprensión, motivación pero sobre todo tu amor no habría podido concluir con este trabajo, gracias por ser parte de mi vida y estar conmigo .TE AMO.

A mis pequeños AMORES mis sobrinos: Jazmín, Ariadna, Santiago y Adrián, por ser una luz en mi vida y recordarme lo maravilloso que es ser niño.

A mis mejores AMIGAS: Miroslava Olvera y Guadalupe Delgadillo por ser mis consejeras y cómplices de vida, por apoyarme y estar en los momentos más importantes y difíciles de mí vida.

Agradezco particularmente a la Dra. Alejandra Salas-Porras Soulé por su tiempo, paciencia, dedicación y apoyo en la realización de esta tesis.

Agradezco también el apoyo brindado por la DGAPA durante mi periodo como becario tesista en el proyecto PAPIIT: Las élites del TLCAN: Génesis, estructuración y consecuencias en las estrategias de desarrollo, que de diversas maneras aportó información para el enriquecimiento de mi investigación.

Índice General.

Abreviaciones y Acrónimos.	4
Introducción.	6
1 Discusión Teórica: Liberalismo vs Mercantilismo.	11
2 El contexto Histórico de los Tratados.	
2.1. Régimen comercial del GATT a los TLC: 3 grandes giros desde el fin de la Segunda Guerra Mundial.	22
2.1.1 Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).	24
2.1.2: Organización Mundial del Comercio (OMC).	29
2.1.3 Los Tratados de Libre Comercio (TLC).	41
2.2 Del Regionalismo cerrado al Regionalismo abierto.	45
2.2.1 Procesos de Integración en América latina: ALAC-ALADI.	49
2.2.2 Los Tratados de Libre Comercio de México y Chile.	52
3 Los TLC de México y sus efectos en la diversificación Comercial.	
3.1 Introducción.	57
3.2 Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN): Objetivos.	59
3.2.1 Negociaciones y principales disposiciones del TLCAN en materia Comercial, Inversiones, Ambiental y Solución de Controversias.	
3.2.1.1 Sector de Inversión.	63
3.2.1.2 Sector Comercio.	67
3.2.1.3 Sector Ambiental.	70
3.2.1.4 Disposiciones en materia de Solución de Controversias.	73
3.2.2 Resultados en materia de Comercio e Inversión.	74
3.2.2.1 Comportamiento del comercio entre los países miembros del TLCAN.	77
3.2.3 Comportamiento de la Inversión extranjera en México.	83
3.3 Relación comercial entre México y Chile.	89

3.3.1 Antecedentes: Acuerdo de Cooperación Económica México-Chile (ACE N°17).	90
3.3.2 Tratado de Libre Comercio entre México y Chile (1999).	98
3.4 Tratado de Libre Comercio entre México y el Triangulo del Norte (Guatemala, Honduras y El Salvador) 2001.	109
Conclusiones Generales.	119
Anexos.	123
Bibliografía.	129

Abreviaciones y Acrónimos.

AAP	Acuerdos de Alcance Preferencia.
ACAAN	Acuerdo de Cooperación Ambiental de América del Norte.
ACE	Acuerdo de Complementación Económica.
ACLAN	Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte.
ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración.
ALALC	Asociación Latinoamericana de Libre Comercio.
APPRIIS	Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de la Inversión.
ASPAN	Alianza para la Seguridad y Prosperidad en América del Norte.
CCA	Comisión especializada para la Cooperación Ambiental.
CE	Comunidad Europea.
CEE	Comunidad Económica Europea.
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
CFE	Comisión Federal de Electricidad.
DL600	Decreto Ley 600.
ETN	Empresas Transnacionales.
GATS	Acuerdo General del Comercio de Servicios.
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.
IED	Inversión Extranjera Directa.
ISI	Industrialización por sustitución de importaciones.
MEPC	Mecanismo de Examen de Política Comercial.
NMF	Nación más favorecida.
OIC	Organización Internacional de Comercio.
OMC	Organización Mundial del Comercio.

PAC	Política Agrícola Común.
PI	Propiedad Intelectual.
PMD	Países Menos Desarrollados.
TLC	Tratados de Libre Comercio.
TLCMTN	Tratado de libre Comercio entre México y el Triangulo del Norte.
TN	Triángulo del Norte.
TRIMS	Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversión.
TRIPS	Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio.

Introducción.

La capacidad de desarrollo de un Estado se ve reflejada en el nivel de diversificación del mercado exterior, así como en el potencial para poder llevar a cabo un intercambio comercial en términos de costo –beneficio.

México se encuentra entre los países de América Latina con el mayor número de Tratados de Libre Comercio firmados no sólo con países de la región sino también con Europa y Asia, resultado directo de una integración en la economía global. Sin embargo los resultados en materia de diversificación comercial no son lo suficientemente favorables para colocar nuestros productos a nivel internacional.

En esta investigación analizaré cuáles han sido los aciertos y desaciertos en materia de diversificación comercial que han llevado a México a un estancamiento y a una situación de crisis económica en el intercambio de bienes y servicios, revisaré lo que han hecho otros países latinoamericanos como Chile principalmente para fortalecer sus lazos comerciales y favorecer su crecimiento económico logrando con ello diversificar su mercado y ser un caso de éxito en América Latina.

A partir de lo anterior me formulo la siguiente pregunta: ¿por qué México no ha podido aprovechar las oportunidades de los tratados de libre comercio para diversificar su mercado exterior? y planteo como hipótesis que a diferencia con otros países que han utilizado estrategias más heterodoxas, las de México han sido más ortodoxas a nivel nacional lo que ha agudizado su dependencia hacia el mercado norteamericano limitando su diversificación al mercado exterior.

Para responder dicha pregunta discutiré las principales corrientes teóricas que influyen en el sector económico y comercial de un Estado. Primero analizaré la propuesta que hace la teoría mercantilista que centra su atención en la construcción de un Estado rico y poderoso como condición de desarrollo económico, para lo cual se crean barreras arancelarias y un proteccionismo que salvaguarde los intereses internos del Estado, siendo ésta su principal característica.

Otra corriente teórica importante es el Liberalismo el cual centra su estudio en torno al mercado como principal actor en las relaciones económicas, y sostiene que éste surge espontáneamente para satisfacer las necesidades humanas. El principal argumento de esta

teoría gira alrededor del libre intercambio que empieza por eliminar las barreras comerciales y limitar la participación del Estado.

Ambas teorías serán discutidas a partir de la visión de sus principales exponentes, en particular Friedrich List, David Ricardo y Adam Smith, por mencionar algunos; también en la primera parte de esta investigación se expondrá la teoría de las ventajas competitivas la cual plantea la diversificación de los mercados como una estrategia de desarrollo.

La discusión teórica de la ventajas comparativas, estáticas y dinámicas arrojará luz a nuestro problema por lo que se discutirán estos dos conceptos y la importancia que adquieren en el estudio comparativo de estos Estados.

“La teoría de las ventajas comparativas planteada por David Ricardo sostiene que aunque un país pueda tener ventajas absolutas sobre otro en dos productos, podrá beneficiarse más, especializándose en la producción y exportación de aquel donde su ventaja relativa sea mayor, pues en éste tiene su ventaja comparativa. Para el otro país que tiene desventaja en los dos, habrá uno en el que su desventaja sea relativamente menor y en éste habrá de especializarse, pues en él tendrá su ventaja comparativa”¹.

Esta visión es criticada por los enfoques neo-mercantilistas desde los que se argumenta que las ventajas comparativas son dinámicas y responden a estrategias de desarrollo, como argumenta Ha-Joon Chang, en su libro *Kicking Away the Ladder*² el cual discutiré más adelante. En este trabajo Chang expone las estrategias que siguieron los países actualmente desarrollados y que hoy en día no pueden seguir los países en desarrollo por las restricciones que imponen el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (TRIPS, por sus siglas en inglés), el Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversión (TRIMS, por sus siglas en inglés) y en general la Organización Mundial de Comercio (OMC).

En un segundo capítulo de esta tesis se detalla el contexto histórico de los tratados de libre comercio, como instrumentos para diversificar los mercados. Se estudiarán las principales instituciones a nivel internacional encargadas de regular el intercambio comercial entre los países. Entre estas organizaciones encontraremos el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) y la Organización

¹ David Ricardo. *Principios de economía política y tributaria*. Editorial FCE, Londres, 1950, pág. 99.

² Ha-Joon Chang. *Kicking Away the ladder. Development strategy in Historical perspective*. Editorial Athem Press, EUA, 2002, pág. 34.

Mundial de Comercio siendo ésta la principal institución que funge como árbitro en el intercambio de bienes y servicios.

Posteriormente se hablará de lo que es un tratado comercial y su impacto en la diversificación de los mercados, en el caso de América Latina se describe a la principal organización que promueve un regionalismo, ésta es la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

En esta investigación se busca entender por qué México no es un país potencialmente exportador de sus productos a nivel internacional, por lo que se compararán las políticas utilizadas por otros países, principalmente Chile, ya que éste es el segundo país con el mayor número de tratados de libre comercio firmados dentro de América Latina, lo cual nos servirá para estudiar las estrategias seguidas por éste para lograr diversificar su mercado.

Haciendo esta anotación, se enlistarán en un tercer capítulo algunos tratados firmados por México y que creo son relevantes para comprender la capacidad de negociación seguida por México, en particular abordaré aquellos que incluyen comercio e inversión, lo cual arrojará luz sobre los resultados actuales de la balanza comercial de nuestro país en los últimos años.

Considero importante mencionar que México ha suscrito 12 tratados comerciales con los siguientes países: Bolivia, Estados Unidos y Canadá (el TLCAN), Costa Rica; el Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (Colombia y Venezuela); con el Triángulo del Norte (Guatemala-Honduras-El Salvador), China, la Unión Europea e Israel, por mencionar algunos de los más importantes y cuenta con un acuerdo de asociación económica con Japón.

Por su parte, Chile siendo otro de los países con el mayor número de tratados de libre comercio cuenta con 15 tratados de libre comercio con diversos países como: la República Popular China, los estados miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio, la República de Corea, los Estados Unidos de América, también con países de Centroamérica como: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, y el gobierno de Canadá, además cuenta con 9 acuerdos de complementación económica.

La presencia de estos países a nivel internacional da cuenta de la capacidad de negociación y el interés por diversificar sus mercados e integrarse a una economía global.

El desarrollo económico de México y Chile es muy desigual, a pesar de que los dos son parte de una misma región y han pasado por amplios procesos de liberalización.

Ambos países tienen ventajas geográficas, ya que tienen salida al mar y cuentan con una amplia riqueza en recursos naturales, exportan materia prima y algunos productos manufacturados.

El crecimiento de las exportaciones de Chile registra un aumento considerable resultado del Programa Nacional durante el gobierno de Michelle Bachelet. El desarrollo reciente de Chile se debe a la estabilidad política y económica que descansa en un crecimiento más sólido y a cambios estructurales del Estado.

Como argumentan Carlos Elizondo y Luis Maira, la economía de Chile ha sido reconocida internacionalmente como una de las más sólidas del continente americano, a pesar de que a lo largo de su historia ha enfrentado diversos períodos de crisis, en los últimos años ha tenido un importante y sostenido crecimiento económico, respaldado por la diversificación de su mercado. El modelo económico neoliberal, que fue implantado durante el régimen militar, se ha mantenido durante los gobiernos conservacionistas, que sólo le han hecho cambios menores para costear los programas sociales del gobierno que le ha permitido construir una economía sustentable³.

Tras años aislados, Chile en la actualidad es un mercado abierto al mundo, con una economía caracterizada por la importación y la explotación de materias primas.⁴ En contraste, México ha tenido un crecimiento mediocre en los últimos 25 años (menos de 2.5% promedio anual) y además muy inestable. Su principal socio comercial es Estados Unidos que concentra 84.7% de su comercio, del cual depende cada vez más su crecimiento. Con Canadá apenas alcanza 2.1% del total de su flujo comercial.

El marco institucional de ambos países difiere mucho. Por un lado, Chile ha aplicado un proceso de liberalización más heterodoxo que da cabida a una participación más activa del Estado, el cual dirige e interviene en los procesos de intercambio comercial y financiero.

El Estado mexicano, en cambio, se ha limitado a promover las exportaciones de empresas nacionales y transnacionales y las elites empresariales han sido quienes más han influido en las estrategias y más se han beneficiado.

³ Carlos Elizondo y Luis Maira. *Chile-México dos Transiciones frente a frente*. Editorial Grijalbo, México, 2005, pág. 149.

⁴ *Ibidem*, pág. 59.

Es preciso subrayar la estrecha relación existente entre México y Estados Unidos al cual destina más de 90% de las exportaciones, lo que exhibe su escasa diversificación hacia otros mercados. En contraste, Chile ha logrado una mayor diversificación hacia los mercados del Este de Asia (53%) Europa (26%) y por supuesto América Latina (21 %) ⁵

La balanza comercial de México y Chile refleja grandes desigualdades en el modelo de desarrollo que se expresan en su estructura comercial, tanto la composición de sus exportaciones como de sus importaciones así también la capacidad de negociación de estos estados conlleva un gran impacto a nivel internacional, ya que han concretado lazos de intercambio comercial con otras naciones con el objetivo de diversificar su mercado.

En particular, el análisis comparativo de su Intercambio comercial será examinado a la luz de los principios que rigen la política exterior de cada uno, particularmente los diversos tratados de libre comercio (TLC) que han suscrito y que refleja en mucho el interés nacional de cada país y su estrategia en materia comercial.

⁵ Direcon, [en línea] Dirección URL <http://www.direcon.gob.cl/bibliotecas/scategorias/list/815> Consulta 15 de abril 2011.

Capítulo 1: Discusión Teórica: Liberalismo vs Mercantilismo

A lo largo de este capítulo se discutirán los principios generales que forman parte de la teoría del comercio internacional, entendiendo por éste el intercambio mediante la compra-venta de bienes y servicios entre personas, empresas o gobiernos de diferentes países. Se estudiará de igual manera el proceso histórico que ha llevado a la creación de organizaciones internacionales cuyo objetivo ha sido regular el intercambio comercial, a partir de los principios jurídicos aceptados por los estados y que han dado paso a la firma de los tratados de libre comercio (TLC) como la estrategia más importante para promover una política comercial, eliminando así obstáculos y favoreciendo la inversión privada.

Se discutirán las principales corrientes teóricas en relación a nuestro objeto de estudio, es decir, la dinámica del comercio internacional, así como los principales exponentes de las mismas. En materia de comercio internacional la teoría se propone orientar las decisiones de la política comercial⁶, es decir, el principal objetivo del surgimiento de las teorías es servir de guía al buen funcionamiento de las actividades económicas, comerciales y políticas de las sociedades, en tiempo y espacio.

Una de las corrientes teóricas más importantes en torno a la actividad comercial es el **mercantilismo** desarrollado durante los siglos XVI y XVIII, que da gran importancia al comercio entre los países. Su hipótesis teórica planteaba la constitución de un Estado económicamente rico y políticamente poderoso. Se trataba de diseñar una política a largo plazo, basada en el desarrollo de las fuerzas productivas y que tendía hacia el logro de un nacionalismo potente y celoso de su autonomía.⁷ Esta corriente teórica surge de las tendencias de los mercados a concentrar la riqueza y a establecer relaciones de dependencia o de poder entre las economías fuertes y las débiles⁸.

Para los mercantilistas la clave para obtener mayores riquezas era lograr un superávit en la balanza comercial, a partir de promover las exportaciones y restringir las importaciones. Para esto era necesario fijar aranceles y regular estrictamente el comercio exterior. También abogaban por una población numerosa que tuviera bajos salarios, lo que

⁶ Ricardo Torres Gaytán. *Teoría del Comercio Internacional*. Editorial Siglo XXI, México, 1975, pág. 8.

⁷ *Ibidem*, pág.32

⁸ Robert Gilpin. *The political economy of international relations*. Editorial Princeton University, EUA, 1987, pág.45. Traducción de la autora.

se traducía en una producción abundante y barata que proporcionaba capacidad competitiva en el mercado exterior. Esta era la mejor forma de lograr un desarrollo interno y una participación internacional.

Su idea central es que las actividades económicas están y deben estar subordinadas a la construcción del Estado y a los intereses de éste. Para los mercantilistas los fundamentos principales de su teoría eran: 1) la riqueza se consideraba como un recurso absolutamente esencial para el poder; 2) el poder era esencial como medio para adquirir o retener la riqueza; 3) la riqueza y el poder son los fines últimos del Estado y 4) a largo plazo, hay armonía entre estos dos fines.

Los mercantilistas ponen gran acento en el costo del comercio para los grupos y los estados particulares y favorecen el proteccionismo económico y el control del Estado sobre el comercio internacional.

Entre los principales representantes de esta corriente teórica encontramos a **Friedrich List** economista alemán del siglo XIX, quien defendía el proteccionismo, pues creía que solamente sería posible el verdadero cosmopolitismo cuando todos los estados hubieran desarrollado una posición benigna del mercantilismo. “List decía que no había ninguna división internacional del trabajo natural basada en la ley de los costos comparativos y que la división del trabajo era simplemente una situación histórica resultante de una utilización previa del poder económico y político”⁹.

Según List, el libre comercio era beneficioso para países en condiciones similares, pero perjudicial para economías con diferentes niveles de desarrollo Industrial. “Para él, las virtudes del libre comercio predicadas por los políticos y economistas británicos de su tiempo, se hacían con propósitos nacionalistas.”¹⁰ Con ello List retoma la idea de **La Industria Naciente** de Alexander Hamilton para argumentar la postura de que una nación debería ser proteccionista en un primer momento para así poder desarrollar las condiciones óptimas para alcanzar el nivel de otras economías de escala similar.

El apoyo a la industria de una nación es la clave para lograr una economía de escala viable para un Estado. Por ello List atribuye una gran tarea al Estado, quien debe crear las condiciones necesarias para el progreso mediante el uso de leyes y medidas administrativas.

⁹ *Ídem.*, pág, 195.

¹⁰ Ha-Joom Chang. Op cit, pág.4. Traducción de la autora.

Así List concluía que no podía darse un libre comercio entre dos naciones que fuese benéfico para ambas, principalmente cuando no se tenían las mismas condiciones, es decir, cuando un país está rezagado en la industria o comercio. En esta situación primero se debía fortalecer su poder individual para poder lograr igualdad de condiciones y llevar una libre competencia con naciones más avanzadas.

Muchas de las contribuciones teóricas de List influyeron en la creación de la Comunidad Económica Europea (CEE), ya que él creía que Alemania tenía que aliarse con otros estados del centro de Europa para contrarrestar el poder de Estados Unidos y Rusia que en esos momentos comenzaba a surgir, el planteamiento teórico de List se dio al rededor del desarrollo económico de Alemania y lo que debía de hacer éste para alcanzarlo. Así mismo, se da lugar a una serie de diferencias con otras teorías como el liberalismo y el pensamiento de Smith que se desarrollará posteriormente.

Inspirado en esta corriente teórica, que comulga con el pensamiento de List, **Ha-Joon Chang**, conocido como uno de los economistas heterodoxos de la corriente mercantilista, centra su pensamiento en las economías en desarrollo. En su libro *Kicking Away the Ladder* presenta un escenario donde explica la estrategia seguida por los países desarrollados, Chang sostiene que todos los grandes países desarrollados utilizan las políticas económicas intervencionistas con el fin de enriquecerse y luego tratar de prohibir que otros países hagan lo mismo; lo que significa “patear la escalera”, esto es, que los países en desarrollo copien el modelo de crecimiento de las grandes potencias para así ellos monopolizar dicho crecimiento¹¹.

Esta estrategia la aplican muchos países como Estados Unidos, Alemania, Gran Bretaña y Francia, que con el libre comercio, bloquean las iniciativas de crecimiento por medio del intervencionismo que estas grandes potencias aplican sobre los países en desarrollo. Critica así mismo a las grandes organizaciones que fungen como árbitro en la economía y comercio internacional (como el FMI, el BM o la OMC) porque considera que el proceso histórico que se dio hace 30 años no corresponde a las necesidades de los países en vías de desarrollo, ya que las condiciones no son las mismas.

Chang se pregunta cómo lograron su crecimiento los países avanzados y cuál fue el papel que jugaron las instituciones antes mencionadas en el camino que siguen los ahora países desarrollados. Argumenta que los gobiernos de los países desarrollados no han

¹¹ Ídem., pág. 15. Traducción de la autora.

sido capaces de generar el dinamismo en el crecimiento prometido a los países en desarrollo durante las últimas décadas, y promueve un radical replanteamiento de las estrategias de desarrollo¹²

A su juicio los pasos que siguieron los nuevos países desarrollados para estar donde ahora se encuentran se explican cómo el resultado histórico de finales de la Segunda Guerra Mundial, periodo en donde se dieron grandes cambios, de los cuales surgieron nuevas potencias económicas así como una reestructuración del sistema mundial. A partir de esos momentos muchas instituciones fueron creadas como marco regulador de las relaciones internacionales, pero existe un gran conflicto entre los países ricos y los pobres.

Chang también aprueba la idea de un proteccionismo que beneficie a los países en desarrollo frente a las grandes potencias a fin de seguir medidas favorables para favorecer el crecimiento económico, que ponga a éstos en igualdad de condiciones.

En conclusión Chang dice: “Si los países en desarrollo pueden adoptar políticas e instituciones más apropiadas a su etapa de desarrollo y a las condiciones a las que han de hacer frente, podrán crecer más rápidamente, como lo hicieron durante los años sesenta y setenta.”¹³.

A largo plazo, eso no solo beneficiaría a los países en desarrollo, sino también a los países desarrollados, pues aumentarían las oportunidades de comercio y de inversión disponibles para los países desarrollados en los países en desarrollo. La tragedia de nuestro tiempo es que los países desarrollados no son capaces de darse cuenta de esto.¹⁴

Por lo tanto. Chang habla de la necesidad de un replanteamiento global donde cada gobierno asuma las políticas más favorables a las necesidades de su Estado, que conduzcan a éste a un mayor crecimiento. Así como List promueve un desarrollo del sector industrial, Chang también comulga con la idea de dar paso a una promoción política donde el sistema industrial sea la base del desarrollo.

Siguiendo la línea de los principios del mercantilismo donde el proteccionismo y la participación activa del Estado son la clave del desarrollo, encontramos también a **René Villarreal**, centra su estudio en el Sistema de Competitividad Sistemática. Según este

¹² Ídem., pág.140. Traducción de la autora.

¹³ Ídem., pág 23. Traducción de la autora.

¹⁴ Ídem., pág.139. Traducción de la autora.

concepto, la competitividad y el consecuente desarrollo industrial exitoso no sólo se logran por medio de factores en el nivel micro y macro de las condiciones económicas de las empresas, sino que también se necesita aplicar medidas específicas por parte del gobierno y las instituciones no gubernamentales encaminadas a fortalecer la competitividad de las empresas.

El concepto de Competitividad Sistémica está integrado por los niveles analíticos micro, macro y meta que afectan a las empresas en el plano local, regional, nacional y supranacional¹⁵. Así Villarreal propone una nueva estrategia de desarrollo vía industrialización global donde las empresas siendo el motor primordial de la economía de una nación sean capaces de competir a un nivel global y lograr llevar las ventajas sustentables.

El mejor de los escenarios para este autor es tener empresas competitivas así como organizaciones industriales apoyadas por el gobierno. Si aplicamos este concepto a México, dice Villarreal, el reto fundamental consiste en generar un modelo de crecimiento competitivo y sustentable con empleo productivo y equidad distributiva que es el verdadero desarrollo.¹⁶

Entonces a su juicio, el punto clave de una nación no es la apertura comercial, sino explotar las ventajas sustentables que posee, fortalecer su situación interna para así poder abrirse a un sistema globalizado en igualdad de condiciones.

Si bien la meta de cualquier nación es lograr un desarrollo sustentable capaz de hacer frente a cualquier situación económica, no todos los países han podido lograrlo, lo que explica la influencia directa de terceros países, como en el caso de México que se abordará más adelante, pero al cual hace mucha referencia este autor que sigue de cerca sus características.

Dado que un factor importante de la economía es el papel de las empresas de las cuales depende mucho el crecimiento económico, éstas deben estar preparadas para entrar a un nuevo juego mundial, es decir, actualmente la competencia está dirigida no sólo al sector internacional, sino también al local, creando nuevas ventajas sustentables que permitan lograr mayores beneficios en el mercado nacional.

¹⁵ René Villarreal. *México competitivo 2020. Un Modelo de Competitividad Sistémica para el Desarrollo*. Editorial Océano, México, 2002, pág.35.

¹⁶ *Ibidem*, pág.15.

De esta forma, Villarreal sostiene que la economía mundial y la de los negocios se caracteriza por la globalización de los mercados, la nueva era de la información, del conocimiento y del cambio continuo, rápido e incierto¹⁷, por lo cual las economías activas deben desarrollar nuevas estrategias a fin de mantener su status frente a la economía global.

El nuevo modelo de globalización que enfrenta el sistema internacional de principios del siglo XXI ha provocado grandes dificultades en las economías en desarrollo, las cuales sin estar en igualdad de condiciones con otras economías han sido blanco de intervenciones o medidas que detienen su desarrollo. Hoy en día muchos países que han abierto sus fronteras al libre mercado han sufrido de medidas proteccionistas por parte de países desarrollados, que se proponen mantener sus ventajas, impidiendo así un comercio libre.

El sistema de globalización ha ido cambiando a consecuencia de acontecimientos políticos, económicos y culturales. Por ello Villarreal hace énfasis en replantear el modelo estratégico de cada país, describiendo cómo las economías debieran sustituir y cambiar sus estrategias en torno a la forma de negociación frente a terceros, es decir, deben implementar nuevas medidas viables para competir con el objetivo de impulsar un crecimiento pleno en relación al desarrollo de ventajas sustentables.

A grandes rasgos podemos decir que si bien un cambio estructural no se da de un momento a otro, si se puede hacer paulatinamente; como lo propone Villarreal, hay muchos sectores económicos que deberían buscar nuevas estrategias con el fin de lograr un desarrollo sustentable que involucre a todas las esferas de poder de un país, es decir empresarios, gobierno, sociedad, etc. Con una participación activa de estos actores la visión de un desarrollo sustentable basado en lo que Villarreal denomina competitividad sistemática podrá lograrse fortaleciendo los lazos de una economía interna.

Por lo tanto, la ideología mercantilista abordada por List, Han-Joon Chang y Villarreal supone el fortalecimiento del mercado interno, así como la promoción de un proteccionismo y una participación directa del Estado como agente regulador del sector comercial, por medio de las políticas y medidas viables que permitan llegar a la frontera del desarrollo económico.

¹⁷ *Ídem.*, pág. 26.

Otra corriente teórica influyente en materia de comercio internacional es la **teoría del liberalismo económico**, surgida desde el siglo XVIII, como una teoría que hace de la economía capitalista de mercado su centro de análisis. La corriente clásica de la economía política de Adam Smith y David Ricardo afirma que la política y la economía existen como esferas separadas y aboga por el mercado libre y por una mínima intervención del Estado.

El liberalismo económico considera al mercado como el medio más eficaz para organizar las relaciones económicas internas e internacionales; así mismo sostiene que el mercado surge espontáneamente a fin de satisfacer las necesidades humanas y actúa de acuerdo con su propia lógica interna.

Los liberales sostienen que la actividad económica también involucra el poder y la seguridad del Estado y aseguran que el objetivo primordial de la actividad económica es beneficiar a los consumidores individuales. Esta teoría así mismo desarrolla los conceptos de mercado, propiedad, oferta y demanda por medio de los cuales construyen la idea fundamental de la libertad individual y el libre comercio.

El concepto del derecho natural de propiedad es introducido por primera vez dentro de las líneas del liberalismo por John Locke. De aquí se desplaza el nudo de comunicación del discurso liberal hacia el individualismo; “la propiedad individual llega a ser el elemento central y el punto de partida del pensamiento respecto del Estado”¹⁸

El orden económico natural de la propiedad privada, el comercio y la división del trabajo se conducen a través de la mano invisible (concepto desarrollado por Smith) o sea, el mercado, como instancia de coordinación social. Con ello Smith establece un mecanismo que llega a ser en realidad el paradigma del orden social y debe permitir pensar a la sociedad como una totalidad independiente del Estado.

El liberalismo presupone la existencia de un mercado en el cual los individuos estén informados y sean estos quienes tomen las decisiones; también se considera que los términos de intercambio están determinados por la oferta y la demanda y no por el ejercicio del poder.

Adam Smith, quien es el principal representante de esta corriente económica, sostiene que la clave de la riqueza y el poder nacional es el crecimiento económico, resultado de la división del trabajo. Smith argumenta que el comercio debe ser libre y que

¹⁸ Robert Gilpin, *Op cit.*, pág. 186.

las naciones se deben especializar en lo que podrían hacer mejor, para volverse ricas y poderosas. Las ventajas de una división territorial del trabajo basada en la ventaja absoluta constituyen la base de la teoría de Smith sobre el comercio.¹⁹

Smith sostiene que el comercio internacional se basaba en una ventaja absoluta, es decir, en un exportador con una determinada cantidad de recursos que era capaz de obtener una producción total a menor costo que cualquier competidor. Señaló las limitaciones de las restricciones de tipo mercantilista y sentó las bases del argumento a favor del libre comercio al demostrar que el comercio entre países permite a cada uno aumentar su riqueza aprovechando el principio de la división del trabajo.

Así mismo, plantea que el intercambio de productos entre países debe ser más benéfico en términos de costos de producción, si cada uno se especializa en aquél en el que es más eficiente e intercambia sin restricciones sus productos, obteniendo así más productos importados que si todo lo produjeran internamente.²⁰

Este planteamiento lo explica Smith dentro de su teoría de ventajas absolutas, que subraya la importancia de una diversificación de mercado, con el objetivo de explotar la capacidad de producción de cada país frente a terceros, valorando así la capacidad de producción de un determinado producto que impulse el desarrollo comercial del país.

Por su parte **David Ricardo** planteó que el comercio internacional es mutuamente beneficioso. Su ley de la ventaja comparativa o de los costos comparativos constituía una nueva base para la teoría liberal del comercio. En su ley de la ventaja comparativa demuestra que el flujo comercial entre los países está determinado por el costo relativo de los bienes producidos²¹.

“En su teoría David Ricardo sostiene que aunque un país pueda tener ventajas absolutas sobre otro en dos productos, podrá beneficiarse más especializándose en la producción y exportación de aquel donde su ventaja relativa sea mayor, pues en éste tiene su ventaja comparativa. Para el otro país que tiene desventaja en los dos, habrá uno en el que su desventaja sea relativamente menor y en este habrá de especializarse, pues en él tendrá su ventaja comparativa”²²

¹⁹ Ídem., pág.187.

²⁰ Ídem., pág. 12.

²¹ Ídem., pág.188.

²² David Ricardo. *Principios de economía política y tributaria*. Editorial FCE, Londres, 1959, pág. 99.

Para Ricardo el comercio no era un juego de suma cero, sino una actividad basada en una armonía de intereses fundada en la especialización y los costos comparativos. Da mayor precisión al análisis de Smith, al demostrar que el comercio mutuamente beneficioso es posible aun cuando solamente existan ventajas comparativas, llegando a la conclusión de que las ventajas comparativas diferenciadas son fuente de ganancia.

En esencia los liberales creían que el comercio y el intercambio económico eran las fuentes de las relaciones entre las naciones, porque obtenían beneficios mutuos dentro del comercio y la interdependencia entre las economías que favorecerán las relaciones de cooperación. Por su parte, David Ricardo enfoca su estudio dentro de la teoría de las ventajas comparativas, basadas en los costos relativos que pueden alentar al comercio en el momento en que un país produce determinado producto con el mínimo de recursos y que favorece la compra-venta de dicho producto hacia terceros países.

Además, aunque un país pueda tener una ventaja absoluta sobre otro en algunos productos podrá beneficiarse más especializándose en la producción y exportación de aquel donde su ventaja relativa sea mayor porque el costo de oportunidad de la producción de este bien es más bajo que en otros países.²³

La teoría de los costos comparativos de Ricardo era estática, ya que presuponía que los recursos no podían transferirse de un país a otro. No tomaba en cuenta la posibilidad de mejorar las ventajas comparativas, rechaza las estrategias de industrialización por medio de las cuales se pueden mejorar las ventajas comparativas y elevar la competitividad.

Los neoclásicos del siglo XIX, agregaron a la teoría de los costos comparativos estáticos de Ricardo el costo de transporte, los costos de producción, la movilidad de la mano de obra (concepto que se transformó en el de "capital humano") y postularon una mayor movilidad de los factores de producción tomando en cuenta datos estadísticos y nuevas técnicas para explicar la importancia de los crecientes rendimientos de escala como explicación del comercio, de esto surgen los costos comparativos dinámicos.

A partir de los planteamientos teóricos de Smith y Ricardo muchos autores critican en parte la teoría liberal, según List, el sistema económico de Smith no es un sistema industrial, sino un sistema mercantil, al que llama "el sistema de valor de cambio". List da

²³ Joaquín Flores Paredes. *El contexto del Comercio Exterior de México retos y oportunidades en el mercado global*. Editorial UNAM, México, 2004, pág.13.

mayor relevancia a aquellos sectores sociales de una nación que se convierten en motores que impulsan el crecimiento, él le da mayor importancia a la unidad de una nación total que al factor individual.

En el siguiente cuadro se contrastan estos principios con el objetivo de apreciar las aportaciones más importantes de la corriente liberal y mercantilista, haciendo una síntesis de cuáles son los puntos claves que estas ideologías aportaron al sistema de intercambio comercial

Cuadro 1. Principales corrientes teóricas que abordan al Comercio Internacional.

▪ LIBERALISMO	▪ MERCANTILISMO
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Libre Intercambio ▪ Mínima participación del Estado ▪ Igualdad social y libertad Individual ▪ Propiedad privada ▪ Especialización del mercado ▪ Poder y riqueza= metas alternativas ▪ El mercado surge con el fin de satisfacer las necesidades humanas ▪ El crecimiento económico es gradual, lineal y continuo ▪ División del trabajo ▪ Visión estática de las ventajas absolutas y comparativas 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Proteccionismo, ▪ Barreras arancelarias ▪ La actividad económica subordinada por el Estado ▪ Balanza comercial favorable ▪ Industrialización ▪ Poder y riqueza=complementarias ▪ Salvaguarda de los intereses internos ▪ Autosuficiencia nacional ▪ Estado benefactor ▪ Competitividad ▪ Visión dinámica de las ventajas comparativas

Fuente: Elaboración propia.

En conclusión, podemos decir que estas dos corrientes impulsoras del comercio internacional, tienen tintes teóricos plasmados en una serie de principios que sirvieron de guía para dar respuesta a las necesidades mismas del sistema internacional. Cada una de

estas teorías sirvió de impulso para países en crecimiento que a lo largo del siglo XX han consolidado su autonomía siguiendo los principios teóricos de estas corrientes, como en el caso de Estados Unidos cuya autonomía se fortaleció, así como Alemania que experimentó una influencia directa de List. Otros países también se han inspirado en mayor o menor medida en estas teorías para dirigir su política comercial a favor del desarrollo.

En el caso de México ambas teorías podrían ser analizadas en diferentes etapas históricas, por un lado el mercantilismo con algunas variantes, podríamos ubicarlo en el periodo que comprendió la gran depresión de 1929 y en especial la segunda guerra mundial, donde México adoptó el modelo de sustitución de importaciones como estrategia de desarrollo, este modelo también estuvo acompañado de una política comercial proteccionista del mercado interno, evitando así déficits originados en la importación. Podría decirse que existía una tendencia anti exportadora con lo que se pretendía fortalecer la industria nacional, con el modelo de sustitución de importaciones se establecieron elevados aranceles y permisos previos de importación.

Con el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones México adopta un modelo de liberalización comercial donde la teoría liberal podría ser ubicada, ya que se elimina gradualmente las barreras comerciales y se inicia en un periodo de negociaciones a fin de abrir paso a las inversiones, los flujos de capital, el libre intercambio de bienes y servicios y a promover la división del trabajo a través de nuevas fuentes laborales. Este modelo de liberalización comercial es el que analizaremos con sus variantes observando las ventajas y desventajas que ha traído para México.

CAPITULO 2: El contexto Histórico de los Tratados.

2.1. Régimen Comercial: Del GATT a los TLC. 3 grandes giros desde el fin de la Segunda Guerra Mundial.

Para analizar el papel que han tenido los tratados de libre comercio en la economía mexicana es necesario observar el marco institucional que regula el comercio y la evolución de éste en la esfera internacional. El régimen comercial actual está regulado principalmente por la Organización Mundial del Comercio (OMC) que surge del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) en 1994. La OMC es un espacio menos restrictivo que los tratados de libre comercio, pero ha sido criticada porque entraña un retroceso respecto al GATT ya que implica restricciones más lesivas para los países en desarrollo. A lo largo de este capítulo se abordará el proceso por el cual se logró la creación de dicha organización, los obstáculos que enfrenta y los acuerdos bilaterales y multilaterales entre países, los cuales se intenta hacer avanzar la agenda liberalizadora de los flujos comerciales.

El siglo XX fue testigo del cambio de importantes instituciones internacionales y en ninguna área este crecimiento fue mayor que en el sistema de comercio internacional. De las cenizas de una economía mundial desgarrada por la guerra y la depresión, un régimen de comercio mundial se inició a mediados de siglo pasado con la creación del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio en 1947²⁴.

A partir de entonces, el régimen comercial del mundo se ha desarrollado de manera considerable. El propósito de las reglas de dicho régimen consiste en reducir el proteccionismo de las regulaciones nacionales, pero aún más reducir la incertidumbre de las relaciones comerciales internacionales y promover la estabilidad.

Actualmente, el proteccionismo es el principal objetivo de los aranceles. La función de los ingresos es cada vez menos importante para los países desarrollados, pese a que los aranceles siguen siendo una importante fuente de recursos para algunos países en

²⁴ John Ravenhill. *Global Political Economy*. Editorial Oxford, EUA, 2005, pág. 87.

desarrollo. Los gobiernos han planteado nuevas formas de protección, las cuales se conocen colectivamente como las medidas no arancelarias. El régimen de tratados comerciales está basado en 3 componentes principales; comercio, normas nacionales y acuerdos internacionales²⁵.

El impacto de las regulaciones gubernamentales en el comercio, fueron explicadas hasta el siglo XIX con base en los trabajos de Adam Smith y otros economistas, quienes criticaron las medidas de control denominadas barreras arancelarias.

El proceso de consolidación de un régimen internacional que regulara el tráfico de mercancías se da con el fin de la segunda guerra mundial, cuando surgen nuevos actores internacionales en el marco de una reestructuración del sistema internacional, particularmente con el ascenso de los EE.UU. a la posición de hegemonía.

La hegemonía económica de EE.UU. podría ser confirmada en tres áreas importantes del sistema económico internacional, a saber: los pagos monetarios, el comercio y la inversión extranjera. En 1947 los Estados Unidos tenían alrededor de 70% de las existencias de oro monetario del mundo. Incluso diez años después, esta cifra no había caído por debajo de 59% de los valores del mundo²⁶.

Había una aguda escasez de dólares durante este período y el dólar empezó a servir como moneda de reserva para pagos internacionales. En cuanto al comercio, mientras en 1950 los EE.UU. representaron casi 17% del comercio mundial, para 1960, el comercio de EE.UU. creció a 20% del comercio mundial en su conjunto, más de dos veces el de Gran Bretaña y aproximadamente igual a la suma de las tres principales economías europeas, a saber, Gran Bretaña, Francia y Alemania Occidental.²⁷

A partir de esos momentos EE.UU. se convierte en el hegemón del sistema internacional, principalmente dentro de los procesos de negociación, cuando el país inicia junto con los aliados de la segunda guerra mundial, una reestructuración en el sistema internacional. Una parte esencial de esta reestructuración fue la conferencia de Bretton Woods en 1944, de la cual surgen el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento que se transforma en el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI).

Junto con estos esfuerzos en el desarrollo del sistema monetario, los aliados llevaron a cabo varias reuniones con el objetivo de establecer un marco regulador en

²⁵ Ídem., pág. 89.

²⁶ Ídem., pág. 95.

²⁷ Op. Cit., pág 96.

materia de comercio internacional. Con ese fin, los países aliados firmaron un acuerdo para establecer una Organización Internacional de Comercio (OIC) en 1948, que iba a completar la tríada de las organizaciones en el ámbito de las relaciones económicas internacionales. Sin embargo, al no ratificar EE.UU. dicho acuerdo, se cayó el proyecto de la OIC en ese tiempo.

Hasta esos momentos la estrategia de regulación comercial quedó en simples intenciones ya que faltaba certidumbre e iniciativa por parte de las principales potencias como EE.UU; sin embargo, con la OIC surge la necesidad de reestructurar el sistema comercial lo que da paso a las negociaciones del GATT.

2.1.1 Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

Con el proceso de transición de un sistema liberal a un nacionalismo generalizado surge la necesidad de reestructurar al sistema comercial, lo cual comienza con la creación del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), surgido de la conferencia de La Habana en 1947 y firmado hasta 1948. Esta organización tenía como propósito fundamental lograr un comercio más libre y justo a través de la reducción de aranceles y la eliminación de otras barreras comerciales. Los principios que rigen esta organización son: 1) la no discriminación, el multilateralismo y la aplicación del principio de la nación más favorecida (NMF) 2) la expansión del comercio por medio de la reducción de barreras comerciales y 3) la reciprocidad incondicional entre todos los signatarios. La meta del GATT era establecer un régimen comercial mundial de reglas universales para conducir la política comercial.²⁸ El GATT ofreció un marco donde las grandes potencias discuten las estrategias en materia comercial.

Para aplicar los principios adoptados por el GATT se realizaron sucesivas rondas de negociación, por medio de las cuales se establecieron parámetros más específicos en cuanto al comercio y a los aranceles, con lo que se logra disminuir barreras arancelarias y llevar a un gran crecimiento del comercio mundial. A lo largo de estas rondas se logran bajar considerablemente los aranceles pero a la par también se dan nuevas formas de proteccionismo, por parte de las potencias así como nuevos mecanismos comerciales.

²⁸ Robert Gilpin. *The political economy of international relations*. Editorial Princeton University, USA, 1987, pág. 205.

Cuadro 2. Rondas de Negociación del GATT.

RONDA	Países participantes	TEMA	PROBLEMA	LOGROS
Ginebra 1947	23	Aranceles	Medidas proteccionistas, posteriores a la 2da Guerra Mundial	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Creación del GATT ➤ Surgimiento de nuevas normas en materia comercial.
Anncy 1949	13	Aranceles		<ul style="list-style-type: none"> ➤ Las partes contratantes intercambiaron unas 5.000 concesiones arancelarias
Torquay 1951	38	Aranceles	Negativa de EE.UU. para revisar una vez más la carta de la OIC	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Las partes contratantes intercambiaron unas 8.700 concesiones arancelarias, que significaron reducciones de un 25 por ciento aproximadamente con relación al nivel de 1948
Ginebra 1956	26	Aranceles		<ul style="list-style-type: none"> ➤ Se lograron reducciones arancelarias por valor de 2.500 millones de dólares. ➤ Se inauguró el curso de política comercial del GATT para funcionarios de los países en desarrollo.
Dillon 1960-1962	26	Aranceles	Negociaciones con los Estados miembros de la CEE encaminadas a elaborar una sola lista de concesiones para la Comunidad, sobre la base de su Arancel Exterior Común.	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Tuvo como resultado 4.400 concesiones arancelarias que representaban intercambios comerciales por valor de 4.900 millones de dólares
Kennedy 1964-1967	62	Aranceles y medidas antidumping		<ul style="list-style-type: none"> ➤ Se adoptó un método general o lineal para la reducción de los aranceles aplicables a los productos industriales. ➤ Se alcanzó el objetivo previsto de lograr reducciones del 50 por ciento en los niveles arancelarios. ➤ Ayuda alimentaria a los países en desarrollo ➤ Se concluyeron acuerdos separados sobre los cereales, los productos químicos y se negoció un Código Antidumping.
Tokio 1973-1979	102	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Aranceles, medidas no arancelarias y acuerdos relativos al marco jurídico de ➤ Códigos de Conducta 		<ul style="list-style-type: none"> ➤ Reducción, por los países industrializados, de los derechos de importación y otros obstáculos al comercio de los productos tropicales exportados por los países en desarrollo, ➤ Reducciones arancelarias considerables ➤ Acuerdos en diferentes esferas

		<ul style="list-style-type: none"> ➤ Estabilizar las relaciones entre los países de la OCDE ➤ La violación del principio de no discriminación o de la NMF 		tales como: subvenciones y medidas compensatorias, obstáculos técnicos al comercio, procedimientos para el trámite de licencias de importación, compras del sector público, valoración en aduana, un Código Antidumping etc.
Uruguay 1986	123	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Liberación comercial 		<ul style="list-style-type: none"> ➤ La apertura del mercado monetario ➤ La protección de la propiedad intelectual

Fuente: OMC²⁹

Como se puede apreciar en el cuadro anterior, se realizaron 8 rondas de negociación en el marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (la ronda de Uruguay se desarrollara en el siguiente apartado debido a que la mayoría de sus acuerdos dieron lugar a la creación de la organización Mundial de Comercio), desde la ronda que dio origen al GATT, hasta los logros obtenidos a lo largo 30 años de constantes negociaciones. Si bien en cada una de estas rondas el tema principal fue la reducción arancelaria, también se lograron acuerdos en esferas tales como el antidumping, licencias de compra venta etc.

Las primeras 4 rondas se llevaron a cabo con una mínima participación de países miembros y en un primer momento con poca disponibilidad por parte de EE.UU al negarse a discutir la carta de la OIC. Hasta la Ronda Dillon se empiezan a ver mayores avances dentro de la reducción arancelaria así como una mayor participación de los países miembros. **La Ronda Dillon** fue conducida por Estados Unidos con el objetivo de contrarrestar la amenaza del arancel externo impuesto por la Comunidad Económica Europea y la Política Agrícola Común (PAC).

Esta ronda se llevó a cabo en dos fases con el fin de homogeneizar la lista de concesiones y seguir con las negociaciones arancelarias.

²⁹Organización Mundial de Comercio [en línea] Dirección URL:
http://www.wto.org/spanish/news_s/pres98_s/pr088_s.htm Consultado: 19 de abril del 2011 3:45 pm

Con la Ronda Kennedy se logró dar un gran avance en las negociaciones. Ésta fue la primera ronda significativa del GATT después de la negociación inicial en 1947.

“Dicha negociación condujo a una reducción arancelaria media entre los participantes de alrededor de 35%, en agudo contraste con la reducción de menos de 10% en un volumen mucho menor de comercio de la Ronda Dillon que la precedió, o incluso la reducción de 20% alcanzado en la negociación de 1947”.³⁰

Durante la Ronda Kennedy, las naciones de la Comunidad Europea (CE) fueron representadas como una unidad, acción que se dio por primera vez durante esta ronda, por lo cual a lo largo de la negociación los países participantes (CE y los EE.UU.) estuvieron en una aparente igualdad y reciprocidad.

La Ronda Kennedy tuvo una enorme importancia, ya que se convirtió en una prueba de voluntad de los principales países para continuar la tendencia hacia la liberalización comercial; durante ella se llegó al acuerdo conocido como Código sobre Medidas Antidumping, siendo éste su mayor logro de dicha ronda.

Al cierre de la Ronda Kennedy en 1967, la Secretaría del GATT encabezada por el Director General Eric Wyndham White, trató de convencer a las principales potencias comerciales para ampliar la liberalización en el área de las barreras no arancelarias al comercio (BNA). Este primer esfuerzo tuvo éxito, pero por el caos a principios de 1970 en el sistema monetario internacional y el creciente uso de barreras no arancelarias en respuesta al aumento de las exportaciones de Japón y las economías recientemente industrializadas, se despertó el temor del proteccionismo y se promovió la necesidad de iniciar una nueva negociación en el GATT³¹.

El proceso de esta nueva negociación avanzó lentamente debido a la necesidad de reunir y clasificar grandes cantidades de datos sobre el comercio respetando así las barreras no arancelarias ya establecidas. Dicha negociación se retrasó aún más debido a acontecimientos que involucraban directamente a los Estados Unidos, ya que el Congreso debía facultar al presidente para negociar, evento que no se terminó hasta enero de 1975.

La Ronda Kennedy fue significativa por el nuevo método de negociación con que se llevó y que logró incorporar nuevos acuerdos como la ayuda alimentaria a los países en desarrollo y el acuerdo antidumping. Sin embargo, también falló en aspectos tales como el

³⁰ John Ravenhill. OP cit., 2005 pág. 97. Traducción de la autora.

³¹ Ídem., pág.98.

no discutir el problema de las barreras no arancelarias; destacar el problema de los Países Menos Desarrollados (PMD) y la problemática del comercio agrícola.

Con este proceso de negociación surge la llamada **Ronda de Tokio (1973-1979)**. Los acuerdos alcanzados en ésta fueron los más completos y de mayor alcance. Se elaboraron acuerdos sobre medidas antidumping, compras del sector público, obstáculos técnicos al comercio y otras medidas no arancelarias, conocidos como “códigos”. Los resultados de dicha ronda se pueden clasificar en tres categorías:

- Seis códigos legales (además de la normativa sectorial para el comercio de aeronaves) que se ocupan de las barreras no arancelarias.
- La reducción arancelaria.
- Una serie de revisiones de los artículos del GATT de interés principalmente para los países en desarrollo.

Los seis códigos tenían como objetivo actualizar y ampliar los aspectos de la ley del comercio del GATT y eran la parte más importante de los acuerdos de la Ronda de Tokio. Esas decisiones se refieren a los procedimientos aduaneros de valoración, licencias de importación, normas técnicas, medidas compensatorias, la contratación pública, procedimientos antidumping y de impuestos.

La segunda categoría de los resultados de la Ronda de Tokio significa la reducción de aranceles. Para poner estos resultados en perspectiva, las negociaciones arancelarias fueron el tema principal de discusión en las seis negociaciones multilaterales que se llevaron a cabo en el marco de la Ronda Kennedy de 1967. Los aranceles no fueron el elemento principal de la Ronda de Tokio, sin embargo, la reducción media de aproximadamente 35% de los aranceles de las naciones industrializadas alcanzados en esta negociación fueron muy similares a las reducciones arancelarias logradas durante la Ronda Kennedy³².

En la tercera categoría de resultados de la Ronda de Tokio se propuso una serie de revisiones a los artículos del GATT. Las negociaciones sobre este tema fueron iniciadas por Brasil y tenían por objeto aclarar las obligaciones de pertenecer al GATT y la facilidad de estas obligaciones para los países en desarrollo. El marco de acuerdos cubría temas tales como las medidas de salvaguardia con fines de desarrollo (o de la industria naciente),

³² OMC, Entender la OMC, *Los años del GATT de la Habana a Marrakech*. [en línea] Dirección URL:http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact4_s.htm#rounds Consulta. 17 de agosto de 2010

las medidas adoptadas para corregir el déficit de pagos, los controles de exportación y las desviaciones de los procedimientos para los países en desarrollo.

En general durante la Ronda de Tokio, los países se centraron en la tarea más difícil que fue la de reducir las medidas no arancelarias en el comercio internacional. Estas medidas fueron reguladas mediante la negociación de los códigos internacionales de comportamiento. La Ronda de Tokio mostró la importancia de la negociación multilateral en la gestión del sistema de comercio internacional.

Hasta aquí los avances del GATT por lograr una reducción arancelaria habían sido favorables para los países miembros pero esos avances no quedaron sólo ahí; posteriormente se da una nueva iniciativa seguida de otras rondas que se analizarán en el siguiente apartado las cuales llevaron a una transición institucional ya que se pasó de un régimen comercial dirigido por el GATT a un régimen encabezado por la Organización Mundial del Comercio (OMC).

2.1.2: Organización Mundial del Comercio (OMC)

Posterior a la Ronda Tokio se dan 2 nuevas rondas, que siguieron la línea de reducción arancelaria así como nuevos acuerdos entre los países miembros con el fin de hacer más viable el intercambio comercial. De ellas surge la creación de la Organización Mundial de Comercio, que es hasta hoy en día la organización encargada de regular la esfera comercial.

En el siguiente cuadro se enlistan los puntos clave de dos rondas más, que se han realizado y los logros que en ellas se alcanzaron; posteriormente se detallará el camino que llevó la Ronda de Uruguay para la configuración de un sistema comercial permanente que sustituiría al GATT y la ronda de Doha ya con OMC, emprendida para liberalizar el comercio.

Cuadro 3: Rondas de Negociación de la OMC

RONDA	Países participantes	TEMA	PROBLEMA	LOGROS
Uruguay 1986-1994	123 países	Aranceles, medidas no arancelarias, normas, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias, textiles, agricultura, creación de la OMC, etc.	Arduas labores de negociación que duraron más de 7 años; transformar y reestructurar el Sistema Comercial dirigido por el GATT.	<ul style="list-style-type: none"> ➤ El principal logro fue la transformación del sistema multilateral en el marco del GATT que era de carácter provisional, al sistema permanente conocido como la OMC, la cual fue dotada de un mecanismo jurídico para la resolución a nivel multilateral de las diferencias comerciales. ➤ Con la OMC se crean acuerdos como: Acuerdo General del Comercio de Servicios (GATS), Aspectos de los derechos de la propiedad intelectual relacionados con el comercio (TRIPS/ADPIC) y el Acuerdo en materia de Inversión (TRIMS)
Doha 2001		Agricultura, servicios, propiedad Intelectual, medio ambiente, solución de controversias etc.	La falta de voluntad política de las grandes potencias comerciales para asumir compromisos en materia de acceso a los mercados	Se crearon grupos de trabajo sobre ayuda para el comercio, se llegó a un acuerdo para el acceso libre de derechos y de cuotas para los países en desarrollo

Fuente: Entender la OMC: La Ronda Uruguay-Doha ³³

En el cuadro se observa el desarrollo de cada ronda, cuáles fueron los temas tratados en cada una y los avances que se derivan de éstas. Con la ronda de Uruguay se observa un mayor participación de los países miembros así como una ambición por abarcar diferentes problemáticas. **La ronda de Uruguay** tenía el principal objetivo de dar solución a los problemas generados dentro de la ronda Tokio ya que los códigos de regulación comercial no se completaron en su totalidad dejando así un vacío que se ahondó más con una mala regulación de las normas comerciales.

³³ OMC, Entender la OMC, *La ronda de Uruguay*. [en línea] Dirección URL http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact5_s.htm. Consulta: 25/ septiembre/2011.

La ruta de acceso a la Ronda Uruguay fue difícil ya que las anteriores negociaciones multilaterales del GATT habían hecho progresos considerables en la reducción de las barreras arancelarias, después de 1979 se dio la presión para ampliar el régimen del GATT; los Estados Unidos tenían un interés especial en impulsar una nueva negociación. Los países en desarrollo no apoyaron el inicio de la Ronda de Uruguay. Liderados por India y Brasil, insistieron en que no se habían desarrollado lo suficiente como para negociar nuevos temas por no estar en igualdad de condiciones con los países desarrollados.

Por su parte, los países en desarrollo sostenían que los países desarrollados habían evadido sus obligaciones en algunos de los productos tradicionales, tales como el textil o los productos agrícolas, cuya importancia para los países en desarrollo era vital. Por lo tanto, exigían como una condición previa a cualquier nueva negociación una mayor liberalización en estas áreas.

La agenda de la Ronda de Uruguay estaba compuesta por quince grupos organizados inicialmente en cuatro categorías principales a saber: acceso al mercado (incluyendo las esferas de la agricultura y textiles), la reforma de las normas del GATT, medidas para fortalecer el GATT como institución y los nuevos problemas, específicamente en el área de servicios, inversiones y propiedad intelectual³⁴.

Los nuevos temas fueron incluidos en las negociaciones del GATT con el fin de hacer más dinámica la evolución de la economía mundial. La incorporación de servicios no parecía un asunto sencillo; pero dado que el comercio de servicios empezaba a adquirir mayor relevancia era importante buscar una pronta regulación. La ronda de Uruguay estuvo marcada por un estricto lineamiento de negociación fundado en los principios de transparencia y globalidad, lo cual permitió fortalecer y garantizar un equilibrio entre las ventajas y desventajas que puedan ocurrir en las relaciones comerciales internacionales,

La importancia de esta ronda de negociación radica en que los países se comprometieron a no adoptar medidas proteccionistas que limitaran el intercambio comercial, para ello las medidas que eran consideradas protectoras fueron eliminadas durante el periodo de negociación.

³⁴ John Ravenhill, op cit., pág.100.

La Ronda de negociación de Uruguay buscó fortalecer la relación del GATT con otros organismos internacionales para poder tener una política económica mundial coherente con las necesidades del momento.

Otra característica relevante durante ese tiempo fue el interés por suscribir acuerdos tendientes a integrar economías nacionales en agrupaciones permanentes, como son las uniones aduaneras o las áreas de libre comercio.

La ronda de Uruguay contempló temas relevantes que iban creciendo progresivamente dentro del comercio internacional.

Con la firma de los acuerdos de Marrakech en abril de 1994 concluyeron 8 años de arduas negociaciones. Entre los principales resultados de encontramos los siguientes: la creación de una serie de acuerdos que establecieron las normas relativas a la agricultura, servicios, textiles; la mayor relevancia del tema de la propiedad intelectual (PI) que se consideraba un medio para proteger a los inventores por medio de las patentes que incentivarán el desarrollo de tecnologías innovadoras, así como la necesidad de un sistema de solución de controversias más eficaz.

El mayor éxito de esa ronda fue la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) como respuesta a los nuevos retos del comercio internacional, ésta empieza a funcionar en 1995, se compone principalmente de un conjunto de normas destinadas a promover el comercio entre los países miembros y especialmente a establecer la no discriminación en las relaciones comerciales. Las tareas de la OMC se llevan a cabo por su personal profesional. Actualmente está integrada por 153 miembros, que representan más de 97 por ciento del comercio mundial. Otros 30 países están negociando su adhesión a dicha organización.

El propósito primordial de la OMC es contribuir a que las corrientes comerciales circulen con fluidez, libertad, equidad y previsibilidad. Para lograr ese objetivo, se encarga de:

- Administrar los acuerdos comerciales
- Servir de foro para las negociaciones comerciales
- Resolver las diferencias comerciales
- Examinar las políticas comerciales nacionales
- Ayudar a los países en desarrollo con las cuestiones de política comercial, prestándoles asistencia técnica y organizando programas de formación

- Cooperar con otras organizaciones internacionales³⁵.

El trabajo asociado con los diversos órganos de la OMC se lleva a cabo principalmente por las delegaciones de los miembros. La frecuencia de las reuniones es grande y creciente, y los países con delegaciones pequeñas tienen problemas para controlar las actividades de la organización; de hecho, muchos de los países menos desarrollados no tienen representación en Ginebra.

Una de las tareas más importantes de la organización consiste en supervisar la investigación y las políticas comerciales de los miembros. Un elemento importante en esta tarea es el Mecanismo de Examen de Política Comercial (MEPC), que fue iniciada por el GATT en 1989, aproximadamente a medio camino de la negociación de la Ronda Uruguay.

El MEPC es simplemente una revisión del régimen de las políticas comerciales, realizado por los miembros y funcionarios del GATT.

Los grandes países, como los Estados Unidos, pueden esperar una revisión cada dos años, pero para los países más pequeños la rotación será menos frecuente. El principal objetivo del MEPC es la difusión de información y transparencia, y es una herramienta para evaluar si los miembros están en pleno cumplimiento de sus obligaciones en virtud de diversos acuerdos de la OMC³⁶.

Una de las principales tareas de ésta es la de promover las negociaciones comerciales. Esta tiene el mandato en el Acuerdo de la OMC, que pide a la organización proporcionar un foro para la negociación. Este mandato es más preciso que el que existía en el GATT. Sin embargo el sistema de negociaciones que se planteó por la práctica en el marco con el tiempo ha demostrado su valor en términos de transmisión de la orden de liberalización del comercio.

La OMC se movió con rapidez después de 1995 para llevar a cabo su mandato de patrocinar las negociaciones. En el ámbito del comercio de servicios, la Ronda de Uruguay había concluido sin compromiso de los miembros en materia de actividades financieras o de telecomunicaciones, las cuales se convirtieron en objeto de nuevas negociaciones, y en 1997 la OMC fue capaz de anunciar nuevos acuerdos importantes en para éstas.

³⁵ OMC [en línea] *¿Qué es la OMC? Artículo: Lo que propugnamos*. Dirección URL: <http://www.wto.org/indexsp.htm>
Consulta 26 de marzo del 2011.

³⁶ John Ravenhill. Op cit, pág.107.

En las áreas de agricultura y comercio de servicios, los acuerdos de la Ronda Uruguay se habían incluido en una "agenda incorporada" que exigía nuevas negociaciones multilaterales para iniciarse en el año 2000. Estas negociaciones se pusieron en marcha a pesar del fracaso de la Reunión Ministerial de Seattle en diciembre de 1999, que trató de establecer un mandato para una nueva ronda de negociaciones en todos los ámbitos. Así, incluso teniendo en cuenta el fracaso de Seattle, la OMC ha demostrado que era capaz de patrocinar nuevas negociaciones sobre una base sectorial, tras la conclusión de la Ronda Uruguay.

En Seattle, la Unión Europea apoyó con entusiasmo una nueva negociación y propuso una serie de temas nuevos, incluyendo los temas polémicos de la inversión y la política de competencia; fue, sin embargo, menos abierto sobre los subsidios agrícolas. Por su parte los Estados Unidos también se pronunciaron a favor de una nueva negociación y de las reducciones propuestas al comercio de bienes industriales. Insistieron en introducir sanciones comerciales para proteger las políticas nacionales relacionadas con el trabajo y el medio ambiente, pues los países en desarrollo temían que éstos se destinarían principalmente a ellos.

Los países en desarrollo tenían una actitud contraria a la idea de una nueva negociación, en gran parte debido a que había asuntos pendientes de la Ronda Uruguay, como la liberalización de la agricultura y la aplicación de los Acuerdos de la Ronda Uruguay.

La Reunión Ministerial de Seattle se vio comprometida, en consecuencia, por las posiciones contradictorias de los distintos miembros de la OMC. A esto se agregó una dura lucha en la selección de su director general, que tuvo lugar durante los seis meses anteriores a Seattle así como el compromiso de los preparativos que normalmente se requieren para el éxito en cualquier reunión ministerial importante. Además, la reunión de se vio comprometida por protestas callejeras de grupos que se oponen a la OMC y a la globalización. Estos factores se combinaron para hacer de la Reunión Ministerial un fracaso espectacular.

Entre los principales problemas para avanzar, los países en vías de desarrollo argumentaban los temas referentes a la agricultura, además temían que el Acuerdo de Propiedad Intelectual impidiera el acceso a medicamentos genéricos más baratos para

combatir el SIDA y otras enfermedades. Se exigía una modificación para permitir la facultad de anular las patentes de medicamentos en caso de una emergencia sanitaria

Los países desarrollados estuvieron dispuestos a renunciar a algunas de las concesiones que se habían logrado en la Ronda Uruguay pues la gravedad de la crisis del SIDA trajo presión moral sobre los gobiernos de los países desarrollados y la industria farmacéutica que había apoyado los derechos de las patentes en el marco de la Ronda Uruguay³⁷.

La siguiente reunión ministerial se celebró en **Doha**, Qatar, en noviembre de 2001. La agenda de la conferencia fue previamente negociada y bien preparada en comparación con el proyecto de declaración de Seattle.

El proyecto de Doha reflejaba el esfuerzo continuo con el compromiso que había caracterizado los debates desde septiembre.

Para los países desarrollados, el Acuerdo sobre la propiedad intelectual representaba una garantía importante contra la apropiación indebida e incluso el robo de la propiedad intelectual, pero para los países en desarrollo, el acceso a los medicamentos genéricos de bajo costo podría ser fácilmente traducido a vidas salvadas o pérdidas en la lucha contra el SIDA y otras enfermedades.

Este problema se resolvió finalmente a través de un acuerdo de prórroga del plazo por diez años, hasta 2016, para que los países menos desarrollados respetaran las patentes sobre productos farmacéuticos.

Con el éxito de la reunión de Doha, los miembros de la OMC iniciaron formalmente una nueva negociación multilateral con un plazo a diciembre de 2004.

El orden del día consistió en doce cuestiones de amplio alcance, con el enfoque de la negociación centrado en el desarrollo. De acuerdo con este enfoque, los miembros evitaron el término "ronda" a favor del título de Doha para el Desarrollo (PDD). El Programa de Doha se inició en enero de 2002.

En su corta historia la OMC sufrió un serio revés en la Reunión Ministerial de Seattle y luego se recuperó para lanzar una nueva negociación multilateral en la Conferencia Ministerial de Doha. El primer plazo importante para el Programa de Doha fue la reunión

³⁷ Íbidem., pág. 110.

ministerial en Cancún, México, en septiembre de 2003, momento en que la Declaración de la Reunión tomó la forma de una agenda actualizada.³⁸

Pero en Cancún, los miembros de la OMC no pudieron llegar a un consenso sobre una Declaración Ministerial, una vez más, ésta concluyó con un fracaso.

Con la Conferencia de Cancún se dio un sutil cambio en la política de la OMC. El GATT fue la creación de los países desarrollados y, hasta la Ronda Uruguay, los países en desarrollo eran transeúntes en gran parte pasivos en el desarrollo del régimen de comercio internacional. Esto cambió con la creación de la OMC y el cambio se ha acelerado desde entonces, en particular con la adhesión de China como miembro de la OMC, durante la Conferencia Ministerial de Cancún.³⁹

El GATT y ahora la OMC son instrumentos centrales del sistema de comercio internacional. A través de las negociaciones en estas organizaciones, los países han sido capaces de establecer un régimen basado en normas para regular el comercio internacional.

El mayor desafío que enfrenta la OMC es el de incorporar al total de los países en desarrollo dentro de un régimen comercial internacional liberal. En el Preámbulo del Acuerdo de la OMC, se encuentra una declaración que manifiesta la necesidad de que los países en desarrollo se beneficien de un comercio internacional que satisfaga sus necesidades de desarrollo económico.

La reunión de Cancún fue un llamado de atención política para que los países en desarrollo utilizaran su poder de negociación con el fin de realizar sus aspiraciones en Doha y más allá. Para la OMC la tarea de aplicar un régimen de comercio global integrador sería la prueba más importante de todas.

Algunos autores, como Robert Wade señalan los traslapes entre el actual régimen comercial dirigido por la OMC y el GATT, si bien el cambio institucional del GATT fue promovido por la necesidad de crear un organismo internacional que regulara el intercambio comercial principalmente en nuevas áreas como los servicios y la propiedad intelectual por medio de acuerdos como el Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversión (TRIMS), Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (TRIPS) y el Acuerdo General sobre el Comercio de

³⁸ La OMC [en línea]. Artículo *La ronda de Doha*: Dirección URL:
http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/dda_s.htm. Consulta 12 de agosto de 2011.

³⁹ Idem.

Servicios (GATS), por sus siglas en inglés. La OMC no es una extensión del GATT pero sí es su sucesora y su marco jurídico se desprende de ésta, el cambio entre ambos regímenes tuvo mayor significado para los países en desarrollo.⁴⁰

Hay que recordar que el GATT mantuvo como principio el dar un trato preferencial a aquellos países con un bajo nivel de desarrollo, los cuales contaban con un trato arancelario diferencial. Este principio se perdió con la OMC ya que para dicha institución todos los países debían aceptar por igual las medidas impuestas, lo cual significa que la OMC limita el desarrollo de los países más pobres. Un claro ejemplo son los acuerdos creados en materia de inversión, propiedad intelectual y servicios que limitan enormemente la posibilidad de articular estrategias de industrialización para elevar las ventajas comparativas.

Desde la creación de la OMC el ritmo de crecimiento y desarrollo de los países miembros ha sido desigual, resultado de las desventajas económicas con las que algunos países cuentan. Robert Wade en su artículo⁴¹ sobre la Organización Mundial del Comercio señala que los tres grandes acuerdos creados durante la Ronda de Uruguay, como GATS, el TRIPS, el Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias y el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio limitan la actuación de los gobiernos para aplicar medidas de protección contra las empresas extranjeras que operan en su territorio, así como otras estrategias económicas que impulsen su crecimiento.

Wade argumenta que estos acuerdos impiden el desarrollo de los Estados y considera que los países desarrollados deben cooperar para ayudar a los países en desarrollo; reconoce que en la realidad internacional las naciones fuertes tienen la capacidad de imponer condiciones sobre los más débiles, y señala que cada uno de estos acuerdos obligan a los miembros a introducir estándares y medidas comerciales fuera de sus capacidades⁴².

La mayoría de estos acuerdos fueron impulsados por intereses particulares de empresarios de países hegemónicos como Estados Unidos y la Unión Europea, por lo cual no se podría decir que estos acuerdos beneficiarían a todos los países por igual. Además

⁴⁰ Robert Hunter Wade. "What strategies are viable for developing countries today? The World Trade Organization and the shrinking of development space." *Review of International Political Economy*, n° 3 London, November 2003, pág. 603.

⁴¹ Ídem., pág. 614.

⁴² Ídem., pág. 622.

advierte que hay una falta de cooperación de los Estados por facilitar el acceso a otros mercados.

Existe una competencia desleal ya que no todos los países cuentan con un avance tecnológico ni mucho menos con un mercado interno fuerte que sea capaz de competir con grandes monopolios de Estados Unidos o la Unión Europea.

Con la transición del GATT a la OMC se creó un marco jurídico que regula el flujo comercial entre los miembros con criterios más restrictivos para los países en desarrollo, ya que las exigencias de la OMC no corresponden con las características de sus economías ni mucho menos con sus objetivos económicos internos.

Hay que recordar que dentro del GATT había apoyo a los países en desarrollo, existía la intención de obligar a los países avanzados a ceder en favor de impulsar el avance de los países en desarrollo. Este propósito más o menos explícito desaparece con la OMC ya que es dentro de esta organización donde todos los miembros son iguales sin importar sus condiciones y características internas.

Wade señala que con estas medidas se pierde el principio fundamental del GATT de la Nación más Favorecida (NMF), en el sentido de apoyar a los países menos desarrollados (PMD), así como la reciprocidad entre los Estados signatarios. El GATT nunca fue una institución que obligara a las naciones a cumplir con los acuerdos y propósitos que de él emanaban, ya que ésta carecía de una estructura institucional y fue concebido como un acuerdo temporal para sobrellevar las problemáticas comerciales en un periodo de gran proteccionismo⁴³; si bien en cada una de las rondas del GATT se logró disminuir las barreras arancelarias no todos los miembros cumplían con la eliminación de éstas, sobre todo algunos desarrollados.

Con la OMC los derechos de los países desarrollados aumentan mientras sus obligaciones son ambiguas. Por el contrario, las obligaciones de los países en desarrollados son más duras mientras sus derechos no son claros. Es decir, a los Estados desarrollados no se les obliga a cumplir cabalmente cada uno de los acuerdos establecidos, mientras que a los Estados en desarrollo si se les obliga y se limita su capacidad para implementar medidas que protejan sus mercados.

⁴³ *Ibidem*, pág. 639.

Aquí observamos cómo Wade aplica el concepto de Ha-Joon Chang en su libro *Kicking Away the ladder o Pateando la escalera* que discute en el primer capítulo, en donde decía que a los países en desarrollo se les impide aplicar las mismas estrategias seguidas por los países avanzados para lograr su desarrollo. Dentro de la OMC sucede lo mismo con los acuerdos creados en esta organización que son más restrictivos y limitan el desempeño de políticas económicas que beneficien el crecimiento de los países en desarrollo.

A grandes rasgos podemos citar 5 grandes diferencias entre la actual OMC y el GATT

- **Único contrato:** el acuerdo de la OMC es un único tratado, es decir, que todas sus provisiones se aplican a todos sus miembros sin tomar en cuenta el nivel de desarrollo. Esta es la diferencia más importante con respecto al GATT, ya que en este último los países en desarrollo podían decidir si firmar o no un acuerdo en relación a su capacidad para cumplir dicho convenio.
- **Órgano de solución de diferencias:** en la OMC existe la figura de un órgano especializado para la resolución de disputas o la adopción de informes, los cuales no pueden ser pasados por alto por los países miembros, ya que las decisiones de ésta son inapelables. Mientras que esto sí era posible en el caso del GATT ya que éste no contaba con dichos organismos especializados⁴⁴ que le dan facultades a la OMC para hacer cumplir las resoluciones por medio de multas y otras sanciones.
- **Transparencia:** la OMC tiene un mayor mandato para conseguir la transparencia y vigilancia en sus funciones, principalmente a través de la creación del Mecanismo de Revisión de las Políticas Comerciales. Sin embargo, hoy en día esta transparencia ha sido criticada en las reuniones llevadas a cabo en la llamada “Sala verde”, es decir, reuniones informales con un reducido número de países. El GATT carecía de transparencia y legitimidad.
- **Liderazgo de la organización:** como reflejo del mayor alcance de la organización, en lugar de designar un alto funcionario de uno de los estados

⁴⁴ Véase Anexo 1 La OMC en ella se observa el organigrama de la institución su conformación y la posición del órgano de Solución de Controversias, el cual se encarga de resolver conflictos entre las partes contratantes.

miembros (como era tradición en el GATT), los Directores Generales de la OMC son figuras políticas, en general ex-políticos.

- **Funcionamiento:** mientras que con el GATT se podía pasar una década sin encuentros ministeriales debido a la falta de compromiso de los países signatarios, con la OMC, los firmantes deben reunirse por lo menos una vez cada dos años, de ahí la obligatoriedad de todos los países miembros.

En conclusión, podemos decir que falta mucho por hacer dentro del régimen comercial actual ya que si bien la OMC es una figura significativa resultado de un largo proceso de negociaciones, de las cuales se desprende una estructura institucional formal aceptada por la mayoría de los países, ésta no ha podido ayudar al crecimiento comercial de los países en desarrollo y ha aumentado la brecha de desigualdad social a nivel internacional. Hay instrumentos que hoy en día han rezagado y limitado el crecimiento de los países en desarrollo por la falta de compromiso y cooperación de los Estados miembros.

La OMC es una organización que hoy en día es criticada por varias razones: en primer lugar por no apoyar a los países en desarrollo y ceder a los caprichos de las élites empresariales, así como de las naciones hegemónicas como Estados Unidos, por otro lado porque existe un crecimiento y una competencia desigual; porque no ha permitido disminuir la brecha económica entre los países avanzados y los países en desarrollo y porque la estructura internacional se ve permeada por la falta de cooperación en instrumentos que faciliten el libre intercambio comercial.

Todo ello se argumenta a favor de una reestructuración en el modo de operar de la OMC, para que sea más transparente y clara en las reglas y procedimientos que de ella emanan, así como para dar mayor apoyo a los acuerdos que beneficien a los países en desarrollo y estos puedan negociar bilateralmente con países con los que puedan llevar a cabo políticas comerciales en beneficio de sus mercados.

Si bien algunos autores como Tolentino Estrella aseguran que la OMC es un aparato más democrático con respecto al GATT ya que sus miembros participan en igualdad de condiciones⁴⁵; para algunos Estados esto implica un retroceso respecto al GATT ya que

⁴⁵ Tolentino E Paz Estrella. *Transnational rules for transnational corporations: ¿what nex?.* Editorial Routledge, London, 1998, pág. 45.

impone restricciones más lesivas. Además, elimina el status diferenciado para los países en desarrollo, ya que estos negocian en igualdad de condiciones, lo que impide articular un proyecto de desarrollo que disminuya la brecha comercial con respecto a los países avanzados.

2.1.3 Los Tratados de Libre Comercio (TLC)

Un resultado de las dificultades para alcanzar acuerdos dentro de la OMC fue la proliferación de tratados de libre comercio (TLC), los cuales se rigen por aquellas reglas dentro de esta organización y que permiten a los países desarrollados negociar bilateral o multilateralmente con aquellos países con los que pudieran tener ventajas comparativas y obtener de estos beneficios comerciales.

Para los países en desarrollo la transición del GATT a la OMC tuvo mayor significado ya que perdieron una posición privilegiada y fueron obligados a adoptar políticas más restrictivas, que no se adecuaban a la capacidad de sus economías. Aunado a esto surge la figura de los TLC que son aún más restrictivos y exigentes en la medida que son negociados bilateralmente para obtener mayores concesiones.

Un TLC es un acuerdo de tipo comercial ya sea de forma bilateral o multilateral; además, es un instrumento de cooperación pacífica y de apertura comercial, que inician los estados con el firme objetivo de promover una dinámica comercial, impulsando así su crecimiento económico. "Dentro de la Convención de Viena de 1969 se definió como tratado: a todo acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular"⁴⁶.

Los tratados en un primer momento fueron el medio para consolidar nuevos lazos de cooperación, pero persiste la duda ¿hasta dónde estos pueden ser un mecanismo de diversificación comercial que aliente el crecimiento?

En teoría los TLC pueden impulsar el acceso a nuevos mercados como medio de regulación del intercambio comercial, en la medida que fomenten cambios en las reformas estructurales y establezcan nuevas formas para atraer así inversión extranjera directa,

⁴⁶ La Convención de Viena de 1969 fue el instrumento que dio mayor importancia y con el que se codificó un régimen para los Tratados los cuales son firmados por los Estados y regidos por el derecho internacional; tienen por principios el libre consentimiento, la buena fe y la norma "pacta sunt servanda" logrando con ella mantener los propósitos de la ONU, es decir, fomentar entre las naciones relaciones de amistad y de cooperación internacional www.derechos.org/nizkor/ley/viena.html.

promoviendo el mejoramiento del aparato productivo y aumentando el número de transacciones entre los países contratantes, es decir, elevar la cantidad de exportaciones e importaciones, lo que podría traducirse en una diversificación comercial exitosa. Un TLC puede alentar el crecimiento comercial de las partes contratantes en la medida en que dicho acuerdo no se contraponga a las políticas internas de cada país, sino sea solamente un instrumento complementario para la estrategia de desarrollo⁴⁷ de una nación, es decir que no limite ni condicione las acciones del Estado.

Los TLC han adquirido mayor importancia en la medida que han sido utilizados para destrabar temas que dentro de la OMC quedaron acotados, es decir, conlleva mayores restricciones en comparación con las políticas adoptadas por esta, como es el caso de los acuerdos de inversión, propiedad intelectual y servicios. Algunos autores como Wade señalan las diferencias y limitaciones impuestas dentro de la OMC y los TLC.

Shadlen, en particular, argumenta que en ambos acuerdos el precio a pagar por obtener mayor acceso a los mercados de los países desarrollados consiste en sacrificar muchas herramientas importantes y tradicionales en el desarrollo de políticas comerciales como puede ser el proteger a las industrias nacientes y aplicar mayores medidas arancelarias.

Al firmar los TLC los países adquieren mayores obligaciones y las condiciones suelen ser más favorables para los países desarrollados⁴⁸.

Shadlen señala que los países se rigen por sus obligaciones como miembros de la OMC y se les garantizan derechos y oportunidades para utilizar ciertos instrumentos de política diseñados para crear nuevas formas de producción, alterar las ventajas comparativas, y conseguir una movilidad ascendente en el orden económico internacional, es decir, un mayor desarrollo.

Por el contrario, los acuerdos bilaterales y multilaterales (TLC) fomentan la especialización y la búsqueda de la competitividad a través de la explotación de las ventajas competitivas ya existentes. De ahí que ambas instituciones promuevan un mayor

⁴⁷ Ken Shadlen. en su artículo acerca del “*Exchanging development for market access? Deep integration and industrial policy under multilateral and regional-bilateral trade agreements*”, define el término de *Estrategias de desarrollo* como el conjunto de instrumentos destinados para aprovechar y generar nuevas ventajas comparativas.

⁴⁸Robert Hunter Wade, *op cit.*, pág. 632.

o menor grado de integración y faciliten u obstaculicen el comercio internacional a partir de sus reglas comerciales ⁴⁹

Shadlen menciona que los acuerdos comerciales a nivel regional o bilateral encarnan una intensificación de las líneas de la OMC ya que implican una base más completa. En el caso del acuerdo de inversión (TRIMS), los TLC tienden a abarcar más sectores y actividades con respecto a la inversión pues la concepción en los acuerdos bilaterales tiende a ser más amplia ya que los miembros están obligados a cumplir reglas e informar sobre el tipo de inversión que desean realizar; toda empresa trasnacional debe apegarse a las normas y cláusulas del TRIMS.

En materia de inversión los TLC abarcan el área de servicios, los flujos financieros así como las obligaciones, límites y derechos que tienen los estados. Los empresarios extranjeros pueden invertir en la mayoría de los sectores o áreas económicas. Shadlen señala que los acuerdos comerciales como los TLC no sólo tienen por objetivo eliminar las barreras a la inversión, sino dar protección a la inversión extranjera, dotándolas de concesiones y permisos, de ahí la figura de dar trato nacional a cualquier empresa extranjera que entre al país. Se limita así la capacidad del Estado para regular los flujos de inversión.

Otro caso importante de mayor restricción dentro de los TLC en comparación con la OMC es la figura de la propiedad intelectual que en el apartado anterior describí. La propiedad intelectual juega un papel importante dentro del comercio actual ya que puede favorecer o limitar el desempeño de una economía.

La gestión de la propiedad intelectual ha sido uno de los pilares de las estrategias nacionales de desarrollo, ya que puede afectar el desarrollo tecnológico. Las patentes son la forma fundamental en que se expresa la figura de la propiedad intelectual y que confiere derechos más o menos limitados de monopolio a los propietarios⁵⁰.

Hay que recordar que la figura de la patente depende de la autorización del Estado y es otorgada por determinada temporalidad, al término de dicho periodo la patente entra en el dominio público. La función de las patentes dentro de la propiedad intelectual es otorgar

⁴⁹ Ken Shadlen. "Exchanging development for market access?.." op cit., *Review of International Political Economy*, N° 41, USA, December 2005 pág. 752. Traducción de la autora.

⁵⁰ Ken Shadlen. "Globalization, Power and Integration: The Political Economy of Regional and Bilateral Trade Agreements in the Americas", *Journal of Development Studies*, Vol. 44, No. 1, 1-20, USA, Enero 2008 pág. 10. Traducción de la autora.

derechos para que el inventor pueda explotar y hacer uso exclusivo de su producto o proceso por determinado tiempo.

Para los países en desarrollo el surgimiento de la propiedad intelectual como instrumento del comercio ha sido una limitante, ya que su capacidad para registrar patentes es mucho menos significativa que la de países como Estados Unidos, por lo cual el acuerdo sobre la propiedad intelectual (TRIPS) dentro de la OMC reduce sustancialmente el margen de maniobra de los países en desarrollo, particularmente cuando los TLC se suscriben con países avanzados los cuales tienen mayor capacidad de innovación porque el plazo de las patentes puede ser más largo dentro de un TLC, lo cual se traduce en un obstáculo para los países en desarrollo. Con ello sube el precio del conocimiento para los países en desarrollo y dificulta que estos tengan acceso a los beneficios del desarrollo tecnológico⁵¹.

Como observamos, los acuerdos y regulaciones que se dieron dentro de la OMC tenían por objetivo regular el comercio de una forma más integral. La integración dentro de los TLC, como se ha visto, conlleva mayores implicaciones, ya que estos instrumentos son un acto soberano que contempla un compromiso que se debe cumplir; la capacidad de los países en desarrollo dentro de un tratado puede ser limitada en la medida en que no cuenta con una estructura industrial adecuada así como una capacidad negociadora frente a terceros países.

La mayoría de los países en desarrollo sobre todo los de América Latina han utilizado los tratados de libre comercio como estrategia para abrirse nuevos mercados, sin contemplar las desventajas que pudieran tener frente a los países desarrollados, principalmente Estados Unidos tomando en cuenta la posición geográfica. Ello significa que los países en desarrollo tienen que renunciar a instrumentos (proteccionistas, arancelarios) que promuevan la industrialización y el desarrollo de ventajas comparativas como pago para acceder a estos mercados.

Estados Unidos se ha beneficiado de dichos tratados porque exige un trato preferencial además de apertura de las fronteras sin restricción alguna. Sin duda éste ha logrado una gran capacidad de negociación frente a terceros países, esto se ve reflejado en los tratados que ha suscrito que cada vez conllevan mayores exigencias.

⁵¹ Ídem., pág. 25.

Sin embargo los acuerdos de comercio, inversión, propiedad intelectual y servicios creados en el marco de la OMC han sido superados por los TLC (ya sean de manera bilateral o multilateralmente) en la medida que otorgan mayores concesiones a los países, sin importar las características internas de sus mercados.

Dentro de los acuerdos bilaterales los países desarrollados presionan a los países en desarrollo amenazando con retirar su ayuda o apoyar a otros estados para lograr que estos cedan a todas sus exigencias y así obligarlos a abrir sus fronteras.

La firma de un TLC puede generar un beneficio en la medida que no sea restrictivo y sea negociado adecuadamente para cada una de las partes contratantes. Dicho beneficio puede darse en materia de reducciones arancelarias por medio de preferencias a los productos o servicios por parte de los socios comerciales, promoviendo así una diversificación del comercio o lo que podría llamarse creación del comercio.⁵²

Se han firmado numerosos TLC entre ellos el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que significó para México el inicio de una apertura comercial que ha limitado hasta hoy en día la diversificación del mercado nacional. Algunos autores lo citan como el tratado que ha servido como modelo para acuerdos posteriores, entre otros el TLC México-Chile.

2.2 Del Regionalismo Cerrado al Regionalismo Abierto.

En los últimos siglos se ha experimentado una transición de un orden mundial westfaliano⁵³ centrado en los estados a uno en donde las regiones juegan un papel preponderante y participan más activamente dentro de los procesos de integración. El regionalismo constituye una estrategia adoptada por los estados para dirigir el proceso de integración en la economía mundial, sin perder su soberanía y mejorar la participación a escala internacional de cada país de la región; también para incrementar la influencia en las

⁵² Héctor Guillen Romo en su artículo, “De la integración cepalina a la neoliberal en América Latina” dice que la creación de comercio se da cuando se remplazan los antiguos productores con nuevas fuentes de aprovisionamiento cuyos costos de producción son más bajos, lo cual permite que algunos niveles de la integración como la unión aduanera puedan considerarse ventajosos, en los términos referente al bienestar de los productores, consumidores y el mismo gobierno, considera la creación de comercio como un efecto positivo para alentar a una mayor la integración.

⁵³ Término utilizado para referirse al nuevo orden mundial con lo cual finalizó la guerra de los treinta años, la Paz de Westfalia fue firmada en 1648 y fue el primer congreso diplomático en el cual se estableció el término de Soberanía Nacional.

organizaciones multilaterales o en las negociaciones comerciales; y promover una gestión más eficaz de las interdependencias regionales⁵⁴

Podemos ubicar dos momentos importantes del proceso de regionalismo. El primero formado en un ámbito bipolar de la guerra fría (1946-1989), caracterizado por un proteccionismo y un desarrollo interno dirigido por el Estado-nación siendo éste el actor principal, el segundo apareció en un orden mundial multipolar enmarcado por la globalización, en éste se da paso a nuevos procesos de desarrollo y cooperación económico, donde surgen nuevos actores y las organizaciones empiezan hacer una herramienta para hacer frente a los nuevos desafíos mundiales.

En este proceso se crean instituciones como la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL en 1948) la cual se fundó para contribuir al desarrollo económico de América Latina y reforzar las relaciones económicas entre los países de la región, ésta promueve el desarrollo económico y social mediante la cooperación y la integración a nivel regional y subregional.⁵⁵

La CEPAL propuso en sus inicios un modelo de desarrollo económico basado en la industrialización por sustitución de importaciones (ISI) restringiendo así las importaciones y favoreciendo el mercado interno. La CEPAL consideraba que la mejor opción para América Latina era la industrialización a fin de evitar un deterioro de los términos de intercambio. Este regionalismo cerrado se caracterizaba por un fuerte proteccionismo donde las barreras arancelarias eran un mecanismo adoptado por los países en desarrollo y el papel del Estado se centraba en alentar y proteger las nuevas industrias⁵⁶.

Las medidas adoptadas por la CEPAL en 1959 tenían por objetivo que los países latinoamericanos dejaran de ser sólo productores de materias primas y pasaran a una etapa en la cual se ampliaran los mercados nacionales por medio de un regionalismo cerrado⁵⁷. Bajo este concepto surge en 1960 la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC). Con el modelo de industrialización por sustitución de importaciones se logró que la industrialización avanzara y que los países miembros tuvieran tasas de

⁵⁴ Hettne Bjorn, "El nuevo regionalismo y el retorno a lo político". Editorial UNAM, *Revista de Comercio Exterior*. Vol 52 No. 11. México, 2002, pág. 958.

⁵⁵ La CEPAL [en línea] *Acerca de la CEPAL: Mandato y misión* Dirección URL: <http://www.eclac.org/cgi-bin/getprod.asp?xml=/noticias/paginas/9/21469/P21469.xml&xsl=/tpl/p18fst.xsl&base=/tpl/top-bottom.xsl>. Consulta: 14 de noviembre de 2011.

⁵⁶ Octavio Rodríguez, *La teoría del subdesarrollo de la CEPAL*, Editorial. Siglo XXI, México, 1980, pág. 170.

⁵⁷ Aníbal Pinto, *El pensamiento de la CEPAL y su evolución*, Editorial FE-UNAM, México, 1991, pág. 293.

crecimiento positivas. Sin embargo, a lo largo de este periodo también se dan problemas económicos derivados del mismo modelo, como los déficits comerciales crónicos, el aumento de la inflación y un endeudamiento externo que se volvía insostenible.

Con el agotamiento del modelo por sustitución de importaciones en la década de los 80 surge un nuevo modelo de regionalismo el cual se da dentro de un mundo múltipolar enmarcado en la globalización. El Estado-Nación no es ya el actor central en las relaciones internacionales sino que surgen nuevos actores que tienen que cooperar pues la economía es más abierta e interdependiente, “El regionalismo abierto fue la teorización de un proceso que se venía dando en la realidad de las relaciones económicas internacionales de América Latina, a partir de la liberalización gradual y progresiva de las economías, bajo la predominancia de los modelos neoliberales”⁵⁸.

El regionalismo abierto comprendía la liberalización comercial intrarregional, la apertura comercial selectiva hacia el exterior, el fortalecimiento de la base institucional y la participación de los actores públicos y privados en la toma de decisiones, además de una armonización de normas comerciales, regulación interna, normas laborales y de migración, mecanismos rápidos de consulta y resolución de conflictos, entre otros.⁵⁹ La CEPAL es una institución que impulsa al cambio regional a través de lazos de cooperación como los acuerdos preferenciales de apertura comercial cuyo fin es elevar la competitividad y favorecer una economía internacional más abierta.

La CEPAL proponía una transformación integral del sistema socioeconómico con base en la industrialización y en la mejora de la competitividad que favoreciera un crecimiento sostenido de las economías latinoamericanas.

El nuevo regionalismo dio paso a una reestructuración de los procesos internacionales, amplió el marco geoeconómico de actuación de los actores; es decir, al activar la dinámica de los mercados permitió que las empresas ampliaran su actividad de una escala nacional a una regional-trasnacional, eliminando la barreras comerciales y de inversión.

Los Estados vieron en este nuevo regionalismo la oportunidad de acercarse a nuevos mercados liberalizando el comercio y abriendo las fronteras al capital extranjero; lo que se llamó “desregularización competitiva” es decir, facilitar el libre movimiento de bienes

⁵⁸ Jannete Garrido Carrasco. “El nuevo regionalismo: características y diferencias” *Revista Informe Integral* Editorial. IIL-FCJS-UNLP N°47 Argentina, febrero 2008, pág. 12.

⁵⁹ Hettne Bjorn, Op cit pág. 956.

y servicios de una zona a otra⁶⁰. “Tal como se puede apreciar, los proyectos de integración económica regional son una de las opciones con que cuenta el Estado para potenciar su desarrollo económico, así como gestionar la actividad de los mercados a nivel regional”⁶¹

El objetivo central del nuevo regionalismo abierto fue el favorecer el intercambio económico entre las regiones, eliminando con ello la figura de los bloques económicos entre los países del centro vs periferia. En este regionalismo la economía de mercado es la norma de la organización político-económica de los Estados.

Este regionalismo promueve nuevas organizaciones que buscan la integración de los países en cada región, es decir, en el caso de América Latina se da la creación de múltiples organizaciones como, Comunidad del Caribe (CARICOM), Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) entre otras, cuyo principio era que todos los países latinoamericanos tuvieran una participación dentro de estos foros de cooperación con la finalidad de favorecer el desarrollo económico de la región.

Otro punto importante que se planteó en el contexto del nuevo regionalismo fue un multilateralismo, que favoreció el intercambio preferencial con acuerdos bilaterales. Estos acuerdos y tratados reflejaban la disposición de muchos países por favorecer un neoliberalismo comercial, acompañado de ciertas características tales como la diversidad, la liberalización amplia del mercado, la participación activa del sector empresarial, así como un conjunto de normas estables y transparentes que evitaran la incertidumbre respecto al acceso a nuevos mercados y principalmente el establecimiento de un arancel externo común.

Con los nuevos tratados internacionales y con los firmados con antelación se establece la cláusula de la nación más favorecida, que evita la doble tributación y otorga protección a la inversión. Podemos ver que las diferencias básicas entre el regionalismo cerrado y el abierto son las siguientes:

- Que el regionalismo abierto requiere de una liberalización comercial intra e inter regional, mientras que el cerrado favorece un proteccionismo comercial con terceros países.

⁶⁰ Rita Giacalone. *Región y regionalismo en los acuerdos de integración económica: de Latinoamérica a Sudamérica*, Editorial. The Jean Monnet Chair University of Miami, Miami Florida, 2006 pág. 4.

⁶¹ Ídem., pág. 7.

- El regionalismo abierto promueve las exportaciones como estrategia de desarrollo, mientras el cerrado funciona a través de la sustitución de importaciones para ampliar mercados y proteger la industria naciente a nivel de la región.
- El regionalismo abierto promueve la liberalización de bienes y servicios, el movimiento libre de trabajo y capital, en oposición al fuerte proteccionismo que prevaleció antes.
- Con el liberalismo comercial del regionalismo abierto surgen instituciones cuya finalidad era promover la cooperación y colaboración entre Estados, la principal organización en materia de intercambio comercial es la Organización Mundial del Comercio.
- Con el regionalismo abierto surge la colaboración entre Estados lo que favorece la formación de acuerdos comerciales.

En conclusión la evolución del proceso de regionalismo cerrado a un regionalismo abierto puede ser considerada como insuficiente ya que la derrama económica que se esperaba no fue suficiente para impulsar el crecimiento económico de los países en desarrollo. A pesar de los esfuerzos de cooperación regional considero que dentro de América Latina falta mucho por hacer para que esta región registre un mayor nivel de desarrollo comercial. La CEPAL señala que el regionalismo abierto debe estar acompañado de políticas claras que eleven las ventajas comparativas de la región y generen un liberalismo comercial favorable para los países en desarrollo como México.

2.2.1 Procesos de integración en América latina: ALAC-ALADI

Con el regionalismo abierto surgen diversas organizaciones que buscan promover una mayor cooperación a favor de un liberalismo comercial. Dentro de la región de América Latina se crean diversas instituciones cuyo objetivo principal era establecer una zona de libre comercio entre los países de la región. Esta zona permitiría acelerar el proceso de desarrollo de los Estados mediante reducciones arancelarias y tratados preferenciales entre los países miembros.

Así surge en 1960 la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) que fue la primera propuesta de integración económica latinoamericana para el desarrollo de las naciones. Dicha organización se crea en el marco del Tratado de Montevideo, tenía

como propósito crear una zona de libre comercio donde los países miembros se comprometían a eliminar gradualmente las restricciones y aranceles al comercio.

Tras el fracaso de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), en 1980 se crea la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). El Tratado de Montevideo es el marco jurídico global constitutivo y regulador de ALADI, suscrito el 12 de agosto de 1980 y estableció los siguientes principios generales: pluralismo en materia política y económica; convergencia progresiva de acciones parciales hacia la formación de un mercado común latinoamericano; flexibilidad; tratamientos diferenciales con base en el nivel de desarrollo de los países miembros; y multiplicidad en las formas de concertación de instrumentos comerciales. Esta asociación tiene por objetivo continuar e incrementar la cooperación latinoamericana⁶².

Con la ALADI se buscaba promover un desarrollo económico y social equilibrado en la región que llevara a establecer un mercado común. Una de sus funciones era la de promover y regular el comercio en la zona, así como proponer un sistema integral de apoyo para los países menos desarrollados, otorgándoles un trato diferente. La ALADI cuenta hoy en día con 12 países miembros entre los que se encuentra México como miembro externo y Chile. Esta organización propicia un mercado común latinoamericano a partir de la firma tanto de acuerdos regionales como parciales así como una preferencia arancelaria regional aplicable a los productos de origen nacional.

Una aportación favorable a las características socioeconómicas de los miembros de la región fue la introducción de preferencias arancelarias, es decir; un mecanismo que otorga preferencias según el nivel económico y de acuerdo a ciertos productos en particular.

En la estructura de la ALADI se da una clasificación de acuerdo a las características particulares de cada miembro, en la que se colocan como países desarrollados a Argentina, Brasil y México y como países en desarrollo se ubica Chile, Colombia, Perú y Uruguay.

Dentro de la dinámica de esta organización se da paso a los acuerdos que constituyen un instrumento fundamental para crear lazos de cooperación, buscando una cooperación en temas de política exterior, desarrollo social y cultural así como una

⁶² ALADI. Artículo *Misión y Estructura de la organización*. [en línea] Dirección URL: www.aladi.org consultado 10 de agosto del 2010.

concertación política viable. En particular la ALADI estableció el apoyo al programa de liberalización por medio de la cooperación bilateral o trilateral como primera instancia; de esta manera se conservaba el objetivo de crear a largo plazo un mercado común latinoamericano.

Tras varias negociaciones y siguiendo el objetivo principal de construir lazos de cooperación entre los países de la región a partir de convenios comerciales, surge el primer Acuerdo de Complementación Económica (ACE) entre México y Chile firmado en 1999, el cual abarca no sólo relaciones comerciales sino también una integración en servicios y transporte (este acuerdo se estudiará más adelante).

La firma de este acuerdo significaría el primer logro de ALADI en esta estrategia de acuerdos bilaterales. Con esto, ambos países se comprometieron a ampliar sus mercados e incrementar sus relaciones comerciales, aprovechando las ventajas comparativas de sus economías

A partir de este acuerdo, la participación de México y Chile dentro de la Asociación Latinoamericana de Integración fue más dinámica debido a las políticas de ajustes y estímulos que tuvieron sus economías. Los presidentes Carlos Salinas de Gortari de México y Patricio Aylwin de Chile propusieron diversas políticas comerciales para tratar de favorecer la diversificación de sus mercados.⁶³

En esta época ambos países inician un impulso por lograr una apertura comercial en el marco de los principios establecidos dentro de la ALADI y la intensificación de las relaciones comerciales con el exterior. Para Chile esta relación con México representó un momento estratégico tanto en lo económico como en lo político que le permitiría impulsar su mercado.

La participación de ambos países como miembros de ALADI significó un gran logro en la dinámica de interacción comercial; así mismo, la intervención de ambos gobiernos en los foros de discusión les permitió participar en otros organismos como la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), con el firme propósito de fijar las bases para lograr sanear sus economías y contribuir en el desarrollo de estrategias de cooperación entre ellos.⁶⁴

⁶³ Adriana García Dagio, *El acuerdo de complementación económica México-Chile; una opción comercial para el empresario mexicano*, Tesis de Licenciatura en Relaciones Internacionales, FCPyS. UNAM, México, 1997, pág. 37.

⁶⁴ Eduardo Ramírez Orozco. *La relación comercial entre México y Chile a través de la logística internacional* Tesis de Licenciatura en Relaciones Internacionales FCPYS UNAM, México, 2002, pág. 39.

México y Chile llevan a cabo una restructuración en sus políticas comerciales como miembros de ALADI que sirvieron para concretar la firma de 5 acuerdos de cooperación para iniciar una diversificación comercial y así alcanzar una verdadera complementación económica, la cual continuó con la celebración de la firma de múltiples acuerdos que hoy por hoy son mecanismos indispensables dentro de sus política comercial.

2.2.2 Los Tratados de Libre Comercio de México y Chile

Chile y México han experimentado cambios estructurales importantes, específicamente en su patrón de comercio internacional; ambos países pasaron de un modelo de crecimiento “hacia adentro” denominado modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) a un modelo de apertura y liberalización comercial basado en el crecimiento “hacia afuera” y en una mayor integración a los mercados internacionales de bienes y servicios.

Entre 1973 y 1989, Chile apostó fuertemente a un patrón de crecimiento hacia afuera, con un fuerte apoyo al sector privado como agente dinamizador del cambio estructural. El principal objetivo del Estado era integrar al país a la economía mundial a través de una liberalización del comercio cuyos principios fueron: la “no-discriminación” y la “neutralidad”.

El nuevo modelo económico de Chile estuvo orientado a la eliminación de barreras arancelarias y altos niveles de desgravación de aranceles. Entre 1990 y 2007, los diferentes gobiernos hicieron esfuerzos por mantener la política comercial liberalizadora, profundizando nuevas reformas arancelarias que favorecieron el intercambio comercial.

El programa de liberalización comercial de México que se intensificó principalmente de 1985 a 1987 fue uno de los de mayor alcance respecto a los de otros países en desarrollo. La mayor parte del comercio internacional de México, como se había mencionado en apartados anteriores se liberó previamente a su ingreso al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). La mayoría de las modificaciones exigidas por el GATT ya se habían realizado con anterioridad e incluso se habían excedido con el programa unilateral de liberación comercial en 1985.

Ambos países han llevado a cabo la firma de múltiples acuerdos en materia de liberalización comercial. Son los dos países con el mayor número de TLC firmados; Chile cuenta con 12 tratados comerciales firmados, siendo el primero el Tratado de Libre

Comercio que firmó con Venezuela en 1993 año en que inicia la dinámica de intercambio comercial.

Actualmente está en proceso de negociación del Tratado de Libre Comercio con Vietnam y cuenta con 7 Acuerdos de Complementación Económica⁶⁵ entre los que encontramos el Acuerdo con Mercosur. Así mismo, tiene 2 Acuerdos de Alcance Preferencia (AAP) con Ecuador y Venezuela. En el siguiente Cuadro se muestran algunos de los TLC firmados por Chile y que consideré los más representativos de la estrategia de diversificación comercial llevada por Chile.

Cuadro 4: Los Tratados de Libre Comercio firmados por Chile.

TRATADOS	N° de Norma	Publicación
COLOMBIA: Acuerdo de Libre Comercio entre Chile y Colombia, el cual constituye un protocolo adicional al Ace 24. Ministerio de Relaciones Exteriores.	Decreto N° 54	8 de mayo de 2009
AUSTRALIA: Tratado de Libre Comercio entre los gobiernos de Chile y Australia, sus anexos y cartas complementarias. Ministerio de Relaciones Exteriores.	Decreto N° 30	6 de marzo de 2009
PANAMÁ: Tratado de Libre Comercio con la República de Panamá y los acuerdos de cooperación ambiental y laboral. Ministerio de Relaciones Exteriores.	Decreto N° 25	7 de marzo de 2008
CHINA: Tratado de Libre Comercio con el Gobierno de la República Popular China. Ministerio de Relaciones Exteriores.	Decreto N° 317	23 de septiembre de 2006
Tratado de Libre Comercio con los Estados miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio. Ministerio de Relaciones Exteriores.	Decreto N° 262	1 de diciembre de 2004
COREA: Tratado de Libre Comercio con el Gobierno de la República de Corea. Ministerio de Relaciones Exteriores.	Decreto N° 48	1 de abril de 2004
ESTADOS UNIDOS: Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos de América. Ministerio de Relaciones Exteriores.	Decreto N° 312	31 de diciembre de 2003
UNIÓN EUROPEA: Acuerdo por el que se establece una asociación entre la Comunidad Europea y sus Estados miembros y Chile, suscritos en Bruselas, el 18 de noviembre de 2002. Ministerio Relaciones Exteriores.	Decreto N° 28	1 de febrero de 2003
CENTROAMÉRICA: Tratado de Libre Comercio entre Chile y Centroamérica, adoptado entre los gobiernos de las Repúblicas de Chile, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. Ministerio de Relaciones Exteriores.	Decreto N° 14	14 de febrero de 2002
MÉXICO: Tratado de Libre Comercio, sus anexos y apéndices, suscrito entre la República de Chile y los Estados Unidos Mexicanos el 17 de abril de 1998. Ministerio de Relaciones Exteriores.	Decreto N° 1.101	31 de julio de 1999
CANADÁ: Tratado de Libre Comercio y sus anexos, apéndices y notas, suscrito el 5 de diciembre de 1996 entre el Gobierno de la República de Chile y el Gobierno de	Decreto N° 1.020	5 de julio de 1997

⁶⁵ Un ACE es una alianza bilateral o multilateral que tiene como objetivo promover el máximo aprovechamiento de los factores de producción y estimular la complementación económica. Este tipo de acuerdos, a diferencia de los Tratados de Libre Comercio (TLC's) no incluyen todas las disciplinas comerciales, ni el universo de la tarifa ProMéxico [en línea] Dirección URL: http://www.promexico.gob.mx/wb/Promexico/acuerdos_para_evitar_la_doble_tributacion Consulta 14 de julio del 2011.

Fuente: Informe Biblioteca del congreso Nacional de Chile.⁶⁶

La dinámica de diversificación comercial de Chile se acentuó aún más a partir del año 2000 ya que es en este año donde se firmaron 9 Tratados con países como, China, Europa, y los Estados Unidos lo que refleja el interés de Chile por integrar su mercado con otras economías principalmente de países desarrollados. La inserción económica internacional que ha realizado Chile en las últimas décadas tiene tres modalidades: la apertura unilateral, las negociaciones comerciales multilaterales y la apertura negociada a nivel bilateral y regional

Por su parte, México inicia su apertura comercial con la firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) en 1994, durante el gobierno de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994). México ha firmado 11 tratados de libre comercio que comprenden alrededor de 43 países entre los que encontramos a Chile, Estados Unidos y Canadá así como a Japón y la Unión Europea. Cuenta también con 6 Acuerdos de Complementación Económica con Brasil, Argentina, Cuba y Mercosur, entre otros.

México ha firmado Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones con 25 países como Suiza, Holanda, Alemania y Portugal; y Acuerdos para Evitar la doble Tributación con 31 países. Este tipo de acuerdo propone evitar que el contribuyente sea gravado por impuestos de naturaleza equiparable y en un mismo periodo por dos o más jurisdicciones fiscales⁶⁷.

En el siguiente cuadro se pueden ver algunos de los TLC firmados por México y que consideré importantes en cuanto a la influencia directa que estos países ejercen sobre la economía de México. El más relevante es sin duda el TLCAN.

⁶⁶ Congreso Nacional de Chile. *Los tratados de libre comercio suscritos por Chile*. [en línea] Dirección URL. www.bcn.cl. Consultado: 7 de agosto de 2010.

⁶⁷ Página oficial de Proméxico. *Los Tratados de Libre comercio firmados por México*. [en línea] Dirección URL. <http://www.promexico.gob.mx/>. Consulta 6 de junio de 2011.

Cuadro 5. Los Tratados de Libre Comercio firmados por México.

TRATADO	MIEMBROS	PUBLICACIÓN	ENTRADA EN VIGOR
TLC	Japón	17 de Septiembre 2004	Abril del 2005
TLC	Uruguay	25 de junio 2004	15 de julio 2004
TLC México-AELC	Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza	29 de junio de 2001	1 de julio de 2001
TLC México-TN	El Salvador, Guatemala y Honduras	14 de marzo de 2001	15 de marzo de 2001 con El Salvador y Guatemala y 1 de junio de 2001 con Honduras.
TLC México-Israel	Israel	28 de junio de 2000	1 de julio de 2000
TLCUEM	Unión Europea	26 de junio de 2000	1 de julio de 2000
TLC México-Chile	Chile	28 de julio de 1999	1 de agosto de 1999
TLC México-Bolivia	Bolivia	11 de enero de 1995	1 de enero de 1995
TLC México-Costa Rica	Costa Rica	10 de enero de 1995	1 de enero de 1995
TLC-G3	Colombia y Venezuela	9 de enero de 1995	1 de enero de 1995
TLCAN	Estados Unidos y Canadá	20 de diciembre de 1993	1 de enero de 1994

Fuente: Informe Secretaría de Economía México.⁶⁸

Como vemos ambos países han sido activos en su política exterior para implementar medidas liberalizadoras. Éstos han buscado consolidar nuevos lazos de cooperación con el fin de diversificar sus mercados. Sin embargo, Chile ha sido más exitoso ya que ha logrado tener una balanza comercial favorable a su economía, mientras México tiene un déficit

⁶⁸ Secretaría de Economía [en línea] Dirección URL: http://www.economia-snci.gob.mx/sphp_pages/faqs/mex/neg_com_mex.php Consultado 11 de agosto de 2010.

comercial con la mayoría de sus socios comerciales, como resultado de su dependencia comercial con Estados Unidos lo cual se ha convertido en un obstáculo para el desarrollo de nuestro país.

Capítulo 3: Los TLC de México y sus efectos en la Diversificación Comercial.

En este capítulo se analizarán algunos efectos de la firma de los TLC como estrategia de desarrollo para diversificar el comercio nacional y si éste ha tenido efectos positivos o negativos para el desarrollo económico; se estudiará el principal tratado suscrito por nuestro país, es decir el TLCAN, cómo ha evolucionado el intercambio de bienes y servicios a partir de la firma de este tratado, cuáles han sido las ventajas o desventajas de México frente a Estados Unidos y Canadá, y a 16 años de su entrada en vigor, hacia dónde va el tratado.

También se revisará de una manera muy general el tratado firmado con Chile y el Tratado con el Triángulo del Norte, con la finalidad de observar cuál es la presencia que tiene México con sus países vecinos, tomando en consideración que ambos tratados son firmados con países de América Latina con los cuales México ha llevado una relación diplomática cordial.

3.1 Introducción

Como se analizó en el capítulo anterior, México es uno de los países de América Latina con el mayor número de tratados suscritos. En este subcapítulo desglosaré con más detalle el tipo de convenios que ha firmado, que ámbitos abarca, cuántos ha firmado con países de América Latina y cuáles son los más importantes para el desarrollo económico del país.

En total México ha suscrito con países de América Latina 11 tratados de tipo comercial, 6 acuerdos de complementación económica (ACE), entre los que se encuentran los de Bolivia, Argentina, Brasil y Perú; cuenta con un total de 27 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de la Inversión (APPRIS). Además tiene un acuerdo para fortalecer la asociación económica con Japón (AAE) así como varios acuerdos en materia de Doble Tributación.

Hay otros sectores en los cuales México también ha firmado tratados; en materia ambiental encontramos en total más de 77 tratados, de los cuales 18 se firmaron con

Estados Unidos. La década de los noventa fue la más productiva en esta materia ya que en ésta se registra el mayor número de acuerdos (40); entre éstos se encuentra el “Acuerdo sobre el establecimiento de la Comisión de Cooperación Ecológica fronteriza y el Banco de Desarrollo de América del Norte (1993)” el “Protocolo de Kyoto de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (1997)” el “Acuerdo sobre el Proyecto de Protección del Medio Ambiente y la Competitividad Industrial (1999)” y el “Protocolo de Cartagena sobre seguridad de la Biotecnología del Convenio sobre la Diversidad Biológica (2000)”⁶⁹

México también ha formado parte de diversos foros multilaterales los cuales ha utilizado para crear lazos de cooperación con países de la región; ha firmado un total de 6 tratados de libre comercio con países de América Latina así como 4 acuerdos de complementación económica lo que refleja el interés de concretar la firma de tratados dentro de la agenda política del país.

Dentro de estos Tratados se encuentra el TLCAN firmado con Estados Unidos y Canadá en 1994, siendo este el más importante por la magnitud de las economías involucradas y las negociaciones de desgravación. La cercanía geográfica de México con Estados Unidos ha permitido que sea nuestro principal socio comercial al cual se destina más de 90% de nuestro comercio.

El TLC con Chile es significativo porque éste es el segundo país con el mayor número de Tratados firmados, lo que para el presente trabajo de tesis servirá para comparar cómo los TLC han servido a estas economías para alcanzar una diversificación comercial y si es que ésta se ha logrado; y por último revisaré el caso del TLC y el Triángulo del Norte (Guatemala, Honduras y el Salvador) ya que México comparte frontera con Guatemala y geográficamente la cercanía con estos países puede favorecer el intercambio comercial de bienes y servicios. Veremos en qué medida México ha aprovechado cada uno de sus tratados para exportar sus productos y así tratar de diversificar su comercio.

⁶⁹ Secretaría de Relaciones Exteriores, *Tratados celebrados por México*, [en línea] Dirección URL. <http://sre.gob.mx/tratados/>; Secretaría de Gobernación, Guía de tratados promulgados y otros instrumentos internacionales vigentes suscritos por México, Segob, México, 2010.

3.2 Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) Objetivos.

Durante el gobierno de Carlos Salinas de Gortari, tras varias negociaciones se firma el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá el cual entró en vigor el 1° de enero de 1994. El objetivo era establecer una zona de libre comercio⁷⁰ en la región para beneficiar el libre intercambio de bienes y servicios.

Este tratado contempla múltiples disposiciones en materia comercial, ambiental, de inversión y solución de controversias, laboral, entre otras.

Es importante recordar que el principal beneficio que otorga un TLC para los miembros es un trato preferencial en materia arancelaria, aunque la disminución arancelaria se daría en diferentes niveles y periodos, supeditada a las características del sector del que proviene cada bien.

Las negociaciones del TLCAN tienen sus antecedentes desde 1990, cuando el gobierno norteamericano como condición para la firma del TLC exigía que “México abriera su mercado a los productos estadounidenses así como que otorgará mayores facilidades a la inversión extranjera norteamericana,”⁷¹ por lo que implícitamente se estaba obligando al gobierno mexicano a modificar su Constitución sobre todo respecto al artículo 27°, en el cual describe las características de la propiedad de tierras.

Este artículo era el principal obstáculo para los inversionistas extranjeros por lo que se presionó para modificarlo. En un par de años el gobierno de Carlos Salinas de Gortari logró modificar las leyes mexicanas con el apoyo del congreso en ese entonces dirigido en su mayoría por representantes del PAN y el PRI.

Algunas de las leyes que fueron modificadas para favorecer la inversión extranjera fueron la Ley Aduanera y la Ley de Inversiones Extranjeras, así como programas en materia de desregularización.

Para 1992 todo estaba listo para la firma del tratado, sin embargo éste estuvo a punto de no suscribirse tras el cambio de gobierno en Estados Unidos dirigido entonces

⁷⁰ El Artículo XXIV del GATT definió el término de **zona de libre comercio** como el área entre dos o más países entre los cuales se suprimen paulatinamente las trabas aduaneras, es decir, se eliminan los aranceles aduaneros y de otra índole manteniendo cada Estado miembro la propia política comercial y aranceles aduaneros propios frente a terceros Estados.

⁷¹ Arturo Ortiz Wadgymar. *El comercio Exterior en la Economía Mexicana*, Fundamentos Teóricos Históricos, Análisis de la situación actual: Perspectivas y Propuestas para el siglo XXI, Tesis de Doctorado en Economía, Editorial FE UNAM, México. 2007, pág. 132.

por el presidente William Clinton quién aprovechó las circunstancias para exigir nuevas condiciones al gobierno mexicano y así crear “Acuerdos Paralelos”.

Estos acuerdos negociados entre los países miembros fueron el Acuerdo de Cooperación Ambiental de América del Norte (ACAAN) y el Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte (ACLAN), que representaba una ampliación al tratado.

El TLCAN se aprobó después de largos debates por parte del congreso norteamericano, con una votación de 234 votos a favor y 200 en contra; en el Senado se registró un total de 61 votos a favor y 38 en contra⁷².

En el documento final del tratado observamos el contenido completo enumerado por sectores, así como las reglas con las que operaría el acuerdo, las medidas y organismos creados para el adecuado funcionamiento del tratado.

En el preámbulo del Tratado se describe el objetivo general por el cual se creó dicho acuerdo, a saber, crear una zona de libre comercio de conformidad con lo dispuesto en las normas del GATT y que permitiera el acceso inmediato al mercado de los países miembros.

Los fines perseguidos por los gobiernos de los Estados Unidos, México y Canadá dentro del TLCAN se enumeran en los siguientes términos:

- Reafirmar los lazos especiales de amistad y cooperación entre sus naciones;
- *Contribuir* al desarrollo armónico, a la expansión del comercio mundial y a ampliar la cooperación internacional;
- *Crear* un mercado más extenso y seguro para los bienes y los servicios producidos en sus territorios;
- *Reducir* las distorsiones en el comercio;
- *Establecer* reglas claras y de beneficio mutuo para su intercambio comercial;
- *Asegurar* un marco comercial previsible para la planeación de las actividades productivas y de la inversión;
- *Desarrollar* sus respectivos derechos y obligaciones derivados del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, así como de otros instrumentos bilaterales y multilaterales de cooperación;

⁷² *Crónicas del Gobierno de Carlos Salinas de Gortari 1988-1994*, Presidencia de la República. Editorial. FCE, México. 1994, pág. 324.

- *Fortalecer* la competitividad de sus empresas en los mercados mundiales;
- *Alentar* la innovación y la creatividad y fomentar el comercio de bienes y servicios que estén protegidos por derechos de propiedad intelectual;
- *Crear* nuevas oportunidades de empleo, mejorar las condiciones laborales y los niveles de vida en sus respectivos territorios;
- *Emprender* todo lo anterior de manera congruente con la protección y la conservación del ambiente;
- *Preservar* su capacidad para salvaguardar el bienestar público;
- *Promover* el desarrollo sostenible;
- *Reforzar* la elaboración y la aplicación de leyes y reglamentos en materia ambiental;
- y
- *Proteger*, fortalecer y hacer efectivos los derechos fundamentales de sus trabajadores⁷³

En cuanto a los objetivos propios del Tratado el Artículo 102 del Capítulo Primero los enumera tomando en consideración los principios de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia:

- a) “Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y de servicios entre los territorios de las partes;
- b) Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio;
- c) Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las partes;
- d) Proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada una de las partes;
- e) Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias; y
- f) Establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado”.⁷⁴

⁷³ Secretaría de Economía, *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, [en línea] Dirección URL: www.economía.gob Consulta 22 de noviembre 2010 .

⁷⁴ Ídem.

Sin embargo, a la luz del tratado podemos ver que la intensificación del libre comercio no era el objetivo principal ya que existían objetivos implícitos por parte del gobierno mexicano para concretar la firma del TLCAN, entre los que podemos enumerar los siguientes:

- Utilizar al TLCAN como una señal para otros inversionistas extranjeros que podrían ubicarse en México y acceder al mercado estadounidense.
- Ubicar a México fue visto como el proveedor y abastecedor oficial para Canadá y Estados Unidos.
- Aplicar restricciones tanto en las políticas comerciales como financieras que implicaban trabas para el desarrollo económico de México.
- Permitir la entrada de IED sin restricción ubicando a las empresas nacionales en desventaja lo que llevaría a desplazar el mercado interno.
- Buscar mayores concesiones para los inversionistas de E.U a través de cambios a la Ley de Inversiones y reducir el rango de actividades económicas reservadas al Estado y a los mexicanos.
- Aprovechar la situación geográfica, los bajos costos laborales y una relajada regulación ambiental que tenía México.⁷⁵

Cada uno de los objetivos que enmarca el tratado presupone mayores beneficios para Estados Unidos y las empresas transnacionales que pudieron operar libremente en México, remplazando la actividad y desempeño de algunas empresas del país.

La mayoría de los objetivos explícitos del tratado se lograron a un costo muy alto para el país, traducido éste en una restructuración de leyes, en la eliminación de barreras comerciales y la eliminación de subsidios y apoyos a las empresas nacientes.

México cumplió con la mayoría de los objetivos explícitos en el tratado, otorgó a las empresas transnacionales el trato de nacional, al igual que el trato de nación más favorecida entendiendo por ésta que cuando alguno de los miembros del TLCAN llevara a cabo un convenio ya sea de tipo comercial o de servicios de forma bilateral, automáticamente éste se extendería a las otras partes.

⁷⁵ Ésta conclusión se da de la revisión previa del Tratado ver. Ídem.

La figura de la NMF se subordina a lo estipulado en el artículo XXIV del GATT, conceptos que se retomarán en el siguiente apartado cuando se haga referencia a las condiciones impuestas en materia de inversión.

El preámbulo y los 22 capítulos distribuidos en ocho partes que comprenden diversos temas de índole comercial, como son propiedad intelectual, servicios, ambiental e inversión así como un conjunto de anexos y notas conforman el documento final del TLCAN.

3.2.1 Negociaciones y principales disposiciones del TLCAN en materia Comercial, de Inversiones y Ambiental.

3.2.1.1 Sector de Inversión.

La inversión extranjera directa es definida como los flujos internacionales de capital mediante los cuales una empresa de un país crea o amplía una filial en otro país; es a grandes rasgos una inversión física.⁷⁶

La mejor estrategia para atraer inversión es la apertura comercial, la privatización de empresas públicas, la desregulación económica, así como la liberalización de los mercados financieros y el relajamiento de los requerimientos para la inversión; aunado a una estabilidad política, instituciones favorables a la realización de negocios y el tamaño del mercado, contribuye a que los países desarrollados canalicen mayores flujos de inversión.

La apertura comercial que llevó a cabo México desde la década de los ochenta, junto con las reformas económica, estaba dirigida para que el comercio se convirtiera en el motor de crecimiento, sentando las bases para impulsar una mayor participación del sector privado.

La participación en los mercados externos permitiría superar las limitaciones del mercado interno para impulsar la actividad productiva, en tanto que la apertura comercial favorecería la eficiencia de las empresas, todo lo cual fue factor determinante dentro de las negociaciones del TLCAN para incluir el tema de la inversión en el proceso de cabildeo y otorgar una mayor participación del sector empresarial en la toma de decisiones.

⁷⁶ Kugman P. y Obstfeld. *Economía internacional. Teoría y práctica*. Editorial Mc Graw Hill, Madrid, 1999, pág 124.

En la Quinta parte capitulo XI del tratado se explican las medidas para regular la inversión extranjera de cada una de las partes contratantes, es decir, se estableció la condición o principios del trato de nación más favorecida, cuya intención era facilitar la Inversión Extranjera.

“Cada una de las Partes otorgará a los inversionistas de la otra Parte trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a los inversionistas de cualquier otra Parte o de un país que no sea Parte, en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición de inversiones”⁷⁷

En este fragmento tomado del documento oficial del tratado se describen las medidas con las que operaría toda inversión extranjera que ingresara al país, otorgándole igualdad de condiciones que a un nacional, por lo cual se empleó también el término de Trato Nacional, es decir:

“Cada una de las Partes otorgará a los inversionistas de otra Parte un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a sus propios inversionistas en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición de las inversiones”⁷⁸

Con estos términos se pretendía dar certeza y confiabilidad a los inversionistas con el fin último de captar un mayor flujo de inversión extranjera que impulsara la economía nacional, respaldada por políticas públicas ajustadas a las cláusulas o principios antes mencionados. El gobierno mexicano al firmar el TLCAN otorgó mayores concesiones para que los inversionistas extranjeros pudieran trabajar e insertarse con mayor facilidad en la economía nacional.

En el documento final del TLCAN se estipula que cada uno de los miembros del tratado otorgaría a los inversionistas extranjeros un trato acorde con el derecho internacional, incluido trato justo y equitativo, así como protección y seguridad plenas. Así,

⁷⁷ Secretaría de Economía, *TLCAN* [en línea] Dirección URL:
<http://www.economia.gob.mx/swb/work/models/economia/Resource/407/1/images/tlcan1.pdf>
Consulta: 23 de Noviembre 2010.

⁷⁸ *Tratado de libre comercio de América del norte*. Texto oficial Secretaría de Economía. Editorial Porrúa, México, 1993, Pág. 241.

también dentro del Artículo 1106 del capítulo XI sección A, se describe que ninguna de las partes contratantes podrá imponer algunos requisitos en materia de inversión, lo que daría plena libertad para que los inversionistas operaran en cualquier parte del territorio. Concretamente, no se podría exigir:

- a) Exportar un determinado nivel o porcentaje de bienes o servicios;
- b) Alcanzar un determinado grado o porcentaje de contenido nacional;
- c) Adquirir, utilizar u otorgar preferencia a bienes producidos o a servicios prestados en su territorio, o adquirir bienes de productores o servicios de prestadores de servicios en su territorio;
- d) Relacionar en cualquier forma el volumen o valor de las importaciones con el volumen o valor de las exportaciones, o con el monto de las entradas de divisas asociadas con dicha inversión;
- e) Restringir las ventas de los bienes o servicios que tal inversión produce o presta en su territorio, relacionando de cualquier manera dichas ventas al volumen o valor de sus exportaciones o las ganancias que generaran divisas;
- f) Transferir a una persona en su territorio, tecnología, un proceso productivo u otro conocimiento reservado, salvo cuando el requisito se imponga o el compromiso o iniciativa se hagan cumplir por un tribunal judicial, o administrativo o autoridad competente para reparar una supuesta violación a las leyes en materia de competencia, o para actuar de una manera que no sea incompatible con otras disposiciones de este Tratado; o
- g) Actuar como el proveedor exclusivo de los bienes que produce o los servicios que presta para un mercado específico, regional o mundial⁷⁹.

En este sentido las transnacionales pretendían tener las mismas condiciones que una empresa nacional. Con ellos el gobierno mexicano en apego a este artículo en su fracción 4ta no podía ya exigir un porcentaje en materia de integración nacional, que beneficiara el desempeño de las empresas nacionales.

En materia de inversión, también surgió la figura de una autoridad encargada de solucionar las controversias entre las partes, estableciendo un mecanismo que asegurara

⁷⁹ Ídem., pág. 252.

un trato igual entre los inversionistas de las partes contratantes, así como un adecuado proceso legal dirigido por un tribunal imparcial.

Esta medida era adoptada cuando cualquiera de las partes hubiese incurrido en una violación a alguna obligación adquirida en el Tratado. Con esto y otras medidas de protección a los inversionistas, las negociaciones del TLCAN en materia de inversión lograron satisfacer las exigencias de las empresas trasnacionales siendo éstas un sector importante en la toma de decisiones.

Otra decisión importante y hasta cierto punto trascendental de las negociaciones del tratado fue el incluir dentro de los mecanismos de normatividad del comercio la cláusula de propiedad intelectual (PI), la cual surge a partir de la Ronda de Uruguay, donde se planteó esta disposición como medida de protección al conocimiento innovador.

La propiedad intelectual (PI) es entendida como los derechos otorgados al conocimiento, traducido en patentes y marcas que son resultado de la innovación y de un desarrollo tecnológico. Dicha innovación favorece una mayor competitividad.

Estados Unidos condicionó la firma del TLCAN hasta el momento en que México modificara su legislación en materia de propiedad intelectual, por lo tanto nuestro país tuvo que ajustar sus políticas a este sector para concretar la firma del tratado.

La figura de la PI quedó plasmada dentro del capítulo XVII del Tratado en el cual se establece que cada una de las partes otorgará en su territorio, a los nacionales de otra parte, protección y defensa adecuada y eficaz para los derechos de propiedad intelectual, asegurándose a la vez de que las medidas destinadas a defender esos derechos no se conviertan en obstáculos al comercio legítimo.

A grandes rasgos se buscó dar certidumbre y protección al conocimiento a través de defender la figura del derecho de autor en cualquiera de las formas de innovación llámese programas satelitales, marcas, patentes etc.

En materia de patentes el tratado estipula que “Cada una de las Partes establecerá un periodo de protección para las patentes de por lo menos veinte años, que se contarán a partir de la fecha de la presentación de la solicitud, o de diecisiete años a partir de la fecha del otorgamiento de la patente. En los casos en que proceda, cada una de las partes podrá

extender el periodo de protección con el fin de compensar retrasos originados en procedimientos administrativos de aprobación.”⁸⁰

Así mismo, se establece que cada una de las partes dispondrá de procedimientos y sanciones para castigar la violación a los derechos de propiedad en cualquiera de sus formas. Podemos decir que la PI ha estado dominada principalmente por los grandes corporativos transnacionales que han sido beneficiados por las ventajas otorgadas a la inversión.

México en este sentido no crea un gran número de patentes y no cuenta con un sistema de innovación industrial que le permita aumentar su capacidad científica y tecnológica. Por el contrario, renta tecnología que se traduce en mayores costos y una mayor dependencia de activos extranjeros, todo lo contrario a Estados Unidos y Canadá. Los sectores más productivos en los cuales se ha invertido capital extranjero a partir de la entrada en vigor del TLCAN fueron el automotriz, las cadenas comerciales, la industria maquiladora y algunos bancos entre las más importantes.

Actualmente, podemos observar los resultados de la actividad económica que llevan a cabo las empresas transnacionales, en México, en la revista *Expansión* la cual publica anualmente el listado de las 500 empresas más grandes establecidas en México. Este año publicó que “Pemex, América Móvil y Wal-Mart lideran las 10 más grandes en 2010. Entre las 500 Empresas más importantes de México, destaca la salida de Telmex y el regreso de las automotrices.”⁸¹

En este artículo observamos que los sectores más productivos del país se encuentran en el área de telecomunicaciones y servicios principalmente, sin dejar de lado a las automotrices.

3.2.1.1 Sector comercio

El objetivo central de cualquier tratado es el lograr distribuir sus bienes hacia otros mercados; el comercio es el sector base de la diversificación del mercado interno, es una transacción que consiste en la compra o venta de un bien a través de una operación que implica un trueque de un bien por otro donde el dinero adquiere un valor. Por lo tanto, el

⁸⁰ Ídem pág. 243.

⁸¹ Revista *Expansión*, “Las 500 empresas más importantes de México”, *Revista Expansión*, lunes 13 junio 2011.

comercio internacional es aquella actividad que se lleva a cabo entre dos países donde un país exporta bienes o servicios trascendiendo fronteras hacia un país importador.

En materia de comercio de bienes, el tratado, en su capítulo III, describe las características con que se llevará a cabo el intercambio de bienes entre las partes contratantes, sin olvidar los principios y cláusulas antes mencionados que rigen el TLCAN.

Durante las negociaciones del TLCAN se llegó al acuerdo de eliminar aranceles con el objetivo de facilitar la entrada y salida de bienes siempre y cuando éstos cumplieran con las medidas y normas de control de calidad.

Al respecto, el tratado estipula que “las Partes realizarán consultas para examinar la posibilidad de acelerar la eliminación de aranceles aduaneros prevista en sus listas de desgravación. Cuando dos o más de las Partes, de conformidad con sus procedimientos legales aplicables, aprueben un acuerdo sobre la eliminación acelerada del arancel aduanero sobre un bien, ese acuerdo prevalecerá sobre cualquier arancel aduanero o periodo de desgravación señalado de conformidad con sus listas para ese bien”⁸²

La desgravación arancelaria respecto al intercambio de bienes también se especifica en el documento final del tratado el cual establece dentro del Artículo 302.2 el periodo en el que se llevará a cabo la eliminación arancelaria de acuerdo al tipo de bien del que se trate y conforme a cada una de las partes. “Salvo que se disponga otra cosa en la lista de desgravación arancelaria de cada una de las partes adjunta a éste, las siguientes categorías de desgravación arancelaria se aplican a la eliminación de aranceles aduaneros por cada una de las Partes conforme al Artículo 302(2):

- a. los aranceles aduaneros sobre los bienes comprendidos en las fracciones de la categoría de desgravación A en la lista de desgravación de una Parte se eliminarán por completo y dichos bienes quedarán libres de arancel aduanero a partir del 1º de enero de 1994;
- b. los aranceles aduaneros sobre los bienes comprendidos en las fracciones de la categoría de desgravación B en la lista de desgravación de una parte se eliminarán en 5 etapas anuales iguales a partir del 1º de enero de 1994, y dichos bienes quedarán libres de arancel aduanero a partir del 1º de enero de 1998;

⁸² Secretaría de Economía, Diario Oficial de la Federación. Texto oficial del *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*.

- c. los aranceles aduaneros sobre los bienes comprendidos en las fracciones de la categoría de desgravación C en la lista de desgravación de una Parte se eliminarán en 10 etapas anuales iguales a partir del 1º de enero de 1994, y dichos bienes quedarán libres de arancel aduanero a partir del 1º de enero de 2003;
- d. los aranceles aduaneros sobre los bienes comprendidos en las fracciones de la categoría de desgravación C+ en la lista de desgravación de una Parte se eliminarán en 15 etapas anuales iguales a partir del 1º de enero de 1994, y dichos bienes quedarán libres de arancel a partir del 1º de enero de 2008; y
- e. los aranceles aduaneros sobre los bienes comprendidos en las fracciones de la categoría de desgravación D en la lista de desgravación de una parte continuarán recibiendo trato libre de impuestos.

En cada una de estas disposiciones se buscó dar un trato de nación favorecida a los países miembros promoviendo una mayor cooperación entre ellos en materia de comercio de bienes, al entrar en vigor dicho tratado el incremento comercial entre estas tres naciones fue notorio. Si hablamos a nivel macro de los alcances del TLCAN se observan mayores exportaciones e importaciones entre los países socios, es decir, a 16 años de la firma de este tratado el comercio se ha duplicado.

Cuadro 6: Exportaciones e Importaciones de México con los países del TLCAN.

(Millones de dólares)		Exportaciones					Importaciones				
Países TLCAN	Año de entrada en vigor	Año previo entrada en vigor	Partic. %	2010	Variación %	Partic. %	Año previo entrada en vigor	Partic. %	2010	Variación %	Partic. %
Estados Unidos	1994	9,658.4	82.1	64,931.8	572.3	79.5	10,988.3	71.4	40,663.5	270.1	50.9
Canadá	1994	298.2	2.5	2,483.9	732.9	3.0	236.8	1.5	2,108.9	790.7	2.6
TOTAL		9,956.6	84.6	67,415.8	577.1	82.5	11,225.1	73.0	42,772.4	281.0	53.5

Fuente: Secretaría de Economía con datos del Banco de México⁸³

Como se observa en el cuadro anterior, la actividad comercial entre los países miembros del TLCAN a 16 años de entrar en vigor dicho tratado se ha incrementado, los movimientos

⁸³Secretaría de Economía, *Relación comercial México- TLCAN* [en línea] Dirección URL.

http://www.economia.gob.mx/swb/work/models/economia/Resource/400/1/images/nvos_cuad_resumen/TOTAL.xls
Consulta: 22 de noviembre de 2010.

de intercambio en materia de exportación e importación de bienes se han multiplicado por más de seis las exportaciones y por más de cuatro las importaciones reflejando una constante interacción entre estas economías. Desde 1994 la dinámica comercial de México con estos países ha logrado profundizarse acelerando con ello la práctica de libre comercio.





3.2.1.3 Sector Ambiental.

El tema Ambiental no se encuentra puntualizado como tal dentro del documento final del tratado salvo algunas disposiciones en materia de inversión que describiré más adelante. Sin embargo, como ya había mencionado a la par del tratado se firmaron dos “Acuerdos Paralelos” uno de ellos en materia ambiental denominado Acuerdo de Cooperación Ambiental de América del Norte (ACAAN).

Este acuerdo pretendía garantizar la aplicación de las leyes de salvaguarda del medio ambiente, así como alentar la protección y el mejoramiento del mismo en los territorios de los países miembros.

Las partes contratantes acordaron trabajar en un marco de cooperación para dar solución y atender las preocupaciones ambientales de la región. Dentro de este acuerdo se creó una Comisión especializada para la Cooperación Ambiental (CCA) con el propósito de contribuir a prevenir posibles conflictos ambientales derivados de la relación comercial y promover la aplicación correcta y adecuada de las leyes ambientales de cada país.⁸⁴

Los gobiernos de Estados Unidos, Canadá y México tomando en cuenta la importancia de conservar, proteger y mejorar el medio ambiente como elemento esencial para alcanzar el desarrollo sustentable plasmaron dentro del ACAAN objetivos claros como:

-  Promover medidas ambientales efectivas y económicamente eficientes;
-  Promover políticas y prácticas para prevenir la contaminación.
-  Apoyar las metas y los objetivos ambientales del TLC;
-  Alentar la protección y el mejoramiento del medio ambiente en territorio de las Partes, para el bienestar de las generaciones presentes y futuras;

⁸⁴ Office of the United States Trade Representative (USTR) [en línea] Dirección URL: <http://www.cec.org>, Consultado: 24 de Agosto de 2011.

- ✚ Incrementar la cooperación entre las Partes encaminada a conservar, proteger y mejorar aún más el medio ambiente, incluidas la flora y la fauna silvestres etc.⁸⁵

Estos son sólo algunos de los objetivos especificados en el documento final del ACAAN los cuales describe el interés de los países miembros por atender las problemáticas ambientales. Dentro de este acuerdo las partes se comprometieron adoptar cuanta medida sea necesaria para proteger el medio ambiente y modificar sus leyes para incorporar todo tipo de recomendación hechas por las comisiones especializadas.

También acordaron crear inspectores y difundir publicaciones con respecto a medidas y acciones tomadas para proteger el medio ambiente. Dentro de este acuerdo se contemplaron asimismo sanciones para las partes que violaran o infringieran las leyes en materia ambiental así como el acuerdo mismo.

A lo largo del acuerdo se detalla el proceso para la solución de controversias en materia ambiental conformada por la Comisión para la Cooperación Ambiental. La CCA trabaja con dos objetivos específicos; la búsqueda de la sustentabilidad ambiental en mercados verdes y la protección regional del medio ambiente.⁸⁶

Ésta funciona a través cuatro áreas principales de trabajo las cuales son complementadas por una serie de proyectos y programas, estas áreas son:

- Conservación de la biodiversidad
- Medio ambiente, economía y comercio
- Legislación y políticas ambientales
- Contaminantes y salud

A partir de estas áreas se estudian las medidas adecuadas para asegurar la protección y el buen funcionamiento del sector ambiental en la región de América del Norte. El acuerdo formal del TLCAN contempló desde sus negociaciones cierto vínculo con acuerdos pactados con antelación a la firma del tratado en materia ambiental con los que existía una compatibilidad y una extensión del compromiso adquirido.

El artículo 103 define que “En caso de incompatibilidad entre tales acuerdos y el presente Tratado, éste prevalecerá en la medida de la incompatibilidad, salvo que en el

⁸⁵ *Ibíd.*

⁸⁶ Tomado de la página oficial del CCA.[en línea] Dirección URL: <http://www.cca.org> Consulta 3 de julio de 2011.

mismo se disponga otra cosa.” Los tratados que conllevan una relación con el TLCAN en materia ambiental firmados antes de la entrada en vigor de éste son los siguientes:

- La Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Flora y Fauna Silvestres, celebrada en Washington el 3 de marzo de 1973, con sus enmiendas del 22 de junio de 1979;
- El Protocolo de Montreal Relativo a las Sustancias Agotadoras de la Capa de Ozono, del 16 de septiembre de 1987, con sus enmiendas del 29 de junio de 1990;
- El Convenio de Basilea sobre el Control de los Movimientos Transfronterizos de los Desechos peligrosos y su Eliminación, del 22 de marzo de 1989 a su entrada en vigor para México, Canadá y Estados Unidos.
- El Acuerdo entre el Gobierno de Canadá y el Gobierno de Estados Unidos de América en lo Relativo al Movimiento Transfronterizo de Desechos Peligrosos, firmado en Ottawa el 28 de octubre de 1986.
- El Convenio entre los Estados Unidos Mexicanos y los Estados Unidos de América sobre Cooperación para la Protección y Mejoramiento del Medio Ambiente en la Zona Fronteriza, firmado el 14 de agosto de 1983 en La Paz, Baja California Sur⁸⁷.

Implícitamente el TLCAN hace referencia a la protección del medio ambiente dentro de los términos relacionados a la inversión. En este sentido el artículo 1114 del tratado dispone que:

“Las Partes reconocen que es inadecuado alentar la inversión por medio de un relajamiento de las medidas internas aplicables a salud o seguridad o relativas a medio ambiente. En consecuencia, ninguna parte debería renunciar a aplicar o de cualquier otro modo derogar, u ofrecer renunciar o derogar, dichas medidas como medio para inducir el establecimiento, la adquisición, la expansión o conservación de la inversión de un inversionista en su territorio. Si una parte estima que otra ha alentado una inversión de tal manera, podrá solicitar consultas con esa otra parte y ambas consultarán con el fin de evitar incentivos de esa índole”⁸⁸.

⁸⁷ *Tratado de libre comercio de América del norte*: Texto oficial Secoff. Editorial Porrúa, México, 1993, pág. 314.

⁸⁸ *Ibidem.*, pág. 316.

Con ello el tema ambiental quedó integrado en las negociaciones del TLCAN y en la creación del ACAAN siendo este un tema relevante para el buen desempeño del intercambio comercial entre los países miembros.

3.2.1.4 Disposiciones en materia de Solución de Controversias.

Otro punto importante de todo tratado es la creación de mecanismos que regulen y hagan cumplir lo acordado en el tratado, por lo cual dentro del TLCAN surge la figura de la comisión sobre la Solución de Controversias, la cual busca dar certeza, equidad y seguridad a las partes contratantes. Dicha comisión está creada por un representante de cada país así como árbitros especializados en cada tema y las resoluciones que emita dicha comisión son inapelables y cada parte debe acatar la resolución emitida por la comisión.

Con este mecanismo se da legalidad a lo acordado y se pretende seguir los procedimientos en tiempo, es decir, se promueve la salvaguardia de la temporalidad acordada para la desgravación arancelaria.

La creación de una comisión que dé solución a los conflictos que se pudieran presentar entre las partes contratantes quedó estipulada dentro del capítulo XX del tratado donde se describen las funciones que llevará a cabo dicha comisión, entre las que se encuentran las siguientes:

- (a) Supervisar su puesta en práctica;
- (b) Vigilar su ulterior desarrollo;
- (c) Resolver las controversias que pudiesen surgir respecto a su interpretación o aplicación;
- (d) Supervisar la labor de todos los comités y grupos de trabajo establecidos conforme a este Tratado, incluidos en el Anexo 2001.2; y
- (e) Conocer de cualquier otro asunto que pudiese afectar el funcionamiento del Tratado.⁸⁹

En este artículo también se definen los periodos de reunión de dicha comisión los cuales se fijaran una vez al año como mínimo. La comisión será presidida sucesivamente por

⁸⁹ *Ibidem.*, pág. 315.

cada una de las Partes y estará integrada por un secretariado, el cual a su vez será conformado por secciones nacionales de cada una de las partes. Estos secretariados serán apoyo para las labores de la comisión. A lo largo de este capítulo se detallan los procedimientos y periodos para dar respuesta a las solicitudes y demandas de cualquiera de las partes.

La comisión también tiene la capacidad de solicitar asesoría de expertos así como crear grupos de trabajo y comités especialistas en cada área como son aduanas, comercio de bienes, servicios financieros, automotrices, telecomunicaciones, reglas de origen, entre otros que faciliten la solución de controversias.

Como mencionaba antes las medidas o resoluciones emitidas por la comisión deberán cumplirse en apego a lo dispuesto en el tratado y a las decisiones de los secretariados. El cumplimiento de las resoluciones se llevará a cabo en el periodo determinado por la misma comisión o las comisiones de cada sector económico.

3.2.2 Resultado en materia de Comercio e Inversión.

Habiendo entrado en vigor el TLCAN ya con los objetivos y principios acordados entre las partes y habiendo estudiado los procedimientos adecuados para realizar el intercambio de bienes y servicios en cada uno de los territorios y, dependiendo del sector económico del que se trate, los países involucrados comenzaron a promocionar e incentivar el aumento en los flujos comerciales y de inversión siendo éstos sectores claves en la economía interna de cada país.

EL TLCAN trajo consigo nuevos mecanismos a la regulación del comercio y la inversión. México dio mayor acceso a productos y servicios extranjeros otorgándoles concesiones y privilegios como a un nacional.

En los siguientes subcapítulos describiré la evolución que ha traído consigo el TLCAN en el sector de comercio internacional así como en inversión extranjera llevada a cabo entre México, Estados Unidos y Canadá. El TLCAN significó para México un gran proceso de transformación interna para lograr acceder al mercado norteamericano.

Al entrar en vigor el TLCAN los flujos comerciales aumentaron considerablemente. También las inversiones poco a poco se colocaron en el mercado interno; sin embargo, el intercambio entre las tres naciones no era equitativo, la disparidad de las economías ha sido una desventaja para lograr un crecimiento comercial más justo.

El intercambio comercial entre México y Estados Unidos se incrementó logrando sobre todo en el sector petrolero y la industria maquiladora.

Los primeros resultados del tratado en materia comercial muestran que durante los 9 años previos al TLCAN, el comercio de México con Estados Unidos era del 76.07% y durante los 10 primeros años del TLCAN este promedio subió a 78.61%, es decir aumentó un poco más de 2.5 puntos porcentuales. Llegó hasta 81.07% en el año de 1999, pero ha ido disminuyendo a causa de las crisis económicas presentes en Estados Unidos y al estancamiento económico que ha sufrido en últimos años⁹⁰.

Por otro lado, en materia de inversión los flujos de capital extranjero se incrementaron notablemente con la entrada en vigor del TLCAN. El cap. XI de este tratado, además de liberalizar el flujo de la inversión extranjera en los tres países miembros, respondió directamente a los intereses de los inversionistas y empresarios.

La inversión norteamericana que entró a México se dirigió principalmente al sector manufacturero, las comunicaciones, servicios financieros y al transporte absorbiendo más del 90% de sus flujos de inversión entre 1999 y 2002.⁹¹ La inversión norteamericana comenzó a participar activamente en la economía mexicana, sobre todo en la privatización de empresas públicas o en la adquisición de negocios privados.

Como resultado del TLCAN se observan avances paulatinos en materia comercial y de inversión y los mandatarios de los tres países llevan a cabo nuevas negociaciones para intensificar las relaciones comerciales y ampliar las oportunidades económicas de la región. Se crea así la “Alianza para la Seguridad y Prosperidad en América del Norte (ASPAN)”⁹² el 23 de marzo del 2005.

Esta Alianza tiene por objetivo construir nuevos espacios de cooperación, dotar de mayor seguridad a la región, hacer más competitivas a las empresas y darle solidez a las economías parte. Una acción importante que surge del ASPAN es que dentro de esta

⁹⁰ Grupo de Trabajo INEGI, Banco de México, SHCP, SECOFI Tomado de BIE-INEGI/sector externo/balanza comercial por zonas geográficas y principales países.

⁹¹ Witker Jorge y Jaramillo Gerardo *Régimen Jurídico del Comercio exterior de México del GATT al Tratado Trilateral de Libre Comercio*. Editorial IIJ-UNAM, México, 1991, pág. 436.

⁹² Esta Alianza tiene como trasfondo fortalecer el modelo de integración subordinada a los intereses de Estados Unidos, el ANPAN tiene como antecedente principal los ataques “terroristas” hacia EU en septiembre del 200; pretende integrar un nuevo sistema de protección para la economía y la seguridad de la región, busca lograr una mayor eficiencia y coordinación de los países miembros para promover un mayor crecimiento económico. A grandes rasgos el ASPAN pretende profundizar la integración entre los países del TLCAN.

alianza tripartita se permite que dos países, de manera bilateral, avancen en un tema de su interés, abriendo el camino para que el tercero se sume más adelante.

Los ejes de acción de esta Alianza favorecen el intercambio comercial y de inversión aunque de éste último de forma indirecta y lo hacen a través de dos marcos de acción.

Por un lado, encontramos la Agenda para la Prosperidad, la cual promoverá el crecimiento económico, la competitividad y la calidad de vida en América del Norte y por el otro está la Agenda para la Seguridad, la cual tenderá a implementar nuevas estrategias que protejan a la región de posibles amenazas.

Hay que recordar que la iniciativa de esta nueva Alianza se da a partir de los atentados del 11 de Septiembre en Estados Unidos, por lo cual un sector importante para los tres países miembros del TLCAN es brindar protección y seguridad a la región principalmente en las zonas fronterizas.

En la agenda de prosperidad que es la que compete al intercambio comercial se plantearon como ejes prioritarios el aumentar la productividad, reducir los costos del comercio y mejorar la calidad de vida. En este sentido plantea reducir los costos para las empresas, los productores y los consumidores de América del Norte y maximizar el comercio de bienes y servicios a través de la frontera⁹³.

Con esto los mandatarios buscaban estimular aún más el comercio transfronterizo evitando la imposición de nuevas barreras comerciales. Esta alianza profundizaría los lazos de integración económica y comercial entre México, Estados Unidos y Canadá⁹⁴

Para muchos especialistas el ASPAN es visto como una forma perjudicial para la economía de México ya que incrementaría su dependencia con Estados Unidos. Dentro de esta Alianza se plantea profundizar y ampliar las garantías otorgadas a los inversionistas extranjeros y promover una liberalización del mercado financiero, con lo que se da total libertad a los empresarios extranjeros de invertir su capital en el mercado bursátil.

Tanto en materia comercial como de inversión, el TLCAN y posteriormente el ASPAN alientan un crecimiento considerable, sin embargo las cifras de México no reflejan un desarrollo equitativo.

⁹³ Secretaría de Relaciones Internacionales [en línea] Dirección URL: http://www.sre.gob.mx/ASPAN_Consulta 16 de agosto de 2011.

⁹⁴ Ver. Anexo 2 La estructura organizacional del ASPAN donde se conformaron grupos de trabajo para cumplir los objetivos plasmados en la Agenda de seguridad y la de prosperidad.

Si bien las exportaciones Mexicanas aumentaron y la captación de inversión extranjera en México fue mayor sobretodo en sectores como la banca o la industria automotriz, también existen sectores que han sido rezagados o eliminados como la agricultura o la ganadería que en su momento fueron sectores más productivos para el mercado nacional.

En los siguientes apartados veremos cómo el sector comercial y de inversión se ha ido comportado con la entrada en vigor del TLCAN, así como las ventajas o desventajas para la economía mexicana.

3.2.2.1 Comportamiento del comercio entre los países miembros del TLCAN.

Desde 1994, cada socio del TLCAN ha experimentado un aumento en los flujos de comercio e inversión. A través de la reducción de los aranceles y las barreras comerciales, el TLCAN ha sido un instrumento clave para incrementar el comercio entre los tres países socios. México y Canadá dirigen a Estados Unidos más del 85% de sus exportaciones regionales. Entre 1994 y 2003, el crecimiento promedio anual del comercio total entre México, Estados Unidos y Canadá ha sido de 8.1% En diez años, el comercio entre los tres países miembros aumentó 117% (cerca de 337 mmd) para superar los 626 mil millones de dólares en 2003, como se puede ver en el siguiente cuadro.

Cuadro 7: Comercio trilateral México - TLCAN (1993-2003)
(Miles de millones de Dólares).

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Var. 03/02	Var. 03/93
Comercio Trilateral	288.6	338.7	375.8	418.7	475.8	507.6	567.7	659.4	615.1	603.5	626	3.70%	117%
México-EE.UU	85.2	104.3	115.5	140.5	167.9	188	215	263.5	245.2	241.4	244	1.00%	186%
México-Canadá	4	4.9	5.3	6.2	7	7.5	9,4	12.1	12	12.6	12.8	1.90%	216%

Fuente: Banxico, USDOC y Statistics Canada, utilizando las cifras del país importador

En el Cuadro 7 se observa la evolución de los flujos comerciales entre los tres países miembros del TLCAN durante los primeros 10 años de vigor de dicho acuerdo. Como puede apreciarse, los flujos comerciales aumentaron año con año gracias al programa de desgravación arancelaria establecido en el acuerdo y a la disminución de las barreras comerciales.

Con la entrada en vigor del TLCAN Estados Unidos ocupó una posición apabullante en el mercado mexicano y canadiense. Este país se convirtió en el principal socio comercial de estas economías ocupando el primer lugar tanto en importaciones como en exportaciones e influyendo directamente en el desarrollo comercial de dichas economías. Bilateralmente el comercio entre los tres países se intensificó, a grado tal que con la entrada en vigor del TLCAN, Canadá se convirtió en el tercer mercado para los productos mexicanos, detrás de EE.UU. y China. Por su parte, México se ha convertido en el quinto socio comercial de Canadá. Los cuadros 8 y 9 muestran los principales socios comerciales de Canadá del 2006-2009.

Cuadro 8. Principales países de los que Importa Canadá.

Principales países Importadores	2006	2007		2008		2009	
Datos en millones de dólares			Var. %		Var. %		Var. %
1.Estados Unidos	192.096	205.538	7%	213.216	4%	163.518	-23%
2.China	30.429	35.642	17%	39.985	12%	34.726	-13%
3. México	14.125	15.984	13%	16.808	5%	14.473	-14%
4.Japón	13.515	14.382	6%	14.341	0%	10.815	-25%
5.Alemania	9.845	10.73	9%	11.925	11%	9.336	-22%

Fuente: Aduana Canadiense⁹⁵

Cuadro 9. Principales países a los que Exporta Canadá.

Principales países Clientes	2006	2007		2008		2009	
Datos en millones de dólares			Var. %		Var. %		Var. %
1.Estados Unidos	316.685	330.859	4%	352.237	6%	236.014	-33%
2.Reino Unido	8.939	11.908	33%	12.214	3%	10.596	-13%
3.China	6.88	8.85	29%	9.825	11%	9.773	-1%
4.Japón	8.307	8.581	3%	10.405	21%	7.28	-30%
5.México	3.858	4.616	20%	5.482	29%	4.209	-23%

Fuente: Aduana Canadiense⁹⁶

Para el 2009 Estados Unidos continúa siendo el principal socio comercial de Canadá tras llevar una intensa relación comercial. Como se observa en dichos cuadros; Estados Unidos

⁹⁵ Aduana canadiense [en línea] Dirección URL: www.international.gc.ca Consulta 26 en junio del 2011.

⁹⁶ Ibídem.

ocupa el primer lugar tanto en exportaciones hacia, como en importaciones del mercado canadiense. México también se encuentra entre los principales socios comerciales de Canadá como resultado de la entrada en vigor del TLCAN. Entre los principales productos que exporta Canadá, encontramos automóviles, semillas de nabo, trigo, morcajo, carne de animales de la especie bovina, entre otros.

Por su parte, desde la entrada en vigor del TLCAN, el comercio bilateral entre México y EE.UU. casi se ha triplicado (ubicándolo como nuestro principal socio comercial), al crecer a una tasa promedio anual de 11.1 por ciento⁹⁷.

Como resultado, hoy México es el tercer mercado más grande para los productos estadounidenses, y uno de los socios comerciales más dinámicos de EE.UU. Sin embargo hay que destacar que Estados Unidos ha importado más de lo que ha exportado a la región de América del norte.

Entre los principales socios comerciales de Estados Unidos en materia de importación se encuentran por orden de importancia, China, Canadá, Japón, México y Alemania. Por lo que toca a los flujos de exportación encontramos por orden de aparición a Canadá, México, Japón, Reino Unido y Kazajistán.

En los siguientes cuadros observamos los flujos de importaciones y exportaciones que registra Estados Unidos con sus socios comerciales, entre los que se encuentran los países miembros del TLCAN.

Cuadro 10. Evolución anual de las Importaciones de Estados Unidos (Datos en millones de dólares).

Países de procedencia	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Estados Unidos Importaciones						
China	304.846	340.117	308.155	309.086	382.270	191.587
Canadá	271.620	317.804	339.099	226.480	282.003	158.619
Japón	152.014	149.423	143.349	98.397	121.413	97.376
México	112.049	114.420	123.218	99.247	128.150	77.338
Alemania	91.128	96.639	99.562	72.606	81.477	47.972

Fuente: www.exiinformes.nosis.com.

⁹⁷ Datos de la Secretaría de Economía con datos de Banxico.

**Cuadro 11. Evolución anual de las Exportaciones de Estados Unidos
(Datos en millones de dólares).**

Países de destino	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Estados Unidos Exportaciones						
Canadá	225.471	248.437	265.356	208.387	252.116	139.439
México	128.087	136.541	151.538	128.522	156.746	94.515
Japón	57.108	62.664	66.579	41.279	60.545	32.403
Reino Unido	45.392	50.296	53.775	45.713	45.660	27.565
Kazajistán	55.224	67.512	985.507	599.471	91.878	49.552

Fuente: www.exiinformes.nosis.com.

Como se observa en los cuadros anteriores, México ocupa el cuarto lugar en las importaciones de Estados Unidos y el segundo en materia de exportación. Por su parte Canadá ocupa el primer lugar en materia de exportaciones de Estados Unidos y el segundo en importaciones hacia éste. También apreciamos el incremento constante de los flujos comerciales entre los tres miembros del TLCAN.

La posición de ambos países se ve favorecida por la firma del TLCAN como el tratado más importante firmado dentro de la región de América del Norte. Los principales productos que exporta Estados Unidos son: productos agrícolas, productos industriales, bienes de capital y bienes de consumo.

Entre los productos que importa se encuentran: partes y accesorios de tractores y camiones, gas de petróleo, hidrocarburos gaseosos, lámparas, tubos, válvulas electrónicas, accesorios para computadoras, maquinaria, bienes de capital y bienes de consumo entre otros.

El caso de México muestra una gran concentración de sus exportaciones e importaciones en un solo país (Estados Unidos), que ocupa el primer lugar en ambas actividades y demuestra con ello la dependencia directa en materia comercial. Canadá, por su parte, se ubica en el segundo lugar en materia de exportaciones y el sexto en importaciones.

El resultado de estos datos nos demuestra como México ha concentrado más todavía sus exportaciones hacia América del Norte. A partir de la firma del TLCAN el flujo comercial de México hacia Estados Unidos y Canadá se intensifica, como puede verse en los siguientes cuadros, que muestran los flujos comerciales de México registrados en los últimos años (2008-2011).

Cuadro 12. Evolución anual de las Exportaciones de México
(Datos en millones de dólares).

Países de destino	2008	2009	2010	2011
México Exportaciones				
ESTADOS UNIDOS	234.562	184.878	238.522	64.931
CANADÁ	7.129	8.375	10.616	2.483
ALEMANIA	5.013	3.217	3.573	930.3
ESPAÑA	4.447	2.392	3.678	1.013
BRASIL	3.371	2.446	3.785	963.5

Fuente. Datos de comercio exterior provistos por México Informe generado el domingo 28 de agosto de 2011⁹⁸

Cuadro 13. Evolución anual de las Importaciones de México
(Datos en millones de dólares).

Países de procedencia	2008	2009	2010	2011
México Importaciones				
ESTADOS UNIDOS	152.634	112.433	145.007	40.663
CHINA	34.754	32.528	45.607	11.116
JAPÓN	16.306	11.397	15.014	3.754
COREA DEL SUR	13.570	10.946	12.730	3.357
ALEMANIA	12.623	9.727	11.076	3.014
CANADÁ	9.450	7.303	8.607	2.108

Fuente. Datos de comercio exterior provistos por México Informe generado el domingo 28 de agosto de 2011⁹⁹

Como se puede ver en los cuadros anteriores, el nivel de exportaciones e importaciones de México está poco diversificado desde el punto de vista geográfico; a pesar de registrar flujos comerciales con otros países, los datos del comercio con Estados Unidos son superiores con respecto a otros Estados.

El ritmo de crecimiento de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos ha sido superior al promedio de las procedentes del resto del mundo; esto como resultado del proceso de intensificación comercial que implica el TLCAN.

Los principales productos que exporta México son: aceite crudo de petróleo, automóviles de turismo, hilos, cables conductores, aparatos receptores de televisión, aparatos eléctricos de telefonía, entre otros.

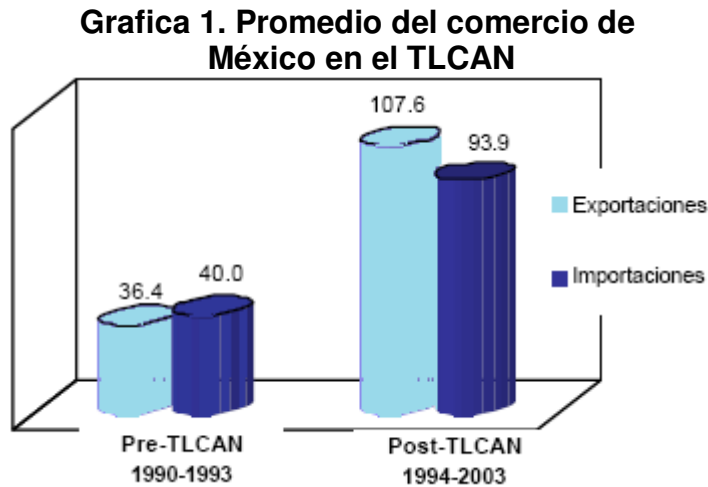
⁹⁸ Secretaría de Relaciones Exteriores de México. *Estadísticas de la evolución del comercio exterior de México*. [en línea] Dirección URL: www.exiinformes.nosis.com.ar Consulta 21 de noviembre de 2011.

⁹⁹ *Ibíd.*

Como se observa, los resultados en materia de intercambio comercial pueden ser considerados como positivos; sin embargo, el aumento en los flujos comerciales no ha tenido los efectos esperados para la economía y el desarrollo de México.

Si bien aumentaron las exportaciones e importaciones en la región, lo que favoreció a las empresas trasnacionales, se afectan con ello a los productores y empresarios nacionales más pequeños. Muchos productos nacionales quedaron rezagados por la falta de desarrollo tecnológico y el aumento en los costos de producción, que colocó al mercado interno en desventaja para competir frente a los mercados canadiense y estadounidense.

En la siguiente gráfica se puede apreciar el aumento de los flujos comerciales de México a la entrada en vigor del TLCAN, observándose el crecimiento de las exportaciones e importaciones de bienes y servicios.



Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banxico, USDOC y Statistics Canadá.

Con la entrada en vigor del TLCAN, el comercio trilateral se intensificó, favoreciendo el potencial económico de la región, pero las empresas trasnacionales tuvieron mayores beneficios para comercializar sus productos y servicios sin mayores restricciones y barreras comerciales.

El TLCAN fue el instrumento para acelerar la liberalización comercial de México porque permite la entrada y salida de productos extranjeros y beneficia a los empresarios no nacionales a competir libremente en el mercado nacional. La falta de políticas públicas limita el desempeño de los empresarios y productores nacionales colocándolos en desventaja para competir con las empresas trasnacionales.

3.2.3.2 Comportamiento de la Inversión extranjera en México.

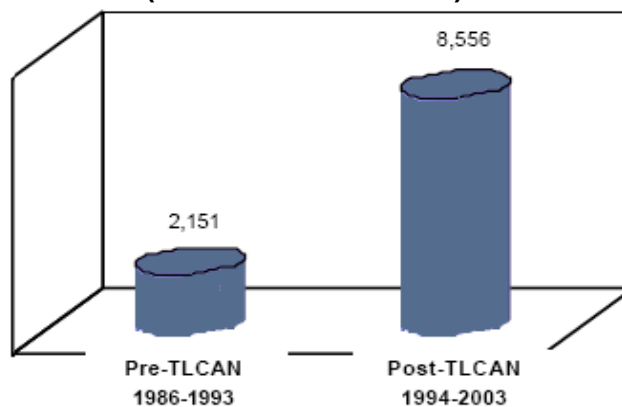
La Inversión Extranjera Directa (IED) se consideró en un principio como un mecanismo capaz de beneficiar al país receptor, promover una mayor capacidad de exportación. Pero en la práctica esto no fue así; por el contrario, en México no se logró una complementariedad entre la IED y los procesos productivos a nivel nacional que favorecieran un desarrollo económico sustentable; sin embargo, esto no significa que no entre capital extranjero al país.

Los derechos y desregulaciones pactadas en el TLCAN fueron un factor de atracción para la inversión extranjera directa a México, que es un país receptor de grandes flujos de inversión. Sin embargo, los beneficios de ésta no han tenido los efectos que se esperaba.

En las negociaciones del TLCAN México se reservó el derecho de prohibir que el capital extranjero pudiera invertir directamente en sectores como el energético y el petróleo por lo cual PEMEX y ahora la Comisión Federal de Electricidad (CFE) son las únicas empresas mexicanas autorizadas para importar y exportar energéticos. El cap. XI del TLCAN introdujo un capítulo específico para regular la inversión extranjera en la región y evitar malos manejos de ésta.

Con la entrada en vigor del TLCAN, el comportamiento de los flujos promedio de IED provenientes de Norteamérica cambió con gran celeridad, al pasar de niveles de 2,151 a 8,556 millones de dólares; esto es, un incremento del 297%¹⁰⁰ como se observa en la siguiente gráfica.

Grafica 2: Flujos promedios de la Inversión en América del Norte (millones de dólares).



Fuente: Dirección General de Inversión Extranjera

¹⁰⁰ Datos otorgados por la Dirección General de Inversión extranjera de la Secretaría de Economía

Entre 1994 y marzo de 2003 la inversión estadounidense absorbió algo más del 66% de los flujos de inversión mexicanos y si se agregan las inversiones canadienses suman poco más del 70% del total de la IED captada por México.

La inversión norteamericana es la que más ha crecido en el mercado mexicano a partir de la entrada en vigor del TLCAN, al participar activamente en la privatización de empresas públicas o en la adquisición de negocios privados. Entre 1995 y 2002, alrededor del 60% del monto acumulado de los flujos de inversión se canalizó a la producción de bienes y servicios comerciales.

La participación de la Inversión Extranjera proveniente de Canadá y Estados Unidos tuvo mayor auge en 1999, año en que se liberaron la mayoría de los servicios financieros y el gobierno mexicano permitió la entrada de inversión extranjera en el sector bancario, así como en el sistema ferroviario y el gas.

El sistema bancario mexicano, fue el sector de mayor captación de inversión extranjera a partir del TLCAN. Con la liberalización de este sector, la banca mexicana empezó a ser controlada por empresas extranjeras, como el caso de Banamex que en 2001 fue comprado por CITICORP. La participación de la IED en el sistema bancario mexicano pasó de 1% del total en 1994 al 95% para el 2002¹⁰¹.

Posteriormente para el 2006, la inversión extranjera directa recibida por cada socio del TLCAN procedente de los otros dos socios alcanzó 533 mil millones de dólares, más del triple de los 138 mil millones de dólares registrados en 1993, año anterior a la entrada en vigor del tratado.

Ello significa que los flujos de inversión se incrementaron considerablemente entre los países miembros del TLCAN. En 2005, la inversión extranjera directa acumulada en América del Norte fue de 2.2 billones de dólares, que representa el 21.6 por ciento de la inversión total del mundo¹⁰²

Otro resultado del TLCAN en materia de inversión fue que en el período de 1994-2007, la IED acumulada de Canadá en México alcanzó los US\$6,500 millones de dólares, lo que lo ubicó como el quinto país inversionista en México¹⁰³.

¹⁰¹ Penélope Pacheco López. “*Liberalización de la política Comercial y crecimiento económico de México*”, Vol. 2 n° 4 Editorial. *Revista de Economía UNAM*, 2003, pág. 88.

¹⁰² Reporte emitido por la Secretaría de Economía [en línea] Dirección URL: www.economia.gob.mx 24 de agosto del 2011.

¹⁰³ Ver reporte de la Secretaría de Economía emitido en diciembre del 2007 [en línea] Dirección URL: www.economia-snci.gob.mx Consultado el 26 de agosto del 2011.

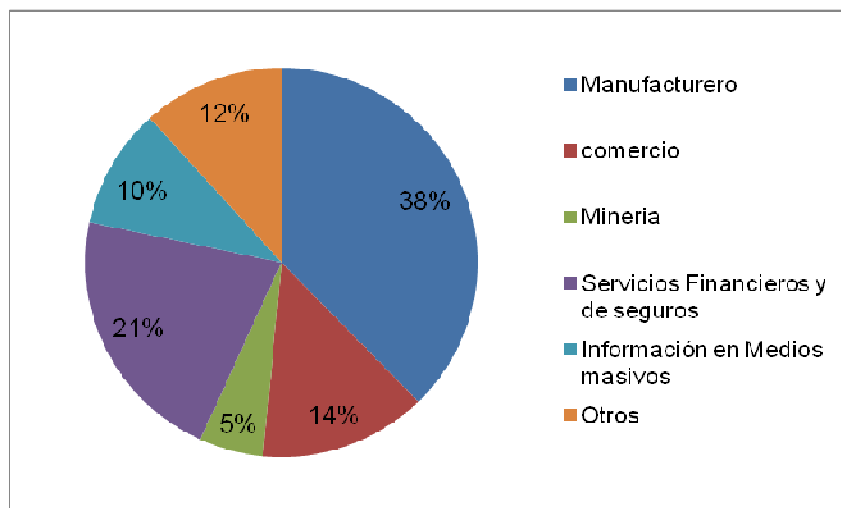
La dinámica de inversión extranjera de México con Estados Unidos y Canadá es activa en sectores como la industria automotriz, los servicios y las maquilas lo que aumenta nuestro grado de dependencia económica.

Según datos de la Secretaría de Economía, durante el periodo de enero a junio del 2011 México captó 10,601.4 mdd por concepto de IED, cantidad 13.4% menor a la reportada en el mismo periodo de 2010 la cual ascendía a 12,239.4 mdd,¹⁰⁴ disminución que se debe a la crisis que se inicia en 2008.

Esta dependencia reportó que los inversionistas concentraron sus capitales principalmente en el sector manufacturero que recibió 37.7% del capital, seguida de Servicios Financieros y de Seguros con un 21.5%; el Comercio registró un 13.8%; Información en Medios Masivos 10.0%; Minería 5.3%; y otros con un 11.7%.¹⁰⁵ Por origen, Estados Unidos fue el líder con 74.1 por ciento de las inversiones; por su parte Canadá reportó 2.3 por ciento.¹⁰⁶

En la siguiente gráfica se muestra la participación de la inversión extranjera total en México de acuerdo al reporte emitido por la Secretaria de Economía.

Grafica 3. Total de Inversiones Extranjeras en México Captada por sectores.



Fuente: Secretaría de Economía

¹⁰⁴ Alberto Verdusco. “La inversión Extranjera Directa de México cae en 13.4%” *Periódico Milenio* martes 02 agosto 2011 [en línea] Dirección URL:<http://www.milenio.com/cdb/doc/noticias2011/58c0b884bd6410700b50e>.

¹⁰⁵ Secretaria de Economía [en línea] Dirección URL: www.economia.gob.

¹⁰⁶ *Ibíd.*

Como se observa en la gráfica, el sector manufacturero concentra la mayor capacidad de los flujos de inversión, seguida del comercio como respuesta de la compra de grandes cadenas comerciales. El Estado mexicano ha permitido que las ETN tomen el control de los sectores atractivos en términos de productividad y rentabilidad dejando los sectores menos atractivos al mercado nacional.

Hoy en día la mayoría de las empresas mexicanas son comercializadoras y no industrias fabricantes, resultado del abaratamiento de los costos productivos, es decir, es más factible importar los productos que fabricarlos. Muchos de los insumos que se fabricaban en México hasta hace diez años, esto es, antes de que comenzara la apertura comercial, ahora ya no se fabrican ni se producen aquí.

La IED está poco integrada en las cadenas productivas nacionales y por ello no se multiplican sus efectos en términos de crecimiento y de empleo. Tampoco ha colaborado a disminuir la brecha entre zonas de alta marginalidad y las que gozan de una mayor generación de riqueza, más bien ha reforzado esta enorme disparidad regional.

A pesar del crecimiento en los flujos de Inversión registrados durante los últimos años, la economía mexicana prácticamente no ha crecido, debido a que gran parte de la inversión se utiliza en comprar empresas ya existentes y otra parte importante se invierte en maquilas que, al estar desconectadas de las cadenas productivas nacionales, tienen poco efecto en la economía.

La mayoría de los inversionistas que llegan a México destinan su capital en la compra de bancos, en cadenas comerciales, maquiladores, servicios de telecomunicación etc.

La IED que ha entrado al país desde la entrada en vigor del TLCAN ha llevado a la concentración y monopolización de sectores económicos. La inversión extranjera en servicios financieros ya tiene el control mayoritario de los principales bancos, compañías de seguros, afores y casas de bolsa. Asimismo, las grandes cadenas comerciales del país, comienzan a ser adquiridas por consorcios extranjeros con ganancias en rentabilidad y eficiencia, pero con desplazamiento de pequeñas y medianas empresas nacionales y agravamiento del desempleo.¹⁰⁷

También la Inversión extranjera hoy en día participa dentro del sector de transporte y comunicaciones. Las principales cadenas de telefonía móvil, como Nokia, Apple, LG

¹⁰⁷ *Ibíd.*

Electronics y Samsung, han concentrado el mercado en la fabricación de dispositivos móviles. Por su parte, las principales compañías automotrices son de origen extranjero como, por ejemplo, Toyota, Grupo Volkswagen, General Motors, Chrysler, La Ford Motor Company y Nissan Motor Company, empresas líderes dentro del sector automotriz. Este sector es uno de los más beneficiados en la captación de inversión extranjera.

Los flujos de inversión que realiza México al exterior, son significativamente menores a los que percibe. Hay que resaltar que toda inversión requiere de certidumbre, confiabilidad y seguridad. En México el problema de la inseguridad ha sido un foco rojo latente que afecta la entrada de capital extranjero, sobre todo en los últimos años. Por eso, algunos empresarios nacionales y extranjeros tienden a sacar sus inversiones del país y a depositarlas en el extranjero.

Las dependencias gubernamentales no otorgan los datos estadísticos de la inversión que sale del país (sólo la que entra), por eso es difícil cotejar los datos de entrada y salida de la IED de México. México no figura como un país que exporta grandes cantidades de capital hacia sus principales socios comerciales.

En el caso de Canadá los países que más invierten son: Estados Unidos, Reino Unido, Países Bajos, Suiza y Francia. En el caso de Estados Unidos encontramos nuevamente al Reino Unido, a Japón, los Países Bajos, Canadá y Alemania. Como se puede ver, entre Estados Unidos y Canadá si existe una reciprocidad en cuanto a la captación de IED, caso contrario a México el cual no figura como un país con grandes inversiones en la región. Las grandes empresas mexicanas invierten más en América Latina.

Desde que se firmó el TLCAN sin duda se ha promovido la IED hacia México, pero ésta no ha contribuido a los objetivos del desarrollo que se esperaban, debido a la débil industria nacional, a la polarización de los sectores productivos en manos de empresas trasnacionales y a que la industria local ha sido destruida por la competencia de empresas extranjeras con mayor capacidad productiva e innovación industrial.

Otro punto importante es observar que geográficamente la IED canalizada por los miembros del TLCAN hacia México tiende a concentrarse en las zonas de alto desarrollo del país y no en zonas marginadas.

México se ha estancado en varios ámbitos a lo largo de la primera fase de apertura externa que se planteó con la liberación comercial y financiera. Por ejemplo, se han

instrumentado medidas que conduzcan a reforzar sistemáticamente la competitividad externa o que eleven el contenido tecnológico y de valor agregado de sus actividades. El gobierno tiene la obligación de formular una política comercial que se integre a una política industrial estratégica para lograr un crecimiento económico que conduzca a más y mejores empleos, lo cual se reflejaría en el abatimiento de la pobreza, uno de los objetivos de Desarrollo del Milenio de la ONU al que México se comprometió.

En conclusión, el crecimiento económico de México está limitado al sector externo, recordando que el comercio de México está dirigido en un 90% hacia Estados Unidos y que los grandes monopolios que son los que exportan en México son de capital extranjero. Otra limitante de nuestro país, es la falta de nuevas políticas públicas por parte del gobierno mexicano y de las élites empresariales que no han favorecido el crecimiento ni el desarrollo de los principales sectores económicos del país.

El TLCAN contribuyó al incremento de las actividades comerciales y de los flujos de inversión extranjera de los cuales se han beneficiado algunas empresas, que cuentan con las condiciones necesarias para incentivar la creación de nuevas filiales y elevar por esta vía sus ventas.

Esto en gran parte demuestra que los únicos actores que se beneficiaron con la firma del TLCAN han sido los grandes monopolios transnacionales que vieron en esta negociación el puente para acceder al mercado norteamericano y así pretender expandir sus negocios.

3.3 Relación comercial entre México y Chile.

México y Chile tienen como característica una historia económica común, con un pasado inmerso en un proceso de transición hacia el libre mercado. Dos países de los más abiertos no sólo de América sino del mundo ya que han logrado firmar múltiples Acuerdos y Tratados con diversas economías. Son dos naciones cuya base económica ha sido la búsqueda de la estabilidad y del crecimiento económico.

México y Chile son importantes al interior de América, por ello se encuentran dentro de las 5 economías más grandes del continente. Ambos países emprendieron profundos procesos de liberalización económica que se tradujeron, entre otras cosas, en la eliminación de restricciones a la IED y la desregulación de los procedimientos para su internación, rubro en el que alcanzaron niveles de apertura notables que los convirtieron en dos de los casos más exitosos de atracción de IED en América Latina. En este contexto, la suscripción de tratados de libre comercio fue un factor clave que facilitó el ingreso de cuantiosos flujos de capital extranjero.

Por su parte, México ha firmado con Chile numerosos acuerdos en diversos ámbitos, tales como la cooperación técnica y científica, hacendario, financiero, turismo, transporte aéreo, TLC, acuerdos de promoción de comercio e inversión, asociación estratégica, un convenio para evitar la doble tributación y de servicios portuarios.

La relación de intercambio comercial entre México y Chile surge con la iniciativa de firmar un Acuerdo de Cooperación Económica (ACE) en 1991. Con este Acuerdo ambos países fortalecen sus relaciones comerciales y diplomáticas. Actualmente su intercambio comercial se rige por el Tratado de Libre Comercio (TLC) que entró en vigor en diciembre de 1999.

Este Tratado se incorpora al Acuerdo de Asociación Estratégica (AAE) suscrito en 2006, el cual incluye el ámbito político, comercial y de cooperación. Gracias a la suscripción del ACE y del TLC, actualmente el comercio está libre de aranceles casi en su totalidad (99.7%).

A lo largo de este apartado veremos la evolución de intercambio comercial entre México y Chile lo que me servirá para analizar las políticas implementadas por ambos países para diversificar su mercado. Veremos en qué medida estos países se han beneficiado o no, de la firma de los Tratados de Libre Comercio, a partir de las estadísticas

de importación y exportación de ambos países, la presencia que tienen en sus respectivos mercados.

3.3.1 Antecedentes: Acuerdo de Cooperación Económica México-Chile (ACE N°17).

La voluntad política existente entre el gobierno de México y Chile favoreció la iniciativa de abrir sus mercados- En 1991 dentro del marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), ambos países deciden suscribir un Acuerdo para intensificar las relaciones económicas bilaterales por medio de una liberalización comercial que incluía una desgravación arancelaria.

Es así como se firma el Acuerdo de Cooperación Económica (ACE n°17) entre México y Chile el cual entró en vigor el 1 de Enero de 1992. Al acuerdo hace referencia expresa al Tratado de Montevideo 1980 en lo concerniente a los mecanismos de liberación de gravámenes y restricciones a las importaciones mexicanas y chilenas. Este acuerdo integrado por 22 capítulos 41 artículos y cuatro anexos cada uno de estos referidos a los sectores más importantes del comercio.

El ACE contemplaba objetivos específicos para facilitar el intercambio comercial entre los países miembros dentro de los cuales se encuentran los siguientes:

- a. Intensificar las relaciones económicas y comerciales entre los países signatarios en el contexto del proceso de integración establecido por el Tratado de Montevideo de 1980, por medio de una liberación total de gravámenes y restricciones a las importaciones originarias de las Partes;
- b. Aumentar a los mayores niveles posibles y diversificar el comercio recíproco entre los países signatarios;
- c. Coordinar y complementar las actividades económicas, en especial en las áreas productivas de bienes y servicios.
- d. Estimular las inversiones encaminadas 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 bilaterales y multilaterales de carácter regional.¹⁰⁸

A partir de estos objetivos y de un claro interés por parte de ambos países de cooperar para intensificar los lazos económicos se sigue la línea de diversificación comercial propuesta en ALADI. Se propone un programa de liberalización el cual contemplaba un periodo de desgravación arancelaria que facilitaría el libre intercambio de bienes y servicios de un país a otro.

La desgravación paulatina que se proponía requería de una temporalidad para gradualmente eliminar los aranceles, lo que significaba un cambio en los precios de venta a partir de 1992. Dicha desgravación iba de acuerdo a especificaciones para cada producto acordadas por cada una de las partes.

El artículo 3° en los siguientes términos del tratado describe el procedimiento a seguir en el programa de desgravación “Los países signatarios acuerdan liberar de gravámenes su comercio recíproco según el siguiente programa de desgravación arancelaria¹⁰⁹:

- a) Consolidar a partir del 1o. de enero de 1992, un gravamen máximo común del 10% ad-valorem aplicable a las importaciones de productos originarios de sus respectivos países.
- b) Reducir gradualmente el gravamen máximo común establecido en el literal anterior según el cronograma siguiente

Fecha	Gravamen máximo común
01-01-1992	10%
01-01-1993	7.5%
01-01-1994	5.0%
01-01-1995	2.5%
01-01-1996	0.0%

Fuente: Kurt Dreckmann Lafon. *Acuerdo de complementación económica México- Chile*. Biblioteca Jurídica UNAM.¹¹⁰

¹⁰⁸ Kurt Dreckmann Lafon. *Acuerdo de complementación económica México- Chile*. Biblioteca [en línea] Dirección URL: www.bibliojuridica.org/libros.pdf. pág.83 Consultado 16 de agosto del 2010.

¹⁰⁹ *Tratado de Libre Comercio entre la República de Chile y los Estados Unidos Mexicanos*. Diario Oficial de la Federación México.1999 pág. 7.

¹¹⁰ Kurt Dreckmann Lafon. op cit. pág 86. Consulta 18 de agosto de 2010.

En síntesis, el programa de liberación comercial entre México y Chile contempla tres tipos de productos:

- a) Productos con desgravación rápida (4 años).
- b) Productos de la industria automotriz. (4años)
- c) Productos con desgravación lenta (6 años)

Dicho método proponía lograr paulatinamente una liberación total, impulsando así un incremento a la exportación de bienes y servicios provenientes de ambos países.

El sector automotriz es un caso interesante analizado a lo largo del capítulo IV del tratado. Este sector queda libre de todo arancel a partir de 1996 según el programa de desgravación acordado por los países miembros. Además se contemplan ciertas características o especificaciones para llevar a cabo el intercambio de automóviles entre las partes contratantes. Según el artículo 12 “Los productos contenidos en el Anexo 4 (sector automotriz) serán considerados como originarios de los países signatarios cuando el valor CIF puerto de destino o CIF puerto marítimo de los materiales empleados en su ensamble o montaje, originarios de países no miembros del presente Acuerdo no exceda del 68 (sesenta y ocho) por ciento del valor FOB de exportación del producto.”¹¹¹

Es decir, para que un automóvil pueda gozar de los beneficios adquiridos en el tratado respecto a la eliminación de arancel, éste debe contar con un cierto porcentaje de piezas o procesos nacionales.

La industria automotriz empieza a convertirse en un sector clave para el desarrollo comercial no sólo de México sino de muchos países, ya que es un sector donde la inversión extranjera participa activamente y genera enormes ganancias y actividad de intercambio.

Sin embargo, dentro del Acuerdo de Complementación Económica (ACE) el tema de las inversiones no detalla mayores condiciones, más allá de otorgar un tratamiento adecuado a los capitales del otro país signatario y el trabajo de ambos países por llevar a cabo un acuerdo que evitara la doble tributación. En éste acuerdo no existen cláusulas o

¹¹¹ Por regla general, las importaciones están afectas al pago del **derecho ad valorem** (6%) sobre su valor CIF (costo de la mercancía + prima del seguro + valor del flete de traslado) y pago del **IVA** (19%) sobre su **valor CIF** más el derecho ad valorem (valor agregado) [en línea] Dirección URL:
http://www.aduana.cl/prontus_aduana/site/artic/20070228/pags/20070228161116.html.

exigencias para permitir la entrada de capital extranjero, ni se mencionan aquellos sectores en donde está no es aceptada.

Como en todo acuerdo, dentro del ACE se creó una comisión administradora encargada de velar por el buen funcionamiento y cumplimiento de las normas pactadas en el convenio; es decir, que observara que lo acordado por las partes signatarias se respetara.

Dicha comisión también se encargaría de evaluar los logros del acuerdo. Su Administración estaría integrada en el caso de México por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi/ actualmente Secretaría de Economía) y la Secretaría de Hacienda en el de Chile.

En este acuerdo se plantea la creación de una comisión en materia de solución de controversias cuyo objetivo era dirimir los conflictos que se llegasen a presentar, de una manera ágil y eficiente; el fallo de esta institución se consideraba inapelable, con lo que se pretendía lograr que el Acuerdo fuese respetado por las partes.

Con la aplicación del ACE entre México y Chile se inicia un intercambio más dinámico que favoreció el libre flujo de bienes y servicio. En el siguiente cuadro se muestra la actividad comercial entre ambos países, reflejando la cantidad de exportaciones e importaciones realizadas por estos países en el periodo correspondiente a la vigencia del ACE.

Cuadro 14: Comercio México- Chile (Millones de dólares).

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Exportaciones	123.9	154.7	199.7	204.4	459.6	656.7	842.3	625.0
Importaciones	49.8	95.5	130.1	230.1	154.3	170.8	372.4	552.0
Comercio TOTAL	173.7	250.2	329.8	434.4	644.0	859.4	1,214.7	1,177.0

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banxico

Éste cuadro muestra las operaciones realizadas entre México y Chile por concepto de exportaciones e importaciones en el periodo del 1991-1998, años en que el ACE estuvo vigente. Después de entrar en vigor el Acuerdo, el intercambio de bienes y servicios entre

México y Chile aumento casi en un 50% en el primer año de operación (1992 a 1993), lo que deja ver la relevancia de suscribir el acuerdo.

Cuadro 15: Principales exportaciones de México y Chile (1991-1992)
(Cifras en miles de dólares).

Productos	Ene-Nov. 1991	Ene-Nov. 1992
Legumbres y hortalizas	100	3182
Uvas	—	10466
Manzanas frescas	—	2322
Duraznos	456	2088
Ciruelas frescas	331	2159
Ciruelas secas	3605	6114
Grasas y aceites de pescado y sus fracciones	6857	6076
Purés y jugos de tomate	—	2065
Conservas de durazno al natural o en almíbar	444	3518
Harina de pescado	5736	10672
Nitrato de sodio	—	1330
Maderas en bruto, incluso tratada	202	1849
Total principales productos (1)	17731	51891
Total exportado a México (2)	38998	78781
(1) / (2)	45%	66%

Fuente: Banco Central de Chile, en base a Informes de Aduana

Elaboración: Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, Dirección de Estudios ¹¹²

En el cuadro anterior, observamos los principales productos exportados por Chile a México. Se aprecia el potencial de crecimiento de comercio, ya que existían productos

¹¹² Página oficial de ProChile. *Las Relaciones económicas entre México y Chile 1991-2003*. Dirección URL: http://www.prochile.cl/servicios/red_internacional/ofi_c_mexico.php. Consulta. 18 de noviembre de 2011

como el Nitrato de sodio, o el puré de tomate que durante 1991 no se exportaba, pero ya entrado en vigor el ACE dichos productos comenzaron a exportarse, aumentando con ello el promedio de exportaciones hacia México (Ver cuadro 7).

El fuerte incremento comercial que registró Chile, sobre todo en el caso de los productos frutales responde principalmente a los siguientes factores:

- a. El levantamiento de la prohibición de la entrada directa de fruta a México.
- b. La eliminación de las licencias de importaciones y
- c. La suscripción del Protocolo Fitosanitario del 8 de marzo de 1991.

Cuadro 16: Principales Importaciones de Chile desde México (1991-1992)
(Cifras en miles de dólares)

Productos	Ene-Nov. 1991	Ene-Nov. 1992
Placas, hojas, películas, etcétera.	1065	1075
Fotocopiadoras	1358	1390
Poliacetales, los demás poliésteres	2199	1470
Acetato de vinilo	1321	1603
Preparaciones para la concentración de minerales	2196	1687
Isocianatos	1490	1894
Depósitos, barriles, tambores	1747	1962
Pigmentos con base en dióxido de titanio	668	2269
Tubos de cobre refinado	161	2457
Mechas para fabricar filtros de cigarrillos	2989	3109
Fibras acrílicas o modacrílicas cardadas	2695	3415
Receptores de televisión	93	3620
Hilados de fibras sintéticas discontinuas	346	3881

Máquinas automáticas para procesamiento	6953	3934
Películas fotográficas en rollos	4514	5234
Aceites comestibles destilados	—	10364
Polímeros de cloruro de vinilo o de otras sustancias	5003	14204
Vehículos	47946	56138
Monto importado de los principales productos (1)	83194	119706
Monto total de lo importado (2)	120265	164454
(1) / (2)	69.2%	72.8%

Fuente: Banco Central de Chile, en base a Informes de Aduana

Elaboración: Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, Dirección de Estudios.¹¹³

En éste cuadro observamos los productos que importaba Chile provenientes de México en el periodo (1991-1992), es decir un año antes de firmar el ACE y los flujos comerciales registrados en el primer año de entrar en vigor dicho acuerdo.

Durante este periodo observamos un incremento en la actividad comercial entre estos países donde había productos como los aceites comestibles, que en 1991 no se importaban y al entrar en vigor el ACE con las medidas y la disminución de aranceles, estos productos comenzaron a importarse.

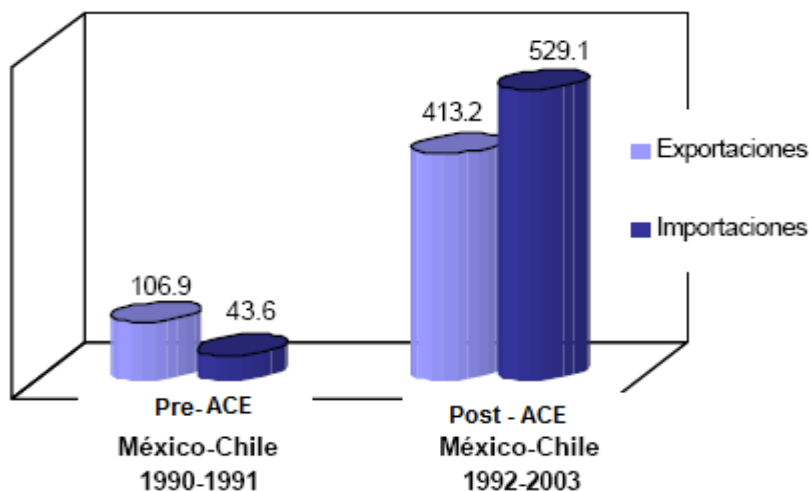
Cabe señalar que a partir de la firma del acuerdo, se produjo una mayor fluidez en el transporte, como se observa en el cuadro, lo que constituye otro elemento que ha contribuido al aumento del intercambio comercial entre ambos países.

Con ello se registra un aumento en el promedio comercial de México respecto a Chile y en la siguiente gráfica podemos observar esta relación porcentual. Una tendencia interesante es el incremento de las importaciones de Chile a México a partir del ACE.

Con todo lo cual podemos apreciar que durante los 6 años de vigencia del ACE ambos países comenzaron a consolidar lazos de cooperación que favorecieron la intención de firmar un nuevo Tratado para seguir el proceso de desgravación arancelaria.

¹¹³ Ídem.

**Grafica 4. Promedio del Comercio
México-Chile
(Millones de dólares)**



Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banxico

Aún a pesar del incremento comercial respecto de algunos productos, el ACE no englobaba todos los sectores económicos; por ejemplo, las inversiones que hasta este momento eran prácticamente nulas; el transporte de carga del sector automotriz, donde no había un trato recíproco por parte de México; y el arancel al que estaban sujetas las manzanas provenientes de Chile.

Por estas y otras razones, los mandatarios de ambos países deciden llevar a cabo nuevas negociaciones para ampliar los beneficios comerciales y las obligaciones adquiridas con el ACE y con ello surge la intención de firmar un Tratado de Libre Comercio entre Chile y México.

Es así como el 17 de abril de 1998, Chile y México firmaron, en Santiago de Chile, un Tratado de Libre Comercio (TLC), que reemplazó y profundizó el Acuerdo de Complementación Económica N°17 que las partes habían suscrito en 1992 y que estuvo vigente durante siete años.

3.3.2 Tratado de Libre Comercio entre México y Chile (1999).

El Tratado de Libre Comercio entre Chile y México fue firmado en abril de 1998 y ratificado en agosto de 1999. Este acuerdo incorpora, además de las disciplinas tradicionales en el área del comercio de bienes, reglas en materia de inversiones, comercio de servicios, propiedad intelectual y un sistema moderno de solución de controversias que resguarda los derechos y obligaciones asumidos que se describirá más adelante.

Este Tratado fue impulsado por la necesidad e interés de ambas economías de ratificar los lazos de cooperación existentes entre ellos, y dados los beneficios obtenidos previamente mencionados en el campo de comercio. Las bases de este tratado surgen de las disposiciones del TLCAN y el TLC de Chile-Canadá.

El tratado promueve una zona de Libre Comercio con la liberalización total de aranceles, en donde las partes acordaron no tener prohibiciones o restricciones a la importación o exportación de bienes y servicios procedentes de la otra parte, con lo que la relación comercial entre México y Chile se intensificó. Hay que recordar que éste tratado si contempla algunas enmiendas o cláusulas que impone el marco regulatorio de la OMC como facilitar la entrada de inversión extranjera, eliminar las barreras al comercio y promover condiciones de competencia leal y las medidas de solución de controversias.

En el preámbulo del tratado se enlistan las intenciones de ambos país para suscribir dicho Tratado, por medio del cual se promueven lazos de cooperación cuya intención es fortalecer el proceso de integración en América Latina alcanzando los objetivos previstos en el Tratado de Montevideo 1980,¹¹⁴ así como articular los principales sectores económicos de cada una de las partes.

Los objetivos mismos del tratado están contemplados dentro del Artículo 1-02 del documento oficial, estos objetivos contemplan los principios y reglas bases de todo tratado como es la cláusula de Nación más Favorecida, Trato Nacional y la Transparencia. Entre los objetivos explícitos del tratado se encuentran.

- 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 en la zona de libre comercio;
- c) Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio;

¹¹⁴ Ver, El tratado de Montevideo se suscribe el 12 de agosto de 1980, los objetivos de dicho tratado los cito en el apartado 2.2.1 ALAC-ALADI de esta investigación.

- d) Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en la zona de libre comercio;
- e) Proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en la zona de libre comercio;
- 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.

Junto con estos objetivos el documento final del TLC está integrado en Seis partes, 20 capítulos y sus VI Anexos. En comparación con el ACE de 1992 el TLC incorpora nuevas medidas en materia de inversión (recordemos que a la firma del ACE los flujos de inversión entre ambos países eran mínimos) y comercio de servicios, propiedad intelectual; además, integró un nuevo mecanismo en materia de solución de controversias que resguarda los derechos y obligaciones asumidos por las partes y se llevará a cabo conforme lo dispuesto por la OMC, buscando siempre la cooperación entre las partes, se crearán foros de discusión y consulta para que ambas partes puedan negociar y resolver el conflicto.

En materia de propiedad intelectual, México y Chile acordaron proteger y defender adecuada y eficazmente los derechos de autor, los derechos conexos, las marcas de fábrica o de comercio, las señales de satélite entre otros.

Con el fin de asegurar un adecuado uso de la propiedad, ambas partes dentro de sus legislaciones adoptaran las medidas necesarias para evitar delitos contra la propiedad intelectual.

En el capítulo 15 del Tratado se describe la normatividad respecto al derecho de propiedad intelectual la cual estará supeditada al principio de trato nacional así como al de trato de nación más favorecida.

Al igual que con el TLCAN, en el TLC entre México y Chile se contempla un periodo de vigencia de los derechos de autor, en este caso será indefinida, incluso a la muerte del

propietario ésta se extenderá por 50 años más, en el caso de las marcas la duración será de no menos de 10 años la cual podrá ser renovable¹¹⁵.

Con esto se pretende dar certidumbre y confianza a los autores, intérpretes, científicos e investigadores. Un aspecto de especial relevancia es el relativo a la protección de denominaciones de origen, que se contempla en el anexo 15-24 del mismo capítulo.

En el marco de éste Tratado Chile registro al “Tequila” y “Mezcal” como productos de origen mexicano; por su parte, nuestro país se compromete a registrar las denominaciones de origen “Pisco”, “Pajarete” y “Vino Asoleado”, para uso exclusivo en productos provenientes de Chile, es decir, ambos países no permitirán la importación, fabricación o venta de productos similares o iguales que contengan dichas leyendas salvo que hayan sido elaboradas y certificados por estos países, es decir ambos estados hacen el registro exclusivo para proteger dichos productos, de ese modo nadie puede comercializar un producto similar si no es originario de ese país específico.

En materia de inversión, México y Chile representan dos de los casos más exitosos de la región en cuanto a atracción de flujos de IED, especialmente a partir de la década de los noventa, periodo en el que ambos países deciden firmar Tratados de Libre Comercio con el objetivo de impulsar sus economías y atraer nuevos socios comerciales.

Ambos países emprendieron importantes reformas legales e institucionales para liberalizar sus regímenes de IED y crear las condiciones adecuadas para generar confianza y certidumbre a los inversionistas extranjeros.

En el caso de México, se expidió la Ley de Inversión Extranjera la cual a lo largo del tiempo se ha ido modificando a fin de tener un marco adecuado que facilite el ingreso de inversiones. Por su parte, Chile cuenta con Decreto Ley 600, Estatuto de la Inversión Extranjera (DL600), en el cual se encuentra el marco regulatorio en materia de IED.

Ambas partes acordaron liberalizar dentro del proceso de negociación del TLC los flujos a la inversión, por lo que el capítulo 9 del documento final del Tratado establece las medidas adoptadas por las partes contratantes para llevar a cabo la entrada y salida de capital extranjero.

México y Chile en conformidad con las Cláusulas Internacionales pactaron dar un trato de nacional a los inversionistas de la otra parte contratante, otorgándoles un trato

¹¹⁵ Tratado de Libre Comercio entre México y Chile tomado de la Secretaría de Economía, en el Capítulo 15 del documento oficial

justo y equitativo, así como protección y seguridad plena; con ello se proponen alentar la libre entrada de capital extranjero.

Éstos países establecieron normas claras y transparentes para el buen desempeño de los inversionistas extranjeros. En este sentido también estipularon un mecanismo para la solución de controversias entre las partes involucradas; este mecanismo se encuentra inscrito del Artículo 9-16 al 9-40 del documento oficial.

Además, se establecieron una serie de medidas para resolver todo tipo de problemáticas en materia de inversión, que asegurara dar tanto un trato igual a los inversionistas de las partes contratantes con el principio de reciprocidad internacional.

Entre estas se encuentran el debido proceso legal ante un tribunal imparcial. Dentro de este sector se observa un incremento considerable de las inversiones entre México y Chile desde la entrada en vigor del TLC. Dicho crecimiento se puede ver en los reportes emitidos por cada entidad. Los principales sectores receptores de la inversión extranjera de estos países son los siguientes: servicios, comunicaciones, minería e industria

**Cuadro 17: Inversión Directa de Chile en México
1990-2010
(Millones de dólares).**

MACROSECTOR	TOTAL IED	PART %
Servicios (2)	869	81.8
Industria	163	15.3
Agropecuario	26	2.5
Minería (1)	4	0.4
TOTAL GENERAL	1.063	100

Fuente: DIRECON. Depto. de Inversiones en el Exterior

(1) Incluye hidrocarburos: petróleo y gas

(2) Incluye: construcción, comercio, hoteles y restaurantes, transporte y Comunicaciones.

**Cuadro 18: Inversión Directa de México en Chile
1990-2010
(Millones de dólares).**

MACROSECTOR	TOTAL IED	PART %
Servicios (2)	1,671	92.12
Industria	100	5.51
Agropecuario	29	1.60
Minería (1)	14	0.77
TOTAL GENERAL	1,814	100

Fuente: Comité de Inversiones Extranjeras

(1) Incluye hidrocarburos: petróleo y gas

(2) Incluye: construcción, comercio, hoteles y restaurantes, transporte y Comunicaciones.

En los cuadros 17 y 18 se observa la participación de la inversión extranjera de ambos países por sectores económicos. Como se puede ver, México tiene una mayor cantidad de IED en Chile, lo que también puede comprobarse observando los datos de la balanza de capital¹¹⁶ de estos países. Nuestro país invierte más en Chile que Chile en México y eso ha dado como resultado un déficit en nuestra balanza de capital. La IED que sale del país no es la misma a la que entra, es decir se ha disminuido el porcentaje de capital extranjero en México.

Esto se debe a diversas causas como el potencial de crecimiento de las instituciones así como a la inestabilidad político-social que se vive en México; basta recordar la situación que se vivió en el cambio de poder en el año 2006, la inestabilidad e impresión que se demostró después de los comicios electorales de aquel año, provocó una fuerte incertidumbre en el sector empresarial, provocando una fuga de capitales hacia otras naciones (Chile entre ellas) , los empresarios preferían invertir en otro país que en el suyo propio, y actualmente podemos ver lo que ocurre con el clima de violencia que se ha desatado, empresarios nacionales y extranjeros ya no ven con mucho optimismo trabajar sus capitales aquí, realmente están optando por trabajar fuera de esta nación.

¹¹⁶ La Balanza de capital es la subdivisión de la balanza de pagos, la cual incluye las entradas y salidas de capital a largo y corto plazo así como los movimientos de inversiones. Los movimientos de ésta balanza son los activos financieros y los pasivos financieros.

En Chile participan grandes empresas mexicanas que concentran grandes cantidades de inversión extranjera de México en dicho país, como TELMEX y América Móvil en el ámbito de las telecomunicaciones; el Grupo Saba en farmacéutica; el grupo CLC en la industria de alimentos; Southern Copper Corporation en minería, TV Azteca, BIMBO y MABE en electrodomésticos entre otras.

Por su parte, entre las empresas Chilenas más importantes ubicadas en México encontramos CMPC empresa de productos de papel, VeryBerry en el sector de alimentos, LAN en transporte y MASISA en industria de tableros. Estas empresas se encuentran ubicadas en Querétaro, Jalisco, Chihuahua, Coahuila, Guanajuato, Zacatecas, entre otros, de la república mexicana desde donde llevan a cabo sus operaciones.

La ubicación de estas empresas dentro del territorio nacional ha llevado a generar casi 8.244 puestos de trabajo, de los cuales un 34% corresponde a empleo directo y un 65.9% a empleo indirecto¹¹⁷.

Como podemos ver, hay un número mayor de empresas mexicanas en Chile que empresas Chilenas en México, lo que refleja un mayor dinamismo de capital chileno ya que puede decirse que las empresas chilenas han buscado diversificar sus mercados hacia países con un mayor potencial económico como, Estados Unidos, Japón, China o los países europeos, con los cuales también existen acuerdos comerciales.

Por otro lado, en materia de intercambio comercial y de comercio de servicios el TLC continuó el proceso de desgravación arancelaria acordado en el ACE con el fin de incrementar los flujos comerciales entre ambos países.

El capítulo 3 del documento oficial del tratado describe las condiciones con las cuales se llevaría a cabo el intercambio de bienes entre México y Chile y establece que todo bien proveniente de la otra parte contratante gozaría de un Trato nacional. Específicamente el Art 3-09 dispone que “ninguna Parte podrá adoptar o mantener ninguna prohibición ni restricción a la importación de cualquier bien de la otra Parte o a la exportación o venta para exportación de cualquier bien destinado a territorio de la otra Parte.”¹¹⁸

¹¹⁷ Reporte de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, *La inversión de capitales chilenos en México. 1990 – junio 2011* Depto. de Inversiones en el Exterior. Santiago Junio 2011.

¹¹⁸ *Texto Oficial emitido por la Dirección General de Relaciones Económicas en Chile.* [en línea] Dirección URL: www.direcon.gob.

Dentro del TLC se acordó la eliminación de todos los aranceles a la entrada en vigor del tratado. El artículo 3-04 del documento oficial establece el procedimiento y describe el caso particular de la exportación e importación de manzanas, las cuales siguiendo un programa de desgravación arancelaria y conforme al certificado de cupo¹¹⁹ acordado por las partes, dicho producto podría entrar y salir del país.

En este mismo artículo se dispone que para el 2006 las importaciones o exportaciones de manzanas estarán libres de gravámenes y no estarán sujetas a cupos. También contempla en materia de comercio el cumplimiento del Certificado de Origen,¹²⁰ documento que acredita la entrada de productos chilenos a territorio mexicano gozando de privilegios como la disminución de aranceles y un trato preferencial de acuerdo a lo establecido en el tratado.

Por otra parte, en materia de Comercio transfronterizo de Servicios, el tratado contempla en su Capítulo 10 la normatividad para los prestadores de servicios, los cuales quedarán regidos por el principio de no discriminación y el trato de nación más favorecida.

Los principales casos que se contemplan en el tratado corresponden a los prestadores de servicios profesionales, de telecomunicaciones, de transporte, turismo, entre otros; a estos se les otorgará licencias o certificados para el libre cumplimiento de sus servicios.

La relación comercial que llevan actualmente ambos países ha permitido un crecimiento de los flujos comerciales de productos y servicios, principalmente en el rubro de comunicación e industria. A 12 años de entrar en vigor el TLC el intercambio entre ambos países ya no es sujeto al pago de arancel ya que el programa de desgravación arancelaria se cumplió en el 2006, lo que ha permitido que actualmente ambos países puedan exportar e importar libremente.

En el siguiente cuadro se detallan los productos que importa y exporta Chile con y desde México en el año 2010. Se observa el nivel de intercambio comercial efectuado entre estos países y la ventaja competitiva que tiene México en la producción de aparatos electrónicos y en el sector automotriz.

¹¹⁹ El **Certificado de Cupo** en materia aduanal determina la cantidad de producto permitido para exportar o importar y tiene la duración de un año, este certificado es expedido por la Secretaría de Economía.

¹²⁰ El **Certificado de Origen** es el documento que acredita que un producto o bien contiene cierto grado de integración nacional correspondiente al país de origen, es decir, que por lo menos el 51% de su contenido es de origen nacional.

Cuadro 19: Principales productos Importados y Exportados de Chile hacia y desde México en 2010.

Principales Productos exportados a México			Principales Productos Importados desde México		
(Mill US\$ CIF)			(Mill US\$ CIF)		
SACH	Descripción	2010	SACH	Descripción	2010
74031100	Cátodos y secciones de cátodos de cobre refinado.	301,25	85287220	Los demás aparatos receptores de televisión en colores, de cristal	325,97
74020010	Cobre para el afino.	254,42	85171200	Teléfonos celulares (móviles) y los de otras redes.	205,01
74040019	Los demás desperdicios y desechos de cobre refinado.	179,87	87032391	Automóviles de turismo, de cilindrada superior a 1500 cm ³ pero inferior o igual a 3000 cm ³ .	146,15
44123910	Las demás maderas de coníferas	71,64	26139010	Minerales de molibdeno concentrados, sin tostar.	114,32
44071012	Madera de pino insigne simplemente aserrada.	61,08	87012020	Tractores de carretera para semirremolques, con motor diesel de potencia superior a 200 hp.	79,89
21069020	Preparaciones compuestas no alcohólicas para la fabricación de bebidas.	57,85	87043121	Camionetas con motor de embolo, con capacidad de carga útil superior a 500 kilos	41,88
4069010	Queso gouda y del tipo gouda.	42,28	31031030	Superfosfatos triples.	38,93
2071411	Pedruca de gallo o gallina, deshuesada, congelada.	33,88	85287230	Los demás aparatos receptores de televisión en colores, de plasma.	36,50
48109210	Cartulinas.	28,48	69089013	Baldosas de gres	34,98
31059020	Abonos minerales o químicos con los 3 elementos fertilizantes: nitrógeno, potasio y azufre	26,40	33051000	Champúes.	33,27

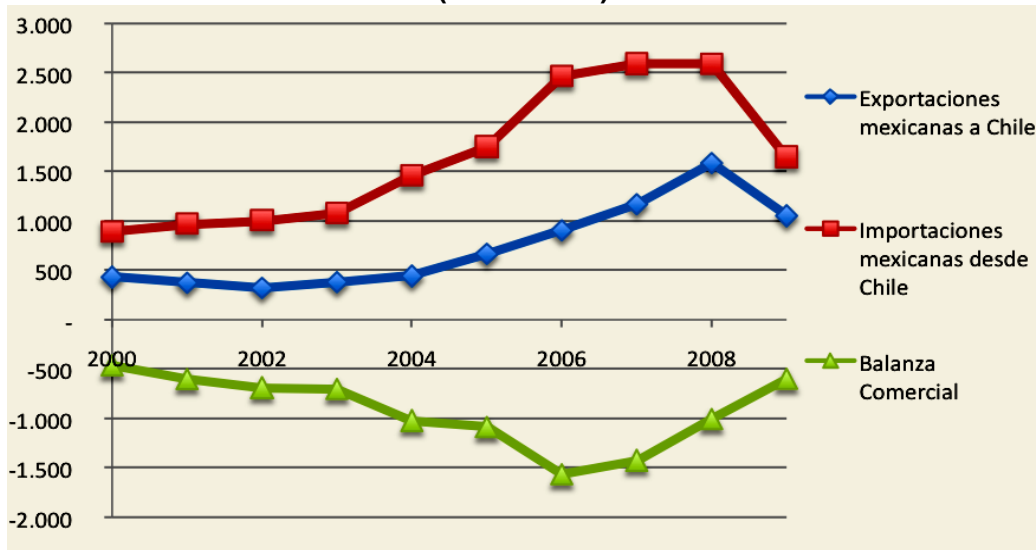
Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON, sobre la base de declaraciones de exportaciones con IVV y declaraciones de ingreso.

En el cuadro anterior se observan los tipos de productos que intercambian ambos países destacando que ambas son economías complementaria, entre los productos que intercambian estas economías sobresale la presencia de materia prima y aparatos electrónicos principalmente, los flujos comerciales que han llevado ambos países se refleja en el siguiente cuadro donde se ve el incremento acorde a los reportes emitidos por las dependencias de ambos gobiernos, los flujos de intercambio de bienes entre estos países se ha incrementado registrando con ello que el 85% de las exportaciones mexicanas a Chile corresponden principalmente al sector de comunicación (celulares, televisiones, cables, además de manufacturas, tractores, barras de hierro y abonos).

Por otra parte el 62% de las importaciones mexicanas provenientes de Chile son materias primas (destacando cobre y sus derivados, madera, carbón vegetal), y en menor medida algunas manufacturas como autopartes, abonos, papel y cartón¹²¹.

En la siguiente gráfica se detallan los indicadores de México respecto a Chile observando el crecimiento de las importaciones provenientes de Chile

Gráfica 5: Comercio Bilateral México-Chile (2000-2010).



Fuente: Banco de México¹²²

De acuerdo a cifras estadísticas publicadas en el Global Trade Atlas, las exportaciones mexicanas destinadas a Chile durante el año 2009 experimentaron una caída de 33,7% en relación al año 2008, al alcanzar un monto exportado de US\$ 1.053 millones. Por otro lado, las importaciones a México realizadas desde Chile, durante el año 2009, cayeron en 36,3% al compararlas con el año 2008.

Estos movimientos se observan claramente en la gráfica anterior ya que los flujos comerciales entre estos países si bien han aumentado también han sufrido caídas resultado de la dinámica internacional y las crisis económicas de los últimos años.

Tomando en cuenta estos datos podremos hacer un análisis comparativo del desempeño comercial registrado por ambos países desde la entrada en vigor del TLC y hasta el 2008.

¹²¹ Comercio bilateral México Chile 2010. Reporte emitido por www.promexico.gob.mx 29 de agosto de 2011.

¹²² Reporte Intercambio comercial México Chile. registrado en: <http://www.promexico.gob.mx> 13 de junio de 2011.

En ambos cuadros observaremos las cifras correspondientes a la balanza comercial de cada uno (exportaciones e importaciones). El cuadro 20 representa el comercio de México con Chile y el cuadro 21 el de Chile con México.

Cuadro 20: Comercio total de México con Chile 1998-2008
(Millones de Dólares).

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Exportaciones a Chile	736	437	549	461	322	381	443	668	905	1,170	1,589
Importaciones desde Chile	552	683	894	975	1,010	1,082	1,464	1,754	2,470	2,594	2,592
Comercio total	1,288	1,121	1,442	1,436	1,333	1,463	1,907	2,422	3,375	3,764	4,181
Balanza Comercial	184	-246	-345	-514	-688	-701	-1,021	-1,086	-1,565	-1,424	-1,004

Fuente: CNNExpansión.com con datos de IQOM

Cuadro 21: Comercio total de Chile con México 1998-2008
(Millones de Dólares).

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Exportaciones a México	488	623	818	831	912	927	1314	1584	2293	2361	2274
Importaciones desde México	850	579	616	533	475	481	621	764	1003	1350	1751
Intercambio Comercial total	1.338	1202	1434	1364	1387	1408	1935	2348	3296	3711	4025
Balanza Comercial	-362	44	202	298	437	446	693	820	1290	1011	523

Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON (julio 2009) en base a cifras del Banco Central de Chile.

Como podemos ver en los cuadros anteriores el comercio de México y Chile aumentó con la entrada en vigor del TLC, es decir, que el intercambio comercial se dinamizó considerablemente.

Pero el saldo fue mucho más favorable para Chile dado que sus exportaciones casi se quintuplicaron entre 1998 y 2007, mientras que las de México ni siquiera se duplicaron en el mismo lapso. La dinámica comercial chilena ha sido más positiva que la de México.

Con esto podemos decir que actualmente Chile ha aprovechado mejor el TLC que México, tanto en el comercio como en inversión.

Mientras Chile aumenta sus exportaciones significativamente a partir de 1999, México muestra un déficit en la balanza comercial con Chile. En materia de inversión el TLC ha incentivado las inversiones mexicanas hacia Chile pero en mucha menor medida

las inversiones chilenas hacia México. La inversión de México en Chile para el 2010 se estima en 1,814 millones de dólares lo que equivale a más del 4 por ciento del total de la inversión mexicana materializada en América Latina.

Por su parte, la inversión de Chile en México ascienden a 1.063 millones de dólares, es decir, el 1.4% del total invertido por Chile en el exterior en 2010¹²³

Un punto también relevante a la firma del TLC entre México y Chile es el mecanismo de Solución de Controversias adoptado, el cual está inscrito en el capítulo 18 del tratado. Este mecanismo plantea que toda controversia surgida entre las partes tendrá por efecto buscar una solución satisfactoria para las partes.

Se promueve una cooperación y consultas para que ambos países puedan llegar acuerdos, tanto para la interpretación adecuada del Tratado como para dar solución a las controversias que pudieran surgir.

Las controversias se solucionarán conforme a lo dispuesto en el Acuerdo de la OMC o mediante una Comisión conciliadora creada por las partes contratantes, ambos foros serán los mecanismos para dar solución a los conflictos.¹²⁴

La Comisión podrá intervenir siempre y cuando las partes involucradas lo soliciten, ésta podrá reunirse dentro de un plazo determinado y el art 18-05 del tratado describe el procedimiento a seguir. Dicha comisión estará integrada por asesores especializados en cada sector económico.

Para fortalecer los vínculos políticos y comerciales existentes entre ambos países se creó el Acuerdo de Asociación Estratégica entre México y Chile firmada en enero del 2006 cuyo objetivo central fue fomentar la cooperación e incentivar el diálogo político, económico, cultural, educativo y social entre ambos países.¹²⁵

En el marco de este Acuerdo se crea un Consejo de Asociación cuya tarea es supervisar el trabajo de las tres comisiones (Asuntos Políticos, Cooperación y Libre Comercio) surgidas dentro de este mismo acuerdo.

¹²³ Carlos Furche. *Chile y México comercio e inversión recíprocas*. Datos obtenidos en el portal de la Dirección General de Relaciones Internacionales en Chile, DIRECON, [en línea] Dirección URL: <http://www.direcon.gob.cl/sites/www.direcon.gob.cl/files/bibliotecas/2009%20%20Carlos%20Furche%20México%20para%20Universidades.pdf>.

¹²⁴ *México y sus Tratados. Proméxico*. [en línea] Dirección URL <http://www.promexico.gob.mx/comercio/mexico-y-sus-tratados-de-libre-comercio-con-otros-paises.html>

¹²⁵ Ídem.

Dentro del Acuerdo se forma un Fondo Conjunto de Cooperación el cual recibirá una aportación anual por parte de ambos países lo que fortalecerá los lazos bilaterales existentes entre México y Chile.

El TLC entre México y Chile ha contribuido a que ambos países aumenten sus flujos comerciales. Sin embargo, Chile ha aprovechado más este tratado ya que aumentó más sus exportaciones y logró una balanza comercial favorable, caso contrario al de México en el que si bien crecieron sus inversiones hacia Chile su balanza comercial es negativa a lo largo de la década ya que importa más de lo que exporta.

Así como en el TLCAN, en este tratado el sector empresarial fue el más beneficiado ya que ha podido invertir sus capitales en el extranjero gozando de las ventajas y oportunidades que se otorgan con la firma de un tratado.

3.4 Tratado de Libre Comercio entre México y el Triangulo del Norte (Guatemala, Honduras y el Salvador) 2001.

El TLC México-Triángulo del Norte (TN) integrado por Guatemala Honduras y El Salvador, surge con la iniciativa por parte de los presidentes de Centroamérica y México de crear lazos de cooperación y un bloque económico. Hay que recordar que México comparte frontera con Guatemala lo que podría considerarse una ventaja geográfica que facilita el intercambio comercial.

En 1991 se celebra la cumbre entre los mandatarios de estos países. En el marco de esta reunión se firma la declaración de Tuxtla Gutiérrez Chiapas lugar dónde se da la cumbre entre estas naciones. El interés inicial por parte de estos países era impulsar a una integración económica entre sus territorios, con la idea de crear un bloque regional teniendo presente los lazos históricos y de identidad que unen a estas naciones¹²⁶.

Posteriormente se da una segunda cumbre la cual se celebró en San José de Costa Rica el 15 de febrero de 1996 donde los 4 países reiteraron el compromiso de negociar la firma de un tratado de libre comercio e impulsar una inversión extranjera entre ellos que permitiera incrementar la dinámica comercial de América Central.

Después de las negociaciones es suscrito el Tratado de libre Comercio entre México y el TN (TLCMTN) el 29 de junio del 2000, el cual entró en vigor el 15 de marzo del 2001;

¹²⁶ Esteban Pérez y Ricardo Zapata. "Un análisis del Tratado de Libre Comercio entre el Triángulo del Norte y México". *Revista CEPAL*, Editorial CEPAL, N°3 México. 2001, pág. 15.

sin embargo, no es hasta el 1° de junio del mismo año que entra en vigencia para México y Honduras¹²⁷.

A partir de las negociaciones de las cuales surge dicho tratado los mandatarios de cada país se propusieron crear vínculos que fortalecieran la cooperación en esta zona ya que hay que recordar que geográficamente el intercambio comercial entre estos países podría ser más fácil, debido a la vecindad que comparten (ver mapa).

Mapa: México y Centroamérica



Con este Tratado México inicia nuevas relaciones con Centroamérica a fin de tener nuevos socios comerciales y promover una zona más abierta tanto en lo económico como en lo político. El TLCMTN buscaba integrar a los países de Centroamérica a una dinámica de globalización y ser una zona económica sustentable. Los países del Triangulo del Norte (TN) veían a México como una economía desarrollada pero sobre todo como un puente para acercarse a Estados Unidos.

Este tratado era una herramienta institucional para impulsar el desarrollo de las metas y los objetivos contemplados en el Plan Puebla-Panamá¹²⁸ y podría considerarse el acuerdo más relevante emanado de la cumbre de jefes de Quebec¹²⁹, el cual formaría parte de la construcción de un acuerdo comercial en América Latina.

La visión que se tenía con este Tratado era el formar un bloque que impulsara un desarrollo económico a través de incrementar los flujos comerciales y de inversión, así

¹²⁷ Ibídem pág. 18.

¹²⁸ El Plan Puebla Panamá surge como iniciativa de México, con el objetivo de contribuir a mejorar la calidad de vida de los habitantes de Centroamérica y México para brindarles mejores oportunidades de progreso. Este mecanismo, complementa la integración regional impulsada por el *Sistema de la Integración Centroamericana (SICA)*, ampliándola a la región mesoamericana [en línea] Dirección URL:

http://portal2.sre.gob.mx/mesoamerica/index.php?option=com_content&task=view&id=60&Itemid=22 Consulta: 28 de marzo del 2011.

¹²⁹ Aldo Flores Quiroga. “El tratado de Libre Comercio Triangulo del Norte-México”, Editorial *Revista Mexicana de Política Exterior* nov.-jun, México, 2000-2001, pág. 89-90.

como aumentar la cooperación, los empleos y la competitividad. Se buscaba crear economías libres en lo político, económico y comercial.

Como en todo tratado, se fijaron objetivos que respaldaran los lazos de amistad y cooperación, que se convirtieran en impulsores de un crecimiento económico y comercial entre los Estados.

El tratado consideraba entre sus objetivos los siguientes:

- Fortalecer los vínculos de amistad y el espíritu de cooperación existente entre sus pueblos
- Alcanzar un mejor equilibrio en sus relaciones comerciales
- Fomentar la participación dinámica de los distintos agentes económicos, en particular del sector privado, en los esfuerzos orientados a profundizar sus relaciones económicas
- Fortalecer la competitividad de sus empresas en los mercados mundiales
- Establecer un marco jurídico con reglas claras y de beneficio mutuo para la promoción y protección de las inversiones, así como para facilitar el intercambio comercial de sus bienes y servicios
- Elevar la competitividad del sector de servicios para consolidar la competitividad de los países en la zona de libre comercio etc.
- Estimular la expansión y diversificación del comercio de bienes y servicios
- Eliminar las barreras al comercio y al movimiento de capitales y personas de negocios entre los territorios de las Partes
- Aumentar las oportunidades de inversión en los territorios
- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias¹³⁰.

Estos objetivos enmarcan los lineamientos por los cuales se promueve una zona exclusiva entre los miembros del TLC México y el Triángulo del Norte, a partir de la entrada en vigor de dicho tratado, por lo cual los países firmantes otorgarán trato nacional a los bienes provenientes de la otra parte y ninguno podrá aumentar los aranceles ni adoptar nuevos

¹³⁰ Texto Oficial del *Tratado del Triángulo de Norte y México*. Tomado del portal de la secretaría de Economía 14 de mayo de 2011.

gravámenes sobre los bienes ya incluidos en el programa de desgravación, todo ello con el fin de cumplir con los objetivos establecidos.

Entre las ventajas que ofrece dicho tratado a cada uno de los países miembros y que permitió crear un bloque comercial de México con los países del Triángulo del Norte encontramos las siguientes:

- ❖ Acceso amplio y seguro a los mercados
- ❖ Trato Nacional y eliminación de barreras al comercio
- ❖ Trato preferencial a través de la eliminación del arancel, lo que resulta en el incremento de la competitividad de las exportaciones de los países socios
- ❖ Posibilidad de aumentar la producción y de reducir costos
- ❖ Mejora de los productos y marcas
- ❖ Seguridad jurídica para las inversiones e inversionistas¹³¹

Las reglas que se establecieron tomaron en cuenta la asimetría entre cada una de las economías partes, razón por la cual se permitieron plazos y ritmos diferentes en torno a la desgravación arancelaria. Con ello se facilitaba que los países en desarrollo pudieran acceder al mercado del país con un mayor desarrollo a través de calendarios de desgravación menos restrictivos. “Cerca del 50% del total de las exportaciones mexicanas al Triángulo del Norte quedaron libres de aranceles tan pronto entró en vigor dicho tratado, pero se fijó un plazo de 12 años para concluir el programa de desgravación acordado, el cual contemplaba 12 tipos de desgravaciones arancelarias.”¹³²

Para el 2012 se cumple el programa de desgravación arancelaria para los cuatro países miembros.

El tratado estableció principios y reglas transparentes para su aplicación dentro de cada uno de los 21 capítulos que lo componen, y dichos principios se apegan a los derechos y obligaciones del Acuerdo sobre Obstáculos al Comercio de la OMC, el cual establece que ninguna parte podrá adoptar o mantener prohibiciones o restricciones a la importación o exportación de cualquier bien de la otra parte.

¹³¹ *Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y las Repúblicas de El Salvador, Guatemala y Honduras*, Diario Oficial de la Federación, México, 2001, pág. 5.

¹³² Aldo Flores Quiroga. Op cit. pág.88.

Los sectores económicos importantes para las cuatro naciones se negociaron a fin de facilitar el libre comercio e inversión entre los territorios de las partes contratantes. El tratado contempla que las inversiones de las partes contratantes gozarán de un trato justo y equitativo así como protección y seguridad dentro de cada territorio.

El capítulo XIV del tratado describe la normatividad acordada por los países miembros para llevar a cabo la entrada de inversión extranjera. Entre las medidas más sobresalientes en materia de inversión se acordaron las siguientes:

- ✓ La promoción y apoyo a la elaboración de documentos de fomento de oportunidades para la inversión en sectores económicos específicos y alianzas estratégicas entre inversionistas.
- ✓ Se negoció un perfeccionamiento de mecanismos financieros que hagan viables las inversiones.
- ✓ Quedó prohibida la exigencia de requisitos de desempeño que distorsionen el comercio o la inversión, como condicionante al establecimiento de una inversión o el otorgamiento de un incentivo; además, se garantizaría la libre convertibilidad de la moneda y las transferencias al exterior¹³³.

Con estos objetivos y principios acordados entre las partes contratantes, los flujos comerciales y de inversión empezaron hacerse más dinámicos siendo los países del Triángulo Norte (TN) uno de los principales mercados para los productos mexicanos dentro de América Latina, tanto por la cercanía geográfica que implica menores costos de transportación, así como la facilidad de intercambiar bienes y servicios trasfronterizos, lo que facilita el intercambio comercial.

Los resultados en materia comercial se observan comparando el promedio de intercambio de México con los países del TN durante el 2000 (año previo a la entrada en vigor del tratado) y hasta el 2006 año en que se cumplieron los primeros 6 años de vigencia del TLC.

El comercio total entre México y los países del Triángulo del Norte creció en más de un 80% entre el 2000 y el 2006¹³⁴.

¹³³ Texto Oficial del *Tratado del Triangulo de Norte y México*. Tomado del portal de la secretaría de Economía 14 de mayo de 2011.

En 2006 las exportaciones mexicanas al TN alcanzaron casi 1,500 millones de dólares, mientras que las importaciones provenientes de esos países registraron más de 530 millones de dólares, cifra cuatro veces superior a las compras realizadas por México en el 2000. En el siguiente cuadro se puede observar el crecimiento del comercio de México con los países del TN a la entrada en vigor del TLC¹³⁵.

Cuadro 22: Comercio de México con los países del Triangulo del Norte (2000-2007) (millones de dólares).

Año	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Var.07/00	Var. 07/06
Exportaciones	1 505.5	1 544	1461.4	1 520.2	1 709.6	2 319.7	2 761.1	3 468.0	13.2	25.6
Importaciones	330.9	358.1	621.9	864.7	1 250.7	1 426.7	1 404.3	1 534.0	17.8	9.2
Comercio Total	1 836.4	1 902.1	2 083.3	2 384.9	2 960.3	3 746.4	4 165.4	5 002.1	14.3	20.1

Fuente. Secretaría de Economía con datos del banco de México.

Como se aprecia, dentro de este tratado México ocupa una posición favorable en materia de intercambio comercial, ya que nuestro país exporta más de lo que importa, con la entrada en vigor de este tratado los flujos de intercambio comercial aumentaron considerablemente.

Mientras las importaciones empezaron a crecer desde 2002 las exportaciones iniciaron el crecimiento hasta 2004 y siempre a un ritmo más moderado que las importaciones. En el periodo de 2000 a 2007 mientras las exportaciones se multiplicaron por poco más de 2, las importaciones se multiplicaron por casi 5.

La participación de los productos provenientes del Triángulo del Norte hacia México son poco significativos debido al potencial de sus economías. Entre los principales productos que exporta México hacia los países del Triángulo del Norte encontramos: aceite crudo de petróleo, medicamentos, ropa, productos de consumo primarios, algunas frutas, aguacate, maíz, refrigeradores, cable y demás conductores entre otros.

¹³⁴ Luz María De la Mora Sánchez. *Tratado de Libre Comercio Triangulo del Norte*. Editorial Secretaría de Economía, México, 2007, pág. 17.

¹³⁵ Secretaría de Economía [en línea] Dirección URL: www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p_TLC_TN
Consultado: 14 de mayo del 2011.

Los productos que importan los países del TN hacia México son: azúcar de caña, caucho, pilas, baterías, oro, calzado, ropa, cueros, animales vivos de la especie bovina, pieles y plásticos entre otros.

La dinámica comercial que llevan estos cuatro países puede considerarse como positiva; si se observa la balanza comercial de México con respecto a los países con los que ha firmado tratados, el TLC con los países del TN muestra un saldo favorable hacia nuestro país por un monto de 487.6 millones de dólares, aunque esto no significa que México diversifique de manera importante su comercio ya que el potencial económico de estos países no es muy grande.

En el siguiente cuadro se observa el aumento de los flujos de exportación e importación de México con los países del TN a la entrada en vigor del TLC, y los cambios en la balanza comercial de nuestro país.

Cuadro 23: Balanza comercial de México respecto a los países del Triángulo del Norte (2011).

Países	Exportaciones		Importaciones		Comercio Total		Balanza Comercial			
	Año de entrada en vigor	Año previo entrada en vigor	2011	Año previo entrada en vigor	2011	Año previo entrada en vigor	2011	Año previo entrada en vigor	2011	Variación %
Triángulo del Norte	2001	240.0	694.2	28.4	206.6	268.0	901.0	211.6	487.6	130.4
El Salvador	2001	54.9	176.5	5.2	23.3	60.0	200.0	49.7	153.2	208.1
Guatemala	2001	151.1	398.7	21.2	123.2	172.0	522.0	129.9	275.5	112.0
Honduras	2001	34.0	118.9	2.0	60.0	36.0	179.0	32.0	58.9	84.0

Fuente. Datos emitidos por la Secretaría de Economía

Como se observa en el cuadro, el comercio exterior que lleva a cabo México con sus socios comerciales de Centroamérica refleja un saldo positivo para nuestro país. Sin embargo, el potencial del comercio con estos países es mínimo ya que los países centroamericanos representan solo el 0.84% del total de exportaciones de México y el 0.28% de las importaciones que nuestro país ha realizado a julio del 2011¹³⁶.

¹³⁶ Datos emitidos por El Instituto Nacional de Estadística y Geografía INEGI [en línea] Dirección URL: www.inegi.org.mx Consultado el 26 de agosto de 2011.

Por lo tanto el nivel de diversificación comercial de México con sus socios comerciales de Centroamérica es muy bajo en comparación con el nivel de intercambio con otros países, como Estados Unidos o los países Asiáticos.

EL TLCMTN en materia de intercambio comercial no ha sido significativo para el desarrollo de las cuatro economías involucradas, debido a los niveles tan desiguales de desarrollo entre las Partes contratantes ya que México cuenta un PIB per capital¹³⁷ mayor al del Triángulo del Norte en su conjunto.

El crecimiento económico de los países de Centroamérica es menor al crecimiento anual estimado en México, y además no ha logrado estimular el crecimiento de los países del TN.

Observando el promedio de intercambio comercial entre los cuatros estados podemos ver que todas las partes tienen a otros países como principales socios comerciales. Como hemos visto, el mayor socio comercial para México y los países de América Central es EE.UU al cual destinan el mayor porcentaje de sus exportaciones, lo que limita el potencial comercial de dichas economías en el proceso de diversificación comercial.

En materia de inversión, México ha permitido el libre flujo de capital extranjero con lo cual se reconoce que dentro del territorio mexicano existen 197 empresas provenientes de los países del TN. De Honduras se ubica la existencia de 22 empresas, de Guatemala se tiene el registro de 122 siendo este el de mayor intercambio de capital hacia México como resultado de la vecindad fronteriza que compartimos y, por último, del Salvador se registran un total de 53 empresas¹³⁸.

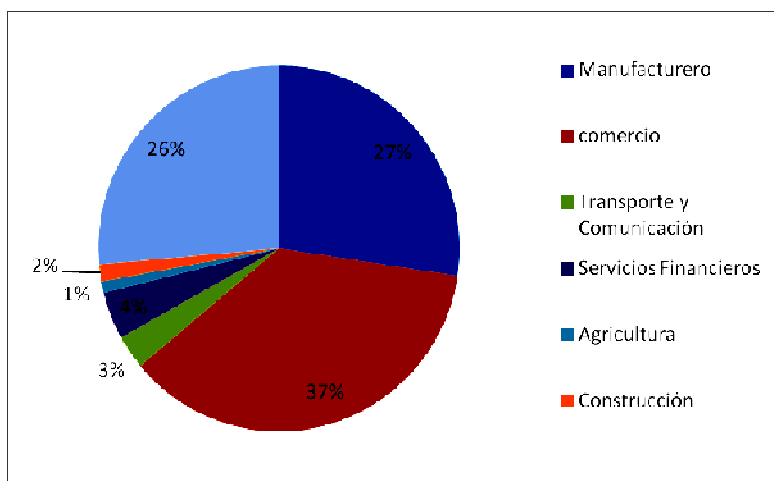
Los principales sectores en donde se han concentrado las inversiones por parte de los países del TN en México son: en el sector de comercio con un 36.5%, el sector de industria manufacturera con 27.4%, en transporte y comunicación el 3%, en servicios financieros se encuentra el 4.2%, en agricultura el 1%, construcción 1.5% y en otros sectores se concentra el 26.4%¹³⁹ según se aprecia en la siguiente gráfica.

¹³⁷ Entendiendo que el PIB per capital es el producto interno bruto dividido por la población a mitad de año. El PIB es la suma del valor agregado bruto de todos los productores residentes en la economía más todo impuesto a los productos, menos todo subsidio no incluido en el. Definición otorgada por el Banco Mundial.[en línea] Dirección URL: www.datos.bancomundial.org.

¹³⁸ Secretaría de Economía [en línea] Dirección URL: www.economia.gob.mx.

¹³⁹ *Ibídem*.

Grafica 6: IED en México proveniente de los países del Triángulo del Norte



Por parte de México las principales empresas que han invertido dentro de los países del TN son: Jumex, Banco Azteca, seguros Qualitas (dentro del sector automotriz), entre otras. El Salvador reportó que en su territorio existen más de 20 empresas de origen mexicano, con lo cual coloca a México como el segundo inversionista extranjero en ese país¹⁴⁰.

La inversión total de México hacia los países del Triángulo Norte, al mes de febrero de 2008, se estima en 3,300 millones de dólares, equivalentes al 8.8% del total de la inversión mexicana en América Latina y El Caribe, la cual asciende a 37,536 millones de dólares¹⁴¹.

La dinámica de Inversión extranjera entre los cuatro países es positiva, observando que el sector más beneficiado con la firma de los tratados de libre comercio ha sido el sector empresarial, ya que con ello pueden colocar sus filiales fuera del territorio nacional gozar de un trato nacional, abrir el movimiento de su capital y con todo ello ampliar sus mercados.

En conclusión, a diferencia de otros tratados el TLCMTN es un tratado de tipo económico comercial. Es decir, a lo largo del tratado sólo se observa la intención de fortalecer el mercado estimulando el libre intercambio de bienes y servicios. Dentro de este tratado predominó una agenda estrictamente comercial y mercantil. Este tratado no incluye compromisos de cooperación internacional para el desarrollo y nuestro país no se

¹⁴⁰ Reporte emitido por el departamento de comercio exterior del Salvador. Embajada de México en el Salvador [en línea] Dirección URL: www.portal.sre.gob.mx/elsalvador/ Consultado 23 de mayo de 2011.

¹⁴¹ Secretaría de Economía [en línea] Dirección URL: www.economia.gob.mx.

compromete a apoyar el fortalecimiento comercial, económico y financiero de Centroamérica.

La poca participación de los países miembros del TLCMTN para promover el desarrollo se expresa en la falta de vinculación entre los compromisos adquiridos en materia comercial y la ausencia de políticas para apoyar la creación de empleos y evitar el aumento de los flujos migratorios, lo cual se ha convertido en una constante amenaza para el bienestar de la población a nivel regional.

Teniendo una balanza positiva de México hacia esta región en materia comercial, considero necesario replantear la relación para incluir instrumentos de cooperación internacional para el desarrollo de esta región, fomentar políticas a favor de un mayor diálogo político, cooperación en materia ambiental, laboral, de asistencia técnica y derechos humanos que permitan crear un mayor bienestar social y formar una zona segura para el libre flujo comercial que beneficie al desarrollo regional.

Conclusiones Generales.

El proceso de liberalización comercial que adoptó México después del agotamiento del modelo económico por sustitución de importaciones no ha logrado cumplir con los objetivos de crecimiento y desarrollo económico del país. Según la teoría clásica del liberalismo la apertura comercial supone un libre flujo de intercambio comercial con base en una especialización de la producción y un crecimiento económico, el cual debiera ser gradual y continuo así como una división regional del trabajo.

En México no se ha logrado una especialización en productos de alto valor agregado, ni un crecimiento continuo ni mucho menos una adecuada división de trabajo que favorezca la eficiencia en los procesos productivos. México buscó con la firma de los tratados de libre comercio nuevas oportunidades de apertura comercial, un amplio mercado para los inversionistas y la creación de nuevos empleos que favorecieran el desarrollo y crecimiento económico del país. Pero los resultados no han sido los esperados.

Como vimos a lo largo de esta investigación, Chile y México son los dos países con el mayor número de TLC suscritos. Ambas economías buscaron con estos tratados una oportunidad de diversificación comercial. A pesar de las similitudes entre estos dos países, el nivel de desarrollo y de diversificación comercial tras la firma de diversos tratados ha sido desigual; el caso de Chile es el ejemplo claro de una economía en desarrollo que ha sabido elevar la competitividad, favoreciendo con ello el crecimiento de su mercado interno.

Chile ha negociado cada tratado en aras de favorecer sus intereses y sus tratados le han permitido insertar sus productos en mercados desarrollados, de tal forma que hoy en día la balanza comercial de Chile es positiva con la mayoría de sus socios comerciales. Además, ha logrado diversificar su mercado, ya que no dirige sus productos hacia un solo mercado, caso contrario a nuestro país donde hemos observado que el grueso de sus exportaciones se destina hacia América del Norte.

Por ello tiene un déficit comercial con la mayoría de sus socios comerciales como puede verse en el anexo 3; aunque hay países con los que tiene una balanza positiva, éstos no compensan la balanza general. En el caso de los países del Triángulo del Norte,

examinado en el último capítulo del trabajo, los países que conforman esta zona son países con economías pequeñas y el porcentaje de intercambio que existe con ellos es mínimo¹⁴².

Por estas y otras razones el nivel de diversificación comercial de México tras la firma de diversos tratados no ha sido suficiente para obtener un crecimiento económico sustentable que beneficie la posición de México dentro del comercio Internacional.

Como se ha visto a lo largo de la tesis, a pesar de la firma de múltiples tratados de libre comercio en los últimos 17 años, México no ha logrado figurar como una potencia comercial; con el TLCAN (primer tratado celebrado por nuestro país) comenzó una era de apertura comercial desproporcionada y desequilibrada para las características internas de nuestro mercado.

Tal política nos ha llevado a ser una economía dependiente y vulnerable a los movimientos económicos de nuestro principal socio comercial, Estados Unidos. Este tratado se ha convertido en un obstáculo para el crecimiento del mercado interno que ha quedado rezagado por la falta de desarrollo tecnológico.

Con la firma del TLCAN el mercado mexicano quedó en desventaja para competir con los grandes monopolios norteamericanos que desplazaron y debilitaron a varios sectores que no estaban en condiciones para competir, tales como la agricultura, la ganadería y la pesca ya que dentro del tratado México se comprometió a eliminar los subsidios a estos sectores.

El aumento de los flujos comerciales y, sobre todo, la entrada desregulada de inversión extranjera ha provocado la monopolización de sectores económicos como la banca y las cadenas comerciales, de tal forma que hoy en día estas son los principales sectores más beneficiados de la firma de los TLC.

En general, puedo decir que observando los resultados que arroja esta investigación, que el gobierno mexicano ha carecido de voluntad para crear nuevas políticas públicas que beneficien el desarrollo y crecimiento de una industria fuerte que impulse el mercado nacional, acompañada de una liberalización comercial adecuada a las necesidades del mercado interno; es decir, tener un intercambio comercial eficiente con base en una cadena productiva entregada que eleve los niveles de integración nacional.

¹⁴² Ver Anexo 3: Balanza comercial de México respecto a los TLC que ha firmado.

México debiera construir un aparato de negociación que responda a las características económicas, políticas y culturales de nuestro país, a fin de impulsar la creación de nuevas tecnologías e innovación industrial y con ello favorecer el nivel de competitividad de nuestros productos y los intereses de los principales sectores económicos del país.

De esta manera se podrá buscar un verdadero desarrollo sustentable y una adecuada diversificación comercial. Algo importante que se hace notar en diversos estudios es la necesidad urgente de renegociar el TLCAN para aumentar el flujo de capital extranjero hacia las actividades y zonas que generen efectos multiplicadores más ricos.

Es necesario también crear un proyecto de nación, no sólo en letra muerta sino en las conductas y la toma de decisiones del sistema político mexicano que replantee la dirección económica en materia de intercambio comercial con nuestros socios comerciales y así aprovechar los espacios que ofrecen los diversos tratados de libre comercio.

Ello significa fortalecer la industria nacional y promover el surgimiento de nuevas empresas innovadoras de capital mexicano, lo que puede desencadenar una relación virtuosa entre el desarrollo tecnológico la Innovación y el desarrollo.

Esto quiere decir que el principal impulsor de la economía mexicana son las pequeñas y medias empresas, las cuales se caracterizan por un desarrollo innovador y por ser las principales generadoras de empleo en México.

Sin embargo, estas empresas no han tenido el respaldo económico y político por parte de las autoridades gubernamentales; por el contrario, sufren los procesos burocráticos tan engorrosos que limitan su desempeño económico.

Para que México en verdad sea un país competitivo y pueda diversificar su mercado es importante crear ventajas competitivas por medio de estrategias de focalización del proceso productivo en sectores claves como pueden ser: el sector automotriz, el sector de equipos y aparatos eléctricos y electrónicos en los cuales México ha demostrado un excelente nivel de competitividad.

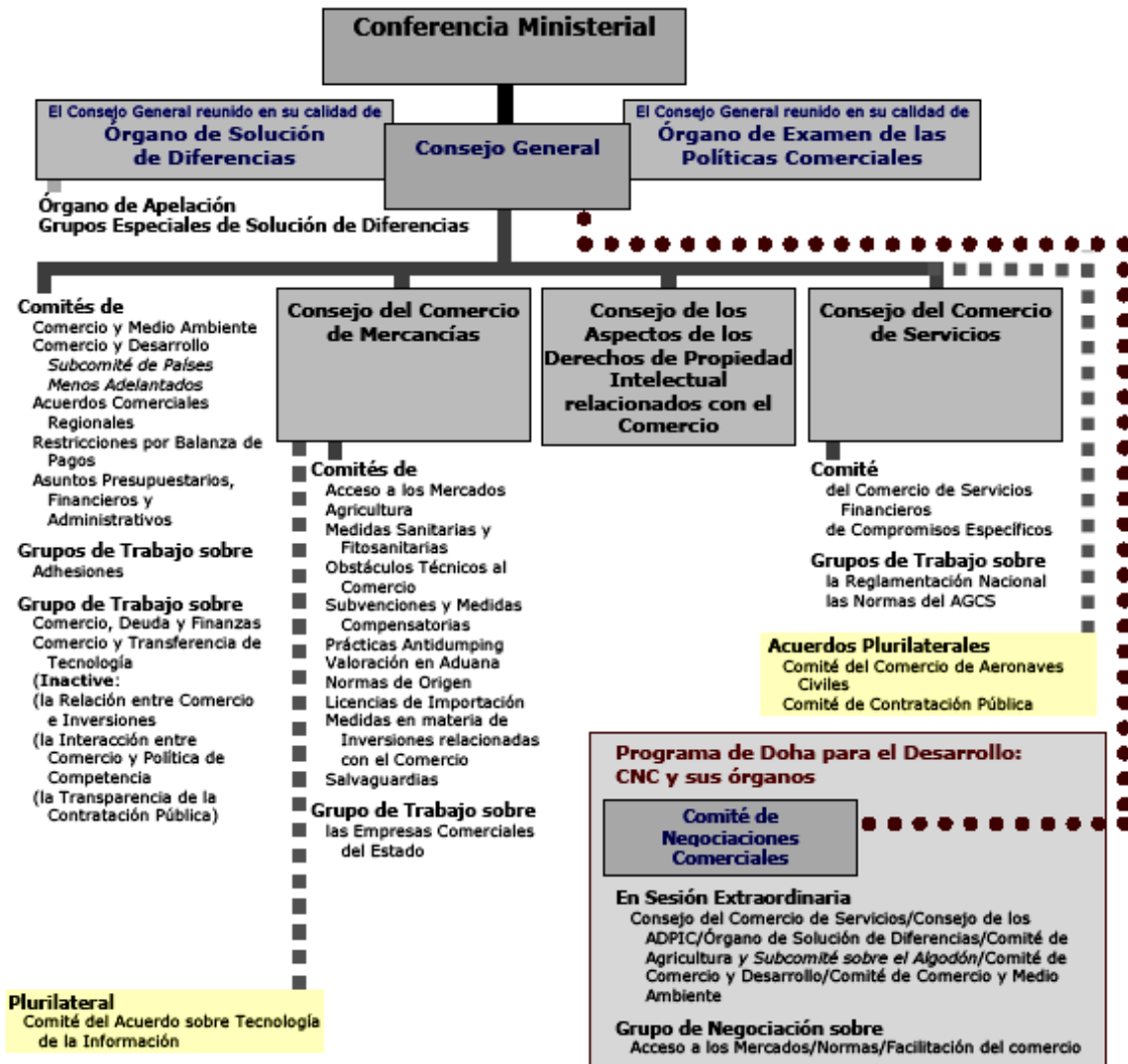
Al mismo tiempo, sin embargo, se debe planear un incremento gradual en el porcentaje de integración nacional. Con todas estas estrategias considero que nuestro país puede despuntar como una economía sustentable que genere un crecimiento sostenido y un mayor nivel de vida para los mexicanos. Por esta vía podría disminuir la brecha de

desarrollo del país con las economías más industrializadas y dejar de ser un país tan dependiente de los Estados Unidos.

ANEXOS

Anexo 1: Organigrama de la OMC

Todos los Miembros de la OMC pueden participar en todos los consejos, comités, etc., con excepción del Órgano de Apelación, los grupos especiales de solución de diferencias, y los comités establecidos en el marco de los acuerdos plurilaterales.

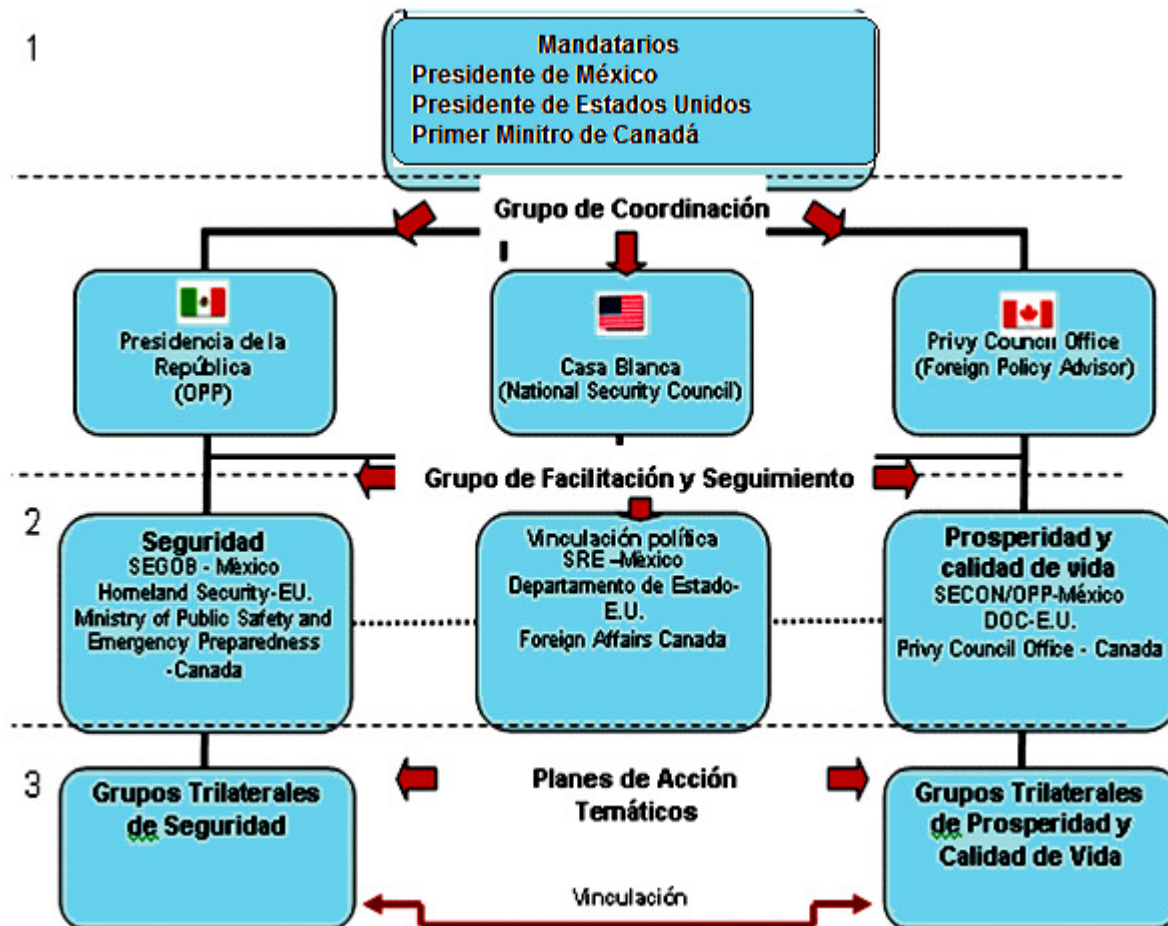


Explicación

- Rinden informe al Consejo General (o a un órgano subsidiario)
 - Rinden informe al Órgano de Solución de Diferencias
 - Los Comités de los Acuerdos plurilaterales rinden informe de sus actividades al Consejo General o al Consejo del Comercio de Mercancías, aunque no todos los Miembros de la OMC han firmado estos acuerdos
 - El Comité de Negociaciones Comerciales rinde informe al Consejo General
- El Consejo General se reúne también en su calidad de Órgano de Examen de las Políticas Comerciales y Órgano de Solución de Diferencias

Fuente: www.wto.org Consulta 10 de junio de 2011.

Anexo 2: Organigrama de los Grupos de Trabajo del ASPAN



Fuente: <http://www.aspan.presidencia.gob.mx/?c=31>

Con el establecimiento de estos grupos de trabajo, además se creó un conjunto de miembros con representación de los tres Estados, se nombró a 9 Secretarios (3 Ministros de cada país) que deben cumplir con objetivos específicos.

**ANEXO 3. BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO
DE ACUERDO A LOS TLC FIRMADOS A 2011**

**Secretaría de Economía
Subsecretaría de Comercio exterior
Balanza comercial de México año previo de entrada en vigor de los TLCs .vs. 2011
Total
Período enero-junio
Valor en millones de dólares**

		Exportaciones					Importaciones					Comercio total					Balanza comercial		
Países	Año de entrada en vigor	Año previo entrada en vigor	Parti c. %	2011	Variación %	Parti c. %	Año previo entrada en vigor	Parti c. %	2011	Variación %	Parti c. %	Año previo entrada en vigor	Parti c. %	2011	Variación %	Parti c. %	Año previo entrada en vigor	2011	Variación %
TOTAL	1994	24,813.5	100.0	171,168.6	589.8	100.0	31,704.1	100.0	167,949.9	429.7	100.0	56,518.0	100.0	339,119.0	500.0	100.0	-6,890.6	3,218.7	-146.7
CON TLC	1994	23,689.7	95.5	158,322.1	568.3	92.5	29,042.6	91.6	119,464.8	311.3	71.1	52,732.0	93.3	277,787.0	426.8	81.9	-5,352.8	38,857.2	-825.9
TLCAN	1994	21,123.9	85.1	140,706.8	566.1	82.2	22,977.9	72.5	89,417.6	289.2	53.2	44,102.0	78.0	230,124.0	421.8	67.9	-1,853.9	51,289.2	-2,866.5
Estados Unidos	1994	20,434.5	82.4	135,452.3	562.9	79.1	22,467.6	70.9	84,924.6	278.0	50.6	42,902.0	75.9	220,377.0	413.7	65.0	-2,033.0	50,527.7	-2,585.4
Canadá	1994	689.4	2.8	5,254.4	662.2	3.1	510.3	1.6	4,493.0	780.5	2.7	1,200.0	2.1	9,747.0	712.3	2.9	179.1	761.4	325.2
Triángulo del Norte	2001	498.1	0.6	1,430.9	187.3	0.8	59.7	0.1	464.0	676.8	0.3	558.0	1.0	1,895.0	239.6	0.6	438.4	966.9	120.6
El Salvador	2001	130.2	0.2	338.3	159.8	0.2	12.2	0.0	53.8	342.1	0.0	142.0	0.3	392.0	176.1	0.1	118.0	284.5	141.0
Guatemala	2001	300.0	0.4	841.4	180.5	0.5	41.7	0.0	251.1	502.0	0.1	342.0	0.6	1,093.0	219.6	0.3	258.3	590.2	128.5

**ANEXO 3. BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO
DE ACUERDO A LOS TLC FIRMADOS A 2011**

Honduras	2001	68.0	0.1	251.3	269.8	0.1	5.8	0.0	159.1	2,620.2	0.1	74.0	0.1	410.0	454.1	0.1	62.1	92.2	48.4
AELC	2001	89.9	0.1	731.2	713.1	0.4	376.7	0.5	815.8	116.5	0.5	467.0	0.8	1,547.0	231.3	0.5	-286.8	-84.6	-70.5
Islandia	2001	0.1	0.0	0.1	-4.7	0.0	0.2	0.0	3.8	2,242.1	0.0	0.0	0.0	4.0	0.0	0.0	-0.0	-3.7	18,478.7
Noruega	2001	17.1	0.0	25.7	50.7	0.0	39.8	0.0	60.9	53.0	0.0	57.0	0.1	87.0	52.6	0.0	-22.7		54.7
Suiza	2001	72.7	0.1	705.3	870.3	0.4	336.8	0.4	751.1	123.0	0.4	409.0	0.7	1,456.0	256.0	0.4	-264.1	-45.8	-82.7
TLCUEM 27	2000	2,861.4	4.5	9,008.9	214.8	5.3	6,363.0	9.7	17,797.0	179.7	10.6	9,224.0	16.3	26,806.0	190.6	7.9	-3,501.5	-8,788.2	151.0
Alemania	2000	1,373.5	2.2	1,965.5	43.1	1.1	2,516.3	3.8	6,305.4	150.6	3.8	3,890.0	6.9	8,271.0	112.6	2.4	-1,142.8	-4,339.9	279.8
Austria	2000	9.6	0.0	21.4	122.5	0.0	80.7	0.1	370.9	359.8	0.2	90.0	0.2	392.0	335.6	0.1	-71.0	-349.5	391.9
Bélgica	2000	126.5	0.2	584.0	361.6	0.3	152.5	0.2	451.8	196.3	0.3	279.0	0.5	1,036.0	271.3	0.3	-26.0	132.2	-608.6
Bulgaria	2000	1.8	0.0	3.7	100.0	0.0	6.8	0.0	26.1	285.6	0.0	9.0	0.0	30.0	233.3	0.0	-4.9	-22.4	355.4
Chipre	2000	1.4	0.0	1.5	9.2	0.0	0.2	0.0	1.1	393.9	0.0	2.0	0.0	3.0	50.0	0.0	1.2	0.4	-67.9
Dinamarca	2000	23.6	0.0	46.6	97.8	0.0	59.1	0.1	211.0	257.1	0.1	83.0	0.1	258.0	210.8	0.1	-35.5	-164.4	362.9
Eslovenia	2000	0.4	0.0	8.2	1,788.9	0.0	10.3	0.0	55.3	439.6	0.0	11.0	0.0	64.0	481.8	0.0	-9.8	-47.1	379.9
España	2000	392.9	0.6	2,482.1	531.8	1.5	619.9	0.9	1,782.3	187.5	1.1	1,013.0	1.8	4,264.0	320.9	1.3	-227.0	699.8	-408.3
Estonia	2000	0.2	0.0	2.3	1,275.9	0.0	1.5	0.0	11.9	689.6	0.0	2.0	0.0	14.0	600.0	0.0	-1.3	-9.6	617.5
Finlandia	2000	4.4	0.0	32.2	634.4	0.0	72.5	0.1	217.2	199.5	0.1	77.0	0.1	249.0	223.4	0.1	-68.1	-185.0	171.5
Francia	2000	148.0	0.2	349.4	136.0	0.2	672.4	1.0	1,557.1	131.6	0.9	820.0	1.5	1,907.0	132.6	0.6	-524.3	-1,207.6	130.3
Grecia	2000	6.9	0.0	17.1	149.6	0.0	5.0	0.0	65.0	1,210.6	0.0	12.0	0.0	82.0	583.3	0.0	1.9	-47.9	-2,612.4
Hungría	2000	94.1	0.1	227.9	142.2	0.1	53.5	0.1	194.2	262.8	0.1	148.0	0.3	422.0	185.1	0.1	40.6	33.7	-16.9
Irlanda	2000	17.1	0.0	126.3	639.7	0.1	149.0	0.2	453.5	204.5	0.3	166.0	0.3	580.0	249.4	0.2	-131.9	-327.2	148.1
Italia	2000	82.3	0.1	782.2	850.4	0.5	825.5	1.3	2,331.2	182.4	1.4	908.0	1.6	3,113.0	242.8	0.9	-743.2	-1,549.0	108.4
Letonia	2000	0.0	0.0	4.2	0.0	0.0	0.0	0.0	56.6	0.0	0.0	0.0	0.0	61.0	0.0	0.0	0.0	-52.4	0.0
Lituania	2000	0.1	0.0	31.3	47,758.7	0.0	0.2	0.0	21.4	14,033.0	0.0	0.0	0.0	53.0	0.0	0.0	-0.1	9.9	-11,517.6
Luxemburgo	2000	2.5	0.0	2.9	16.2	0.0	4.2	0.0	47.1	1,016.2	0.0	7.0	0.0	50.0	614.3	0.0	-1.7	-44.2	2,441.9

**ANEXO 3. BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO
DE ACUERDO A LOS TLC FIRMADOS A 2011**

Malta	2000	0.8	0.0	0.2	-67.3	0.0	5.0	0.0	54.3	989.2	0.0	6.0	0.0	55.0	816.7	0.0	-4.2	-54.1	1,176.7
Países Bajos	2000	204.8	0.3	974.4	375.7	0.6	158.1	0.2	1,096.3	593.4	0.7	363.0	0.6	2,071.0	470.5	0.6	46.7	-121.9	-360.9
Polonia	2000	5.0	0.0	61.5	1,142.8	0.0	13.8	0.0	218.8	1,485.5	0.1	19.0	0.0	280.0	1,373.7	0.1	-8.9	-157.3	1,677.1
Portugal	2000	59.7	0.1	121.9	104.3	0.1	25.0	0.0	248.7	895.2	0.1	85.0	0.2	371.0	336.5	0.1	34.7	-126.7	-465.2
Reino Unido	2000	294.2	0.5	926.0	214.8	0.5	520.5	0.8	1,016.3	95.2	0.6	815.0	1.4	1,942.0	138.3	0.6	-	-90.3	-60.1
República Checa	2000	0.0	0.0	58.9	0.0	0.0	0.0	0.0	259.1	0.0	0.2	0.0	0.0	318.0	0.0	0.1	0.0	-200.3	0.0
República Eslovaca	2000	0.0	0.0	9.3	0.0	0.0	0.0	0.0	59.9	0.0	0.0	0.0	0.0	69.0	0.0	0.0	0.0	-50.6	0.0
Rumania	2000	0.1	0.0	118.6	179,644.1	0.1	13.2	0.0	59.2	346.9	0.0	13.0	0.0	178.0	1,269.2	0.1	-13.2	59.5	-551.2

Bibliografía.

Alponte, María Juan, *La política Exterior de México en el Nuevo Orden mundial, Antología de Principios y tesis*, Editorial FCE, México, 1993, pág. 428.

Benítez Manaut, Raúl y Fernández de Castro, Rafael. *México-Centroamérica. Desafíos a Inicios del Siglo XXI*. Editorial ITAM, México, 2001, pág. 354.

Blanco Mendoza, Herminio. *Las Negociaciones comerciales de México con el Mundo*. Editorial FCE, México, 1994, pág. 281.

Crónicas del Gobierno de Carlos Salinas de Gortari 1988-1994, Segundo Año Enero 1990-Diciembre 1990, Presidencia de la República, Unidad de la Crónica Presidencial, Editorial FCE, México, 1994, pág. 512.

De la Mora Sánchez, Luz María. *Tratado de Libre Comercio Triangulo del Norte*. Secretaría de Economía Unidad de Coordinación de Negociaciones Internacionales, Editorial SE, México. 2007, pág. 21.

Elizondo, Carlos y Maira Luis. *Chile-México dos Transiciones frente a frente*. Editorial. Grijalbo. México, 2005, pág. 149.

Flores Paredes, Joaquín. *El Contexto del Comercio Exterior de México: Retos y Oportunidades en el Mercado Global*. 2ª edición. Editorial UNAM Facultad de Estudios Profesionales de Cuautitlán Izcalli. México, 2005, pág.134.

Giacalone, Rita. *Región y regionalismo en los acuerdos de integración económica: de Latinoamérica a Sudamérica*. Editorial. The Jean Monnet Chair University of Miami, Miami Florida, 2006, pág. 130.

Gilpin Robert. *The political economy of international relation*. Editorial Princeton University, EUA, 1987, pág. 472.

Ha-Joom Chang. *Kicking Hawaii the ladder. Development strategy in Historical perspective*. Editorial Athem Press, EUA, 2002. pág. 187.

Kugman P. y Obstfeld. *Economía internacional. Teoría y práctica*. Editorial Mc Graw Hill, Madrid, 1999, pág. 236.

Oropeza, García Arturo. *México-Mercosur: Un Nuevo Diálogo para la Investigación*. Editorial CARI, México. 2002, pág. 391.

Paz Estrella, E. Tolentino. *Transnational rules for transnational corporations: what next?* En: Jonathan Michie y John Grieve Smith, *Global Inability. The Political Economy of the world economic Governance*. Editorial Routledge, London, 1998, pág. 235.

Pinto, Aníbal. *El pensamiento de la CEPAL y su evolución, en América Latina: una visión estructuralista*. Editorial. Facultad de Economía-UNAM, México, 1991, pág. 314.

Ravenhill John. *Global Political Economy*. Editorial Oxford. EUA, 2005 pág. 124.

Ricardo David. *Principios de economía política y tributaria*. Editorial FCE, Londres, 1950, pág. 165.

Rodríguez, Octavio. *La teoría del subdesarrollo de la CEPAL*. Editorial. Siglo XXI, México, 1980, pág. 245.

Secofi. *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. Tomo II, Editorial Secofi, México, 1993. pág. 560.

Torres Gaytán, Ricardo. *Teoría del Comercio Internacional*. Editorial. Siglo XXI. 6° Edición México, 1975, pág. 467.

Tratado de libre comercio de América del norte. Texto oficial Secofí. Editorial. Porrúa, México, 1993, pág. 560.

Tratado de Libre Comercio entre la República de Chile y los Estados Unidos Mexicanos. Editorial. Diario Oficial de la Federación, México, 1999, pág. 322.

Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y las Repúblicas de El Salvador, Guatemala y Honduras. Editorial. Diario Oficial de la Federación, México. 2001, pág. 322.

Villarreal, René. *México competitivo 2020. Un Modelo de Competitividad Sistémica para el Desarrollo*. Editorial Océano, México, 2002, pág. 356.

Witker Jorge y Jaramillo Gerardo. *Régimen Jurídico del Comercio exterior de México del GATT al Tratado Trilateral de Libre Comercio*. Editorial IJ-UNAM México, 1991, pág.463.

Tesis.

Díaz Reynoso, Juan Jorge. *El comercio exterior de Chile dentro del esquema neoliberal: relación comercial con México en la industria terminal automotriz*. Tesis de Licenciatura en Relaciones Internacionales Editorial FCPyS UNAM, México, 1999, pág. 54.

García Dagio, Adriana. *El acuerdo de complementación económica México-Chile; una opción comercial para el empresario mexicano*, Tesis de Licenciatura en Relaciones Internacionales, Editorial FCPyS UNAM, México, 1997, pág. 179.

Ortiz Wadgymar, Arturo. *El comercio Exterior en la Economía Mexicana, Fundamentos Teóricos Históricos, Análisis de la situación actual: Perspectivas y Propuestas para el siglo XXI*. Tesis de Doctorado en Economía, Editorial FE UNAM, México, 2007, pág. 255.

Ramírez Orozco, Eduardo. *La relación comercial entre México y Chile a través de la logística internacional*. Tesis de Licenciatura en Relaciones Internacionales, Editorial FCPyS UNAM, México, 2002, pág. 59

Hemerografía.

Bjorn Hettne. "El nuevo regionalismo y el retorno a lo político". *Revista de Comercio Exterior*. Vol. 52 No. 11 Editorial UNAM, México, 2002.pág 954-965.

Flores Quiroga Aldo. "El tratado de Libre Comercio Triangulo del Norte-México". *Revista Mexicana de Política Exterior*, N°62-63 Nov-Jun Editorial FCPyS UNAM, México, 2000-2001, pág. 79-91.

Garrido Carrasco, Jannete. "El nuevo regionalismo: características y diferencias", *Revista Informe Integral* N° 47, Editorial. IIL-FCJS-UNLP, Argentina, Febrero 2008, pág.1-18.

Guillen Romo, Héctor. "De la integración cepalina a la neoliberal en América Latina". *Revista de Comercio Exterior*, vol. 51, núm. 5, Editorial FCPyS UNAM, México, mayo de 2001, pág. 42.62

Gutiérrez-Haces, Teresa. "La inversión extranjera directa en el TLCAN", *Revista Economía* vol. 1 núm. 3, Editorial. Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, 2003, pág. 30-52

Hunter Wade, Robert. "What strategies are viable for developing countries today? The World Trade Organization and the shrinking of 'development space'". Editorial *Review of International Political Economy*, N°31, London, November 2003 pág. 621-644.

Pacheco López, Penélope. "Liberalización de la política Comercial y crecimiento económico de México". Editorial *Revista de Economía UNAM*, Vol. 2 n° 4, México, 2003 pág. 45-61.

Pérez Esteban y Zapata Ricardo. "Un análisis del Tratado de Libre Comercio entre el Triángulo del Norte y México". Editorial. *Revista CEPAL N°3 - SERIE Estudios y perspectivas – Sede Subregional de la CEPAL en México*, México, 2001, pág. 23.41.

Revista Expansión. "*Las 500 empresas más importantes de México*". *Revista Expansión*, México, lunes 13 junio 2011.

Shadlen, Ken. "Exchanging development for market access? Deep integration and industrial policy under multilateral and regional-bilateral trade agreements". *Review of International Political Economy*, N° 41, USA, December 2005 pág. 750-775.

Shadlen, Ken. "Globalization, Power and Integration: The Political Economy of Regional and Bilateral Trade Agreements in the Americas", *Journal of Development Studies*, Vol. 44, No. 1, 1–20, USA, Enero 2008, pág. 1-20

Verdusco, Alberto. "La Inversión Extranjera Directa en México cae en 13.4%". *Periódico Milenio*, México martes 02 agosto 2011.

Recursos Electrónicos.

<http://eleconomista.com.mx>.

<http://rc.direcon.cl/inversion/1428>.

<http://www.chilepotenciaalimentaria.cl/content/view/911627/Chile-y-Mexico-continuan-profundizando-la-relacion-comercial.html>.

<http://www.CNN.com.mx>

http://www.economia.gob.mx/swb/work/models/economia/Resource/400/1/images/nvos_cuad_resumen/TOTAL.xls.

<http://www.sice.oas.org>.

<http://www.sre.gob.mx/ASPAN> .

<http://zedillo.presidencia.gob.mx/pages/vocero/boletines/com2282.html>.

Kurt Dreckmann Lafon. *Acuerdo de complementación económica México- Chile*. Biblioteca de Investigaciones Jurídicas. [en línea] Dirección URL: www.bibliojuridica.org/libros.pdf.

www.aladi.org.

www.bcn.cl.

www.bibliojuridica.org/libros.pdf.

www.cec.org.

www.derechos.org/nizkor/ley/viena.html

www.economía.gob.

www.economia-snci.gob.mx.

www.exiinformes.nosis.com.

www.inegi.org.mx.

www.international.gc.ca.

www.promexico.gob.mx.

www.sre.gob.mx.

www.wto.org