

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA



“ANÁLISIS DE LAS RELACIONES COMERCIALES DE MÉXICO CON LOS PAÍSES DE AMÉRICA DEL SUR, 1990-2010”

TESIS

PARA OBTENER EL TÍTULO DE LICENCIADA EN ECONOMÍA

PRESENTA:

Ninemi Tokie Estévez Garza

Director de Tesis: Mtro. Raymundo Morales Ortega

Ciudad Universitaria

Octubre 2014



Universidad Nacional
Autónoma de México



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.

////////////////////////////////////
ÍNDICE

I.	INTRODUCCIÓN.	3
I.1.	Justificación.	5
I.2.	Objetivo.	6
I.3.	Hipótesis.	7
I.4.	Metodología.	7
 CAPÍTULO 1. ANTECEDENTES HISTÓRICOS		8
1.1.	Definición de Acuerdo y Tratado Comerciales.	8
1.1.1.	Diferencia entre Acuerdo y Tratado.	13
1.2.	Antecedentes de las Relaciones Comerciales de México.	13
1.3.	Acuerdos y Tratados Comerciales Suscritos por México.	19
1.3.1.	Con el Mundo.	20
1.3.1.1.	África y Oceanía.	20
1.3.1.2.	Asia y Extremo Oriente.	21
1.3.1.3.	Europa.	22
1.3.1.4.	América.	23
1.3.2.	Con la Región (América del Sur).	24
 CAPÍTULO 2. PROGRAMAS DE FOMENTO Y PROMOCIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL DEL GOBIERNO MEXICANO		28
2.1.	Política Comercial de México.	28
2.2.	Regímenes de Exportación e Importación en México	34
2.2.1.	Régimen Definitivo.	35
2.2.2.	Régimen Temporal.	36
2.2.3.	Régimen de Depósito Fiscal.	38
2.2.4.	Régimen de Tránsito de Mercancías.	39
2.2.5.	Régimen de Elaboración, Transformación o Reparación en Recinto Fiscalizado.	41
2.3.	Programas de Fomento y Promoción para la Exportación e Importación en México.	41
2.3.1.	Programas de Fomento y Promoción para la Exportación.	42
2.3.1.1.	INMEX.	43
2.3.1.2.	ALTEX.	44
2.3.1.3.	ECEX.	46

2.3.1.4.	Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores (Draw Back).	48
2.3.2.	Programa de Fomento y Promoción para la Importación.	48
2.3.2.	PROSEC.	49

CAPÍTULO 3. ANÁLISIS DEL COMERCIO INTERNACIONAL ENTRE MÉXICO Y LOS PAÍSES DE AMÉRICA DEL SUR. 51

3.1.	El Grupo de los Tres (G-3).	51
3.1.1.	Generalidades.	51
3.1.2.	Análisis de las Importaciones y Exportaciones.	57
3.2.	Tratado de Libre Comercio México-Bolivia.	60
3.2.1.	Generalidades.	60
3.2.2.	Análisis de las Importaciones y Exportaciones.	61
3.3.	Tratado Comercial con Chile.	61
3.3.1.	Generalidades.	61
3.3.2.	Análisis de las Importaciones y Exportaciones.	62
3.4.	Tratado Comercial con Uruguay.	65
3.4.1.	Generalidades.	65
3.4.2.	Análisis de las Importaciones y Exportaciones.	66

CAPÍTULO 4. PERSPECTIVAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL ENTRE MÉXICO Y LOS PAÍSES DE AMÉRICA DEL SUR. 69

4.1.	Tratado Comercial México-Colombia (G-2).	69
4.2.	Tratado de Libre Comercio México-Bolivia.	72
4.3.	Tratado Comercial con Chile.	74
4.4.	Tratado Comercial con Uruguay.	77

CONCLUSIONES 80

BIBLIOGRAFÍA 81

.....

INTRODUCCIÓN

México es el segundo país con el mayor número de Tratados de Libre Comercio en el mundo. La red de Tratados comerciales de México con 43 países, en tres continentes, representa una oportunidad única para el comercio exterior y para la inversión

El establecer vínculos entre países de cooperación económica tiene como finalidad fortalecer la presencia en organismos multilaterales y la imagen exterior del país. La cooperación internacional es un instrumento que permite a los países enfrentar problemas y desafíos comunes, realizando esfuerzos colectivos en el plano internacional.

La cooperación internacional es un instrumento de apoyo a la inserción económica del país, en la medida que contribuye al mejoramiento de las capacidades tecnológicas e institucionales, para enfrentar los desafíos de la internacionalización y la globalización, así como a la profundización de los vínculos con conglomerados extra regionales, intrarregionales y regionales.

Entre sus objetivos principales se encuentran:

- Apoyar el desarrollo nacional con recursos, conocimientos y oportunidades de perfeccionamiento en el exterior, que brinda la cooperación internacional.
- Fortalecer la institucionalidad del país en gestión y coordinación de la cooperación internacional, en concordancia con los nuevos escenarios, nacionales e internacionales.
- Reforzar y profundizar la presencia de los países en el sistema internacional de cooperación, identificando espacios donde existan oportunidades de elegibilidad nacional, para la implantación de proyectos y programas de desarrollo.
- Ampliar y desarrollar acciones de cooperación hacia países de menor desarrollo relativo, con la concurrencia de terceros países, como de agencias multilaterales de cooperación internacional (cooperación Triangular).

Así, la importancia de las relaciones comerciales existentes entre las organizaciones y empresas ubicadas en diferentes países o áreas geográficas del país, se presenta en el desarrollo económico y se ve reflejado, principalmente, en la evolución progresiva de todos los sectores de producción del país; tales como son: servicios, industria, comercio, agricultura, ganadería, pesca, etc., y esto, a su vez, determina el nivel de dependencia económica que presenta el país frente a otras naciones.

Ahora bien, México históricamente, ha venido realizando su comercio internacional con los Estados Unidos de Norteamérica, aunque en los últimos años con la Unión Europea, dejando descuidado el mercado potencial que representa América del Sur, siendo muy pequeño su comercio con esta última zona, provocando que la economía mexicana dependa íntimamente de la economía norteamericana. En tal sentido, es necesario que el comercio de México debe de diversificarse para tener un mayor mercado y una menor dependencia económica de la economía de los Estados Unidos de América.

Es por ello que, América del Sur representa una zona geográfica con un mercado potencial de grandes dimensiones, que bien puede convertirse en el gran mercado para el comercio internacional de México.

Por todo lo descrito anteriormente, surgió el interés de estudiar cómo están y a dónde van las relaciones comerciales del país por medio de los Tratados Comerciales ya suscritos con América del Sur. Asimismo, la presente investigación muestra el impacto social y económico de dichos Tratados Comerciales con respecto a México.

México, cómo todos los países, debe participar en el intercambio comercial para tener un desarrollo que permita mejorar las condiciones de vida y niveles de bienestar de sus habitantes; ya que ninguna nación podrá crecer en forma aislada.

JUSTIFICACIÓN

La justificación de la presente investigación va de acuerdo a los siguientes puntos: en primer término, la investigación podrá serle de utilidad a instituciones gubernamentales toda vez que contará con un análisis de las relaciones comerciales de México con América del Sur; es decir podrá servir como un marco de referencia para conocer cuál es la situación que guarda el país respecto a esa zona en lo que a relaciones comerciales se refiere (Tratados Comerciales). Además de contar con un análisis de cómo estos están repercutiendo en el ámbito social y económico de México.

Por otra parte, el realizar en forma personal la presente investigación permitió abundar sobre un tema de interés nacional y conocer todo lo referente a los Tratados Comerciales firmados con América del Sur, con sus respectivas repercusiones y alcances.

Finalmente, en lo que respecta al ámbito social nacional, la investigación tiene como objetivo central servir como un documento de consulta para quien este interesado en el tema; que permita, a quienes lo requieran, ser una lectura de referencia sobre la relación comercial vigente entre México y América del Sur, fundamentalmente en lo que respecta a los Tratados Comerciales firmados con esta región geográfica.

OBJETIVO

El objetivo central de la presente tesis es: analizar las relaciones comerciales que se han presentado entre México y los países de América del Sur, durante el período de 1990-2010, especialmente en lo referente a las negociaciones comerciales (Acuerdos y Tratados), que han posibilitado los intercambios de mercancías; asimismo, identificar las áreas de oportunidad que se tienen en esta materia y su contribución al desarrollo económico y social de México.

Además del objetivo central, se cuenta con los siguientes objetivos específicos:

- Conocer el marco histórico de las relaciones comerciales entre México y América del Sur, a fin de contar con herramientas básicas para su análisis.
- Identificar los Acuerdos y Tratados signados por México con los países de América del Sur.
- Identificar cuáles son las políticas económicas de México a favor de estimular e incrementar las relaciones comerciales con Sudamérica.
- Analizar las particularidades del proceso de cooperación económica ente nuestro país y la región en estudio.
- Identificar los beneficios, si es que los hay, que se han presentado a raíz de los Acuerdos y Tratados firmados entre México y los países de Sur América.

HIPÓTESIS

La hipótesis de la presente investigación es: la escasa relación de comercio exterior entre México y los países de América del Sur se debe, principalmente, a la primordial preferencia de México a establecer, casi únicamente y por cercanía geográfica, con el mercado estadounidense; así como la falta de promoción y apoyo financiero para el intercambio comercial con los países de la región en estudio.

METODOLOGÍA

La base de la metodología de esta investigación es de tipo Inductivo, ya que su análisis y estudio va desde una perspectiva y análisis general y concluye en un diagnóstico sobre el estado de las relaciones comerciales entre México y los países de Sur América.

Para lo anterior se llevo a cabo una adecuada recopilación, selección y análisis de la información obtenida en libros de historia, economía, derecho, etc. Con el objeto de que la investigación resultara lo más objetiva posible se consultaron artículos de revistas, periódicos y fuentes de Internet que aportaron elementos objetivos al trabajo en cuestión.

Se debe hacer notar que este documento es fundamentalmente de análisis bibliográfico, no pretendiendo realizar ningún tipo de análisis econométrico, ya que lo que se busca es conocer cuál es el estado de nuestras relaciones comerciales frente a los países de América del Sur, dentro del período 1990-2010.

CAPÍTULO 1. ANTECEDENTES HISTÓRICOS

Antes de conocer el marco histórico de las relaciones comerciales de México con el mundo y específicamente con América del Sur, se debe tener una idea clara sobre lo qué es tratado comercial y acuerdo comercial. En este sentido, a continuación se definirán ambas figuras y su diferencia entre ellas; para posteriormente iniciar, con el marco histórico de las relaciones comerciales de México, propiamente dichas.

1.1. Definición de Tratado y Acuerdo Comerciales.

Comenzaremos definiendo lo qué es un “Tratado” desde el punto de vista del Derecho, toda vez que ésta es una figura eminentemente jurídica. Así, para Manuel Becerra Ramírez existe un consenso para denominar al Tratado como: “convención, protocolo, estatuto, declaración, etc.; porque del análisis del Tratado en lo que a contenido se refiere se concluye que todos estos términos son sinónimos”¹.

Por otra parte, Raúl Rodríguez Lobato indica que: “los tratados internacionales son considerados como convenios o acuerdos entre Estados, que versan sobre cuestiones diplomáticas, políticas, económicas, culturales y otras de interés para ambas partes, y toda vez que los Estados signantes crean reglas de observancia general en los respectivos países constituyen una fuente formal de derecho”².

Asimismo, la Legislación Federal vigente, en la Ley sobre Celebración de Tratados, en su artículo 2, fracción primera, define al tratado como “el convenio regido por el derecho internacional público, celebrado por escrito entre el gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y uno o varios sujetos de derecho internacional público”³.

1 BECERRA RAMÍREZ, M., **Derecho Internacional Público.**, Ed. UNAM, México: 1991.

2 RODRÍGUEZ LOBATO, R., **Derecho Fiscal.**, Ed. Harla, México: 2009.

3 **Ley sobre Celebración de Tratados.**, En Diario Oficial de la Federación del 2 de enero de 1992.

Ahora bien, antes de definir lo que es tratado y acuerdo, pero en un ámbito económico, debemos comentar cuál es la clasificación de los tratados. Existen dos criterios para clasificar los Tratados, mismos que son: el fondo y el número de participantes.

En cuanto al fondo se tiene dos tipos de Tratados: los Tratados Contrato y los Tratados Leyes. Los primeros se distinguen porque su finalidad es la de crear una obligación jurídica que termina con el cumplimiento del tratado, por ejemplo, los tratados que se han suscrito para crear Uniones fronterizas y zonas de libre comercio, donde el objeto del Tratado es algo definido y que se crea con la intención de originar el nacimiento de obligaciones, que podrían traducirse en la eliminación de aranceles y libre tráfico de bienes y personas de los países suscriptores de dicho Tratado-Contrato.

En relación con los Tratados-Ley, se constituyen con la finalidad de crear un régimen jurídico común y permanente para los Estados suscriptores, un ejemplo de ello es la Convención de Viena de 1961.

Por último, la Clasificación relativa al número de Estados suscriptores que 'puede ser: Bilateral o bipartitos o Multilaterales, plurilaterales o multipartitos, cuando se trate de más de dos Estados; esta clasificación sólo atiende al número de participantes y no a su contenido.

Una vez definido lo que es un Tratado desde el punto de vista jurídico, a continuación se conceptualizará al Tratado y al Acuerdo desde la óptica económica.

❖ **Tratados Comerciales:**

Es un acuerdo entre distintos países para concederse determinados beneficios de forma mutua. Se pueden distinguir tres tipos de tratados comerciales: zona de libre comercio, unión aduanera y unión económica. Entre los tipos de tratados comerciales más grandes se tienen:

Zona de Libre Comercio:

Es aquella “en la que los bienes de cada país pueden ser enviados al otro sin aranceles, pero en la que los países fijan sus aranceles frente al resto del mundo”⁴. En otras palabras, en una zona de libre comercio los países firmantes del tratado se comprometen a anular entre sí los aranceles en frontera, es decir, entre los países firmantes del tratado los precios de todos los productos comerciados entre ellos serán los mismos para todos los integrantes de la zona, de forma que un país no puede aumentar (mediante aranceles a la importación) el precio de los bienes producidos en otro país que forma parte de la zona de libre comercio. como ejemplo de este tipo de acuerdos comerciales internacionales pueden citarse la asociación europea de libre comercio (EFTA) y el tratado de libre comercio norteamericano (TLC).

Unión Aduanera:

Una unión aduanera es una ampliación de los beneficios derivados de una zona de libre comercio. En una unión aduanera, además de eliminarse los aranceles internos para los países miembros de la unión, “los países deben ponerse de acuerdo respecto a sus tipos arancelarios”⁵; se crea un arancel externo común (aec) para todos los países, es decir, cualquier país de la unión que importe bienes producidos por otro país no perteneciente a la unión aplicará a estos bienes el mismo arancel. las uniones aduaneras suelen también permitir la libre circulación de personas y capitales por todos los territorios de los países miembros, lo que permite la libre adquisición de bienes de consumo y empresas de los ciudadanos de un país en el resto de los países pertenecientes al acuerdo comercial. el ejemplo más destacado de unión aduanera fue la comunidad económica europea, germen de la unión europea (UE).

4 KRUGMAN, P., **Economía internacional. Teoría y Práctica**, 5ª Edición, Ed. Addison Wesley, México: 2010.

5 KRUGMAN, P. **Op.cit.**

Unión Económica:

Representa el grado sumo de integración comercial entre distintos países. Además de los beneficios derivados de la unión aduanera, se produce una integración económica plena al eliminarse las distintas monedas de los países integrantes de la unión, creándose un único banco central para todos ellos. Ejemplo de ésta es la Unión Europea, que constituye una unión económica plena desde 1999, al finalizar el proceso de convergencia entre los países miembros y crearse una moneda única, el Euro.

❖ Acuerdos Comerciales.

Son un entendimiento bilateral o multilateral entre Estados, cuyo objeto es armonizar los intereses respectivos de los nacionales de las partes contratantes y aumentar los intercambios comerciales. Existen dos tipos de acuerdos comerciales:

De Cooperación Internacional:

Es un sistema mediante el cual se asocian varios estados con el fin de alcanzar determinados objetivos comunes que responden a sus intereses solidarios, sin que la acción emprendida, ni las medidas adoptadas para alcanzarlos, afecten esencialmente a sus jurisdicciones o a sus prerrogativas de estado soberano.

De Integración Internacional:

Es un sistema por el que se unen varios estados, aceptando no hacer valer unilateralmente sus jurisdicciones y delegando su ejercicio en una autoridad supranacional, en la que se opera la fusión de sus intereses, y a cuyas decisiones aceptan someterse mediante el control y los procedimientos adecuados, para todo aquello que se refiera al sector de actividad encomendado a la alta autoridad.

Asimismo, los Acuerdos Comerciales se pueden clasificar en:

➤ **Acuerdo de Primera Generación:**

Se refiere a los acuerdos comerciales tradicionales, previos a la Ronda de Uruguay –OMC-; son más simples y contemplan básicamente acuerdos de naturaleza comercial que involucran la desgravación arancelaria a bienes comerciales.

➤ **Acuerdo de Nueva Generación:**

Se dice del nuevo tipo de acuerdos comerciales internacionales surgidos en los años 80, a partir de la Ronda Uruguay –OMC-. Se caracterizan por abarcar un ámbito más amplio que el simple comercio de bienes, incluyendo temas nuevos como el comercio de servicios, inversiones, propiedad intelectual, y compras estatales, a la vez que incorporan disciplinas más complejas en materia de normas de origen, medidas fito y zoosanitarias y medidas anti-dumping. Son ejemplos de este tipo de acuerdos:

- ✓ El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)
- ✓ Tratado de Libre Comercio México-Chile
- ✓ Tratado de Libre Comercio México-Colombia-Venezuela
- ✓ Tratado de Libre Comercio México- Costa Rica
- ✓ Tratado de Libre Comercio México- Bolivia
- ✓ Tratado de Libre Comercio México-Nicaragua
- ✓ Tratado de Libre Comercio México-Guatemala- Honduras
- ✓ Tratado de Libre Comercio México- Uruguay

Finalmente, entre los Tratados internacionales y Acuerdos más importantes se encuentran:
(Relevantes para América latina):

- ✓ La Organización de Naciones Unidas.
- ✓ El Banco Interamericano de Desarrollo.
- ✓ La Organización Mundial de Comercio (OMC) antes GATT

- ✓ Mercado Común Centroamericano (MCCA)
- ✓ Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC)

1.1.1. Diferencia entre Acuerdo y Tratado.

Cuando nos referimos a la diferencia lingüística entre estos dos términos, es importante resaltar que para las leyes mexicanas no la hay; es decir, Acuerdo o Tratado tendrán los mismos alcances legales dentro del marco jurídico mexicano. Sin embargo, y tomando en cuenta que nuestro principal socio comercial son los Estados Unidos de Norteamérica, en este país si tienen diferencia ambas figuras.

Para los anglosajones, el Tratado, conocido como *treaty-making power*, implica la intervención formal del órgano que se haya investido de competencia para concluir convenios. Se caracterizan por la negociación, firma y ratificación como instrumento jurídico. En cambio, los acuerdos, *agreements*, son acuerdos de forma simplificada que no requieren de ratificación. Es decir, el Tratado para ellos es algo más formal y solemne, mientras que el acuerdo es más un convenio simples.

1.2. Antecedentes de las Relaciones Comerciales de México.

Los Tratados comerciales tienen preferencias, primero en lo que se refiere a los bienes y servicios en cuanto a preferencias de bienes arancelarios y no arancelarios. Los arancelarios son reducciones de impuestos a la importación. México entonces, cuando se adhiere al GATT (hoy OMC) en 1986 comienza el camino hacia la relación con otros países y la firma de tratados principalmente buscando beneficios arancelarios.

México ingresó al Acuerdo General de Comercio y Aranceles Aduaneros (GATT) cuarenta años después de su fundación. Así empezó el **proceso de apertura comercial contemporáneo de la economía mexicana**, que ha sido materia de intenso debate público.

El proceso de apertura que se inició en México con el ingreso al GATT tiene cuatro eventos clave: primero, el propio ingreso al GATT; segundo, la introducción del Pacto; tercero, el inicio del TLCAN y cuarto, la introducción de otros Tratados de Libre Comercio, principalmente con la Unión Europea (TLCUE). En este sentido, analicemos brevemente cada una de estas etapas que sintetizan la apertura comercial de México, motivo de análisis del presente apartado.

1. Ingreso al GATT:

En 1986 México ingresó al GATT después de una negociación prolongada para determinar el ritmo y alcance de sus compromisos de apertura comercial frente a los 90 países pertenecientes a dicho acuerdo. Por primera vez, el país asumió compromisos frente a la comunidad internacional para disciplinar el comportamiento de sus aranceles y de otras medidas no arancelarias. Esos compromisos le daban al país un margen de holgura importante, puesto que consolidó niveles arancelarios bastante más altos que los que prevalecían en la economía mexicana en el momento de la negociación.

Asimismo, el alcance sectorial también dejaba márgenes importantes para que el gobierno mexicano introdujera políticas de protección, sin violar sus compromisos frente al GATT. La medición más simple de la apertura comercial, la razón entre el valor de la exportaciones más las importaciones entre el valor del producto interno bruto del país, muestra que, a pesar de la holgura descrita, con el ingreso al GATT aumentó la apertura comercial de México de 20 %, en los años previos, a 30 % después del ingreso a dicha organización.

Aunque se trata de un cambio modesto, el ingreso al GATT dio certidumbre a los agentes económicos de que el gobierno mexicano tenía ciertas limitaciones para hacer cambios drásticos en su política comercial y, por tanto, empezaron a asignar más recursos hacia los sectores de bienes exportables y menos a los importables: se trataba del fin de la sustitución de importaciones. Los instrumentos proteccionistas, que se habían utilizado indiscriminadamente, empezaban a acotarse.

2. *El Pacto:*

Si bien la señal del ingreso al GATT fue poderosa, la disminución arancelaria efectiva, que se introdujo con el Pacto a finales de 1987, fue mucho más sustantiva. La señal del GATT encontró un buen complemento en la fijación de un arancel máximo de 20% en prácticamente todos los sectores, como medida central del Pacto⁶.

El grado de apertura aumentó adicionalmente después de la introducción de dicho arancel máximo. A pesar de que este arancel máximo no era un compromiso internacional, como sí lo fue la consolidación arancelaria en el GATT, la claridad y contundencia de la medida y el compromiso en el seno del Pacto le dieron un elevado grado de credibilidad que influyó en las decisiones de los agentes económicos y, por tanto, continuó gradualmente la reasignación de recursos hacia la producción de bienes exportables.

3. *El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN):*

Al Pacto siguió el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que, aunque no se trató de una apertura general bajo el principio de nación más favorecida como fue en el GATT o en la propia fijación del arancel máximo, tuvo un efecto general muy significativo, dada la importancia relativa de la relación comercial con los países de América de Norte.

El aumento más importante en el grado de apertura, a lo largo de todo el periodo analizado, ocurre con la formación del TLCAN. La razón del valor de las importaciones más las exportaciones sobre el producto interno bruto (PIB) se duplica en un periodo relativamente corto de dos a tres años. El grado de apertura comercial de la economía mexicana cambia cualitativamente como resultado del TLCAN, puesto que la razón referida alcanza, de manera sostenida, niveles superiores al 50%.

6 Esta medida de 20% de arancel tiene un doble propósito: en el corto plazo, permitir que los precios del exterior ejercieran disciplina sobre los precios domésticos y, en el largo, corregir el sesgo antiexportador.

4. Otros Tratados de Libre Comercio:

Las demás medidas subsiguientes, creación de nuevos Tratados de apertura comercial, aparte del TLCAN, no han tenido un gran impacto en el grado de apertura de la economía. Estos acuerdos no influyeron de manera sustantiva en la razón entre importaciones más exportaciones y el producto interno bruto.

Existen un sinnúmero de explicaciones sobre el efecto tan modesto de dichos Tratados; entre las que destacan una es el reducido tamaño de los flujos comerciales pre-tratado con la mayoría de esos países; otra razón, que ciertamente hay que tomar en cuenta, está íntimamente relacionada con las reglas de origen.

Explicando este punto sobre las reglas de origen debemos decir que, específicamente, los exportadores mexicanos que han aprovechado las ventajas de TLCAN han desarrollado sistemas de proveeduría en América del Norte para cumplir con las exigencias de origen que se establecen en ese tratado. Para que estos exportadores aprovechen los otros tratados tiene que desarrollar proveedores alternos que cumplan con sus reglas de origen respectivas; este cambio no es sencillo y, por ende, son pocos los exportadores que han aprovechado las ventajas de estos tratados adicionales, puesto que ya han invertido recursos y esfuerzo en el cumplimiento de las reglas de origen del TLCAN.

Así, los Tratados de Libre Comercio que México ha firmado promueven sobre todo la línea comercial en una dinámica de integración que al final es lo que todos los países van a buscar. Por ejemplo, México finalmente ha obtenido beneficios en el tema de los aranceles, las importaciones se han ido incrementado, aunque cabe mencionar que se debería impulsar más las exportaciones, cosa que debería de aprovechar por los beneficios que otorga estar dentro de esa dinámica de integración con otros países.

Es indispensable hacer mención el hecho de que México tiene firmados 12 Tratados Comerciales con diferentes países de todo el mundo, mismos que más adelante serán comentados a detalle, y que son:

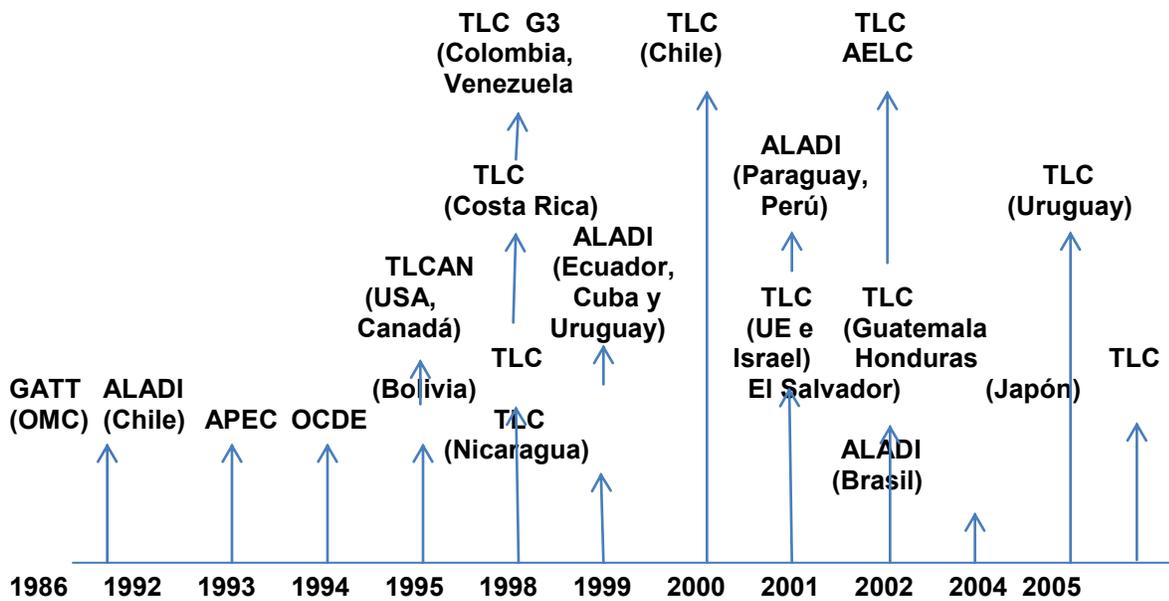
ANTECEDENTES HISTÓRICOS

1. Estados Unidos y Canadá (TLCAN) 1/enero/1994
2. Colombia y Venezuela (G3) 1/enero/1995
3. Costa Rica 1/enero/1995
4. Bolivia 1/enero/1995
5. Nicaragua 1/julio/1998
6. Chile 1/agosto/1999
7. Unión Europea (25 países) 1/octubre/2000
8. Israel 1/julio/2000
9. Salvador, Guatemala y Honduras 15/marzo/2001
10. Asociación Europea de Libre Comercio (AELC, Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza) 1/julio/2001
11. Uruguay 15/julio/2004
12. Japón 1/abril/2005

En el siguiente cuadro se muestra, cronológicamente, el avance del desarrollo comercial de México.

CUADRO 1

CRONOLOGÍA DE LAS RELACIONES COMERCIALES DE MÉXICO



Fuente: Cuadro elaborado con información de la Secretaría de Economía

1.3. Acuerdos y Tratados Comerciales Suscritos por México.

En el año de 1986, México ingresa formal y plenamente al esquema del entonces Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), hoy OMC, lo cual permitió que nuestro país abriera sus fronteras a la globalización en las principales áreas de la economía (finanzas, comercio, tecnología, etc.), así como a la libre competencia de productos con estándares de calidad internacionales.

A partir de esta apertura comercial, política y financiera, México se dio a la tarea de negociar Tratados de Libre Comercio (TLC) con diversas naciones, entre las que destacan: Chile (1992-1999), ingreso a la APEC (Acuerdo de Cooperación Asia-Pacífico) en 1993, Estados Unidos y Canadá (1994), ingreso a la OCDE (Organización para el Desarrollo y el Crecimiento Económico) en 1995, el mismo año con Colombia y Venezuela, Bolivia y Costa Rica; Nicaragua en 1998, y Unión Europea, Israel y Triángulo del Norte (Guatemala, Honduras y El Salvador) en el 2000, finalmente en 2005 con Japón.

Así, México cuenta con una red de 12 Tratados de Libre Comercio con 44 países, 28 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI's) y 9 Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos de Alcance Parcial en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).⁷

Además, México participa activamente en organismos y foros multilaterales y regionales como la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) y la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Como se puede observar, México tiene una amplia red de Tratados Comerciales que le ofrecen un mercado potencial de consumidores muy amplio, sin embargo, es el TLCAN el

7 En internet: www.economia.gob.mx/.../acuerdos_y_tratados_comerciales

que más ocupa y preocupa al país, dejando en segundo término los demás Tratados, lo que resulta en una mala política comercial, misma que más adelante se analizará.

De los 12 Tratados firmados por México tan sólo 4 son con América del Sur y los demás con otras regiones del mundo. A efecto de esta investigación, dividiremos el análisis por Tratados con el resto del mundo y, posteriormente, los Tratados firmados con América del Sur, que es el punto focal de la investigación.

1.3.1. Con el Mundo.

México tiene diferentes tratados Comerciales con países del resto del mundo, en los distintos continentes. En este apartado se analizará muy someramente estos Tratados, ya que el motivo de estudio son los referentes al sur de nuestro continente.

1.3.1.1. África y Oceanía.

Las relaciones de México con los países africanos son cordiales, aunque muy limitadas por razones obvias. Los intereses comunes son todavía muy escasos, y los respectivos países no tienen muchas cosas que ofrecerse, aparte de que mientras México está en la órbita comercial de Estados Unidos de Norteamérica, los países africanos lo están, en su gran mayoría, en la de Europa.

La única sombra en las relaciones con los países africanos se encuentra en el terreno comercial, por el hecho de que la prioridad acordada a ciertos países africanos por los miembros de la unión Europea chocan con los intereses no sólo de México, sino también de otros países de América Latina, que ven reducidas sus posibilidades de exportación se algunos productos.

En cuanto a Oceanía, Australia ha intentado introducirse económicamente en México, pero sus esfuerzos sólo han tenido un éxito limitado, orientándose, actualmente, hacia un reforzamiento de las relaciones culturales.

1.3.1.2. Asia y Extremo Oriente.

Las relaciones de México con los países de Asia y Extremo Oriente se han mantenido dentro de una prudente cordialidad, derivada de diversos factores: el sentimiento de parcial comunidad étnica, y la ausencia de puntos de conflicto, unidos al deseo de acercarse a países que comparten el nombre de “tercer mundistas” o “países en vías de desarrollo”.

De todos los países, y dejando de lado a la India, que ejerce cierto atractivo en algunas minorías de México, atractivo que es fundamentalmente cultural, el país con el que las relaciones se han formalizado, a través de un Tratado Comercial (Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón) , que entró en vigor el 1 de abril de 2005. Acuerdo que se firmó para formalizar la presencia económica de Japón en México, a través de sus inversiones y de un comercio relativamente activo entre ambos países. No olvidemos que Japón es el segundo cliente de México, después de Estados Unidos de Norteamérica.

El Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón (AAE México-Japón) entró en vigor el 1º de abril de 2005. Este acuerdo se desarrolló tomando en consideración que Japón es productor y exportador de productos de alta tecnología e importa el 60% de su consumo de alimentos. Los vínculos en materia de cooperación entre México y Japón están orientados hacia ciencia y tecnología, educación y capacitación laboral e intercambio de expertos; así como estrechar lazos en asuntos turísticos, de agricultura, pesca y cooperación en medio ambiente. Acuerdo gracias al cual, el comercio bilateral entre México y Japón “ha crecido 26 por ciento, para alcanzar 18 mil 200 millones de dólares en 2007”⁸.

8 En internet: www.economia.gob.mx/comunidad.../tlc-acuerdos .

Por otra parte, y referente a otros países de Asia, debemos comentar que, a partir de la participación del Presidente Ernesto Zedillo en la Cumbre del APEC (Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico), la relación con países como Filipinas, Corea, Taiwán, Singapur, China dieron un giro importante. Entre otras cosas se discutió en dicha Cumbre la posibilidad de establecer una zona de libre comercio en la Región Asia-Pacífico, además de pronunciarse a favor de las reducciones de aranceles y barreras no arancelarias en textiles, ropa, acero, frutas, autos y computadoras. Lo anterior asegura una mejor y estrecha interacción entre México y los países asiáticos.

1.3.1.3. Europa.

En Europa, el 24 de noviembre de 1999, se concluyeron formalmente las negociaciones técnicas del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUE). El objetivo general de este tratado es crear un espacio comercial de integración multinacional al establecer una Zona de Libre Comercio. Entre sus objetivos específicos se encuentran el fomentar intercambios de bienes y servicios, atraer insumos y tecnología para empresas mexicanas, promover inversión directa y generar mayores empleos.

Con el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (TLCUEM) se creó la primera zona de Libre Comercio entre Europa y el continente Americano. En 2007, “el comercio total entre México y la Unión Europea fue de más de 47 mil millones de dólares”⁹. Este acuerdo brinda a las empresas establecidas en México la oportunidad de incrementar sus exportaciones hacia un mercado potencial de más de 455 millones de personas.

Asimismo se firmó el Tratado Libre Comercio México – Estados de la AELC. Este acuerdo entró en vigor el 1 de julio de 2001 y coloca a México como el único país latinoamericano con libre acceso comercial a los países con más alto ingreso per cápita del mundo. Entre sus objetivos se encuentran el diversificar las exportaciones mexicanas y tener acceso

9 En internet: www.economia.gob.mx/comunidad.../tlc-acuerdos.

preferencial en Europa, atraer insumos y tecnología para empresas mexicanas y promover la inversión extranjera directa.

En este Tratado participan Noruega, Islandia, Suiza y Liechtenstein. Este acuerdo fue negociado sobre la base del TLCUEM; su entrada en vigor ha convertido a México en el único país latinoamericano que cuenta con acuerdos de libre comercio con las principales economías del mundo. En el marco de este acuerdo, México negoció la apertura total para el 100 por ciento de sus exportaciones de productos industriales. En 2007, el comercio total entre México y la Asociación Europea de Libre Comercio ascendió a mil 800 millones de dólares.

1.3.1.4. América.

En América, además de los Tratados Comerciales signados con el sur del Continente, tenemos varios Tratados que se han firmado, entre los cuales se encuentran:

➤ Tratado de Libre Comercio de América del Norte(TLCAN)

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), entre México, Estados Unidos y Canadá se acordó el 7 de octubre de 1992, y entró en vigor el 1 de enero de 1994. El TLCAN establece formalmente una zona de libre comercio entre los tres países en conformidad con el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), hoy conocida como Organización Mundial de Comercio (OMC). El objetivo general de este tratado es formar una Zona de Libre Comercio, estableciendo reglas claras y permanentes para el intercambio comercial que permita el incremento del flujo comercial e inversión, así como nuevas oportunidades de empleo y mejores niveles de vida.

Entre sus objetivos específicos destaca el eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios, reducir la vulnerabilidad de las exportaciones y fortalecer la industria nacional mediante un sector exportador sólido y competitivo. También destaca su innovador rubro en propiedad intelectual, el cual promueve

la protección de descubrimientos, inventos, patentes y marcas, así como al origen geográfico del producto.

Desde que entró en vigor en 1994, el TLCAN ha sido un factor clave en el incremento de las relaciones comerciales entre México, Estados Unidos y Canadá, y ha permitido que Norte América se consolide como una de las regiones económicas más dinámicas e integradas del mundo. “De 1994 a la fecha, se han eliminado 84.5 por ciento de los aranceles para todas las exportaciones mexicanas no petroleras y agrícolas hacia Estados Unidos y 79 por ciento hacia Canadá. En 2007, el comercio bilateral entre México y Estados Unidos ascendió a 364 mil millones de dólares, mientras que el comercio entre México y Canadá, en el mismo período, fue de 14 mil 400 millones de dólares”¹⁰.

1.3.2. Con la Región (América del Sur).

México tiene firmados 4 Tratados Comerciales con diferentes países de América del Sur, El G-3, con Bolivia, con Chile y con Uruguay, mismos que a continuación se presenta.

Debemos notar que la exposición que se realizará simplemente es enunciativa, toda vez que más adelante se detallarán los aspectos más importantes de ellos, ya que este es el motivo de estudio de la presente investigación.

➤ Tratado de Libre Comercio México-Nicaragua:

El TLC Nicaragua - México entró en vigor el 1 de julio de 1998. Es un acuerdo bilateral entre Nicaragua y México, que en forma progresiva permitirá la compra y venta de productos a precios preferenciales, gracias a la reducción y eliminación de los aranceles. Además, facilita el libre intercambio de servicios y propiedad intelectual. Su más destacado objetivo es ofrecer previsibilidad y seguridad a los inversionistas de ambas partes.

10 En internet: www.economia.gob.mx/comunidad.../tlc-acuerdos.

ANTECEDENTES HISTÓRICOS

A julio de 2007 se habían eliminado 78 por ciento de los aranceles a las exportaciones mexicanas a Nicaragua. En 2007, el comercio total entre México y Nicaragua alcanzó los 821 millones de dólares.

➤ **Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica:**

El Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica entró en vigor el 1 de enero de 1995. Establece normas transparentes para promover el comercio de bienes y servicios, facilitar el desarrollo de inversiones y atender las relaciones con una región estratégica para México, reconociendo los sectores sensibles de cada país.

Éste fue el primer tratado de Libre Comercio entre México y un país Centroamericano. Con este acuerdo se eliminaron todos los aranceles para las exportaciones mexicanas no agrícolas hacia Costa Rica; además, se establecieron normas que aseguran el trato nacional a los bienes y servicios de ambos países y se fijaron mecanismos para la efectiva eliminación de barreras no arancelarias.

Desde que entró en vigor ha arrojado resultados significativos: entre 1995 y 2007, el comercio entre México y Costa Rica se ha incrementado en más de 600 por ciento, alcanzando un total de más de mil 400 millones de dólares.

➤ **Tratado de Libre Comercio México – Triángulo del Norte:**

El Tratado de Libre Comercio México-Triángulo del Norte se firmó el 29 de Junio del 2000 y entro en vigor el 15 de marzo del 2001. Los países participantes de este acuerdo son; Guatemala, Honduras y El Salvador en función de su integración económica. Más de la mitad de las exportaciones de México al Triángulo del Norte quedaron libres de arancel a la entrada en vigor del tratado.

➤ **Grupo G-3: México, Colombia y Venezuela:**

El Tratado del Grupo de los Tres (G-3), integrado por México, Colombia y Venezuela, se firmó en junio de 1994 y entró en vigor el 1 de enero de 1995. Los objetivos iniciales de las negociaciones fueron, por un lado potenciar la cooperación e integración de los tres países, y por otro colaborar con el desarrollo económico de Centroamérica y el Caribe.

Este tratado establece normas para asegurar que la protección a la salud y vida humana, animal y vegetal, así como la protección del medio ambiente y el consumidor, no sean obstáculos innecesarios al comercio, ha contribuido a fortalecer los lazos comerciales entre México y América del Sur, permitiendo a nuestro país consolidar su posición en este mercado. “Con este acuerdo quedó libre de arancel todo el universo de productos, con excepción de productos de los sectores textil, petroquímico y agrícola. Por determinación propia, Venezuela se ha retirado de este acuerdo. En 2007, el comercio bilateral con Colombia alcanzó los 3 mil 700 millones de dólares”¹¹.

➤ **Tratado de Libre Comercio con Bolivia:**

El Tratado de Libre Comercio entre México y Bolivia entró en vigor el 1 de enero de 1995. A partir de su entrada en vigor, se eliminaron los aranceles al 97% de los productos industriales mexicanos que se exporten a Bolivia, como tractocamiones, autobuses, camiones, autopartes, electrodomésticos, equipo de cómputo, televisores, productos fotográficos, acero, petroquímicos y fibras sintéticas.

“Con su implementación se eliminaron aranceles para 95 por ciento de las exportaciones mexicanas a Bolivia y 99 por ciento para las exportaciones bolivianas a México. Desde su entrada en vigor, el comercio entre México y Bolivia se ha incrementado en más de 200 por ciento”¹².

11 En internet: www.economia.gob.mx/comunidad.../tlc-acuerdos.

12 *Idem*.

➤ **Tratado Comercial con Chile:**

El 1 de agosto de 1999 entró en vigor el Tratado de Libre Comercio entre la República de Chile y los Estados Unidos Mexicanos. Este tratado propicia una zona de libre comercio con la liberalización total de aranceles y medidas para-arancelarias. Como resultado de este acuerdo, el comercio entre México y Chile alcanzó más de 3 mil 700 millones de dólares en 2007.

➤ **Tratado Comercial con Uruguay:**

Tratado Comercial que fue firmado el 14 de julio de 2004, y que entro en vigor el 15 de julio del mismo año. Al igual que los demás tratados comerciales su objetivo es la eliminación de aranceles y crear una zona de libre comercio. Este acuerdo ha permitido a México incrementar su participación en la región económica del Mercosur. En 2007 el comercio entre México y Uruguay fue de 422 millones de dólares.

Una vez conocidos los diferentes Tratados comerciales signados por México, se tiene una idea clara de los mismos y de cómo ha venido desarrollándose las relaciones comerciales mexicanas con el mundo y, particularmente, con América del Sur.

En el siguiente capítulo, abundaremos sobre lo referente a los programas de Fomento y Promoción al Comercio internacional que México está realizando, esto con el objeto de completar nuestro concepto teórico y así, poder hacer un análisis sobre las perspectivas del comercio de México respecto a América del Sur.

CAPÍTULO 2. PROGRAMAS DE FOMENTO Y PROMOCIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL DEL GOBIERNO MEXICANO

En este capítulo conoceremos todo lo relativo a los Programas que el gobierno mexicano tiene en materia de fomento y promoción al comercio internacional. Todo ello, con el objeto de tener un marco teórico de cómo México está enfrentando su comercio internacional y, a partir de ello, entender su relación comercial con los países de América del Sur.

Debemos entender que es la Secretaría de Economía la dependencia gubernamental encargada de elaborar y conducir dichos Programas de fomento y promoción al comercio internacional, en tal sentido, es ésta la que ofrece la información correspondiente.

Asimismo, en este capítulo se conocerá la situación que prevalece en cuanto a los regímenes de exportación e importación y política comercial que nuestro país tiene, a fin de entender mejor los Programas en comento.

2.1. Política Comercial de México.

La política comercial en el país va y ha ido de acuerdo a las distintas etapas del desarrollo de la apertura comercial mexicana. Como se mencionó en el capítulo anterior, este desarrollo comercial internacional se puede dividir en las siguientes etapas: el comercio internacional antes de 1994 (antes de que México se adhiriera al GATT); la independencia económica del petróleo; después del petróleo a antes del TLCAN y; posterior al TLCAN.

➤ México antes de la Adhesión al GATT, Origen de la Apertura Comercial en México:

La política comercial que regía en México, en la etapa previa a su adhesión al GATT, durante el gobierno de Miguel de la Madrid, era cambiar la estrategia de desarrollo económico del país idea se encontraba basada en la liberalización del mercado. Este método consistía en

fomentar la competencia de la industria nacional a través de la especialización e impulsar las exportaciones con el fin de generar ingresos y recuperar el crecimiento económico.¹³

Tenía como elementos primordiales la desregulación y privatización de las empresas públicas y, la apertura del mercado mexicano a la competencia internacional. Para lograrlo se debía trabajar en una política de reforma estructural, en el sector público y sector externo. La reforma en el sector externo consistía en la apertura comercial, firma de tratados de libre comercio, reducir las limitaciones a la inversión extranjera, entre otros.

Así, en 1986, se da otro paso más a la apertura comercial, con la adhesión de México al GATT, este es un acuerdo que establece las bases con las que se regirán los países contratantes en materia de comercio internacional, estableciendo bases para la creación de tratados internacionales más específicos. Este acuerdo es el antecedente de la organización que regula el intercambio comercial de bienes y servicios en todo el mundo, creada en 1995 de manera supletoria al “GATT de 1994”, llamada actualmente Organización Mundial de Comercio (OMC)¹⁴. A partir de ese momento, se refleja un auge en materia comercial y económica.

➤ **Independencia Económica Del Petróleo:**

Entre los años de 1982 y 1983 la crisis económica afectaba enormemente al país, el precio del petróleo se vino a la baja, siendo el principal factor para que la economía mexicana se encontrara en crisis debido a la dependencia de este producto para su estabilidad económica-comercial. En 1980 los precios del petróleo se encontraban en 30 dólares por barril. Pero, a partir de 1985, estos empezaron a decaer, registrándose en 1986 el precio

13 RAMALES, Martín, **Industrialización por sustitución de importaciones (1940-1982) Y Modelo “Secundario-Exportador” (1983-2006)** En Perspectiva comparada, México: 2008.

14 En Internet: **Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio**, www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47.

PROGRAMAS DE FOMENTO Y PROMOCIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL DEL GOBIERNO MEXICANO

más bajo con 12.01 dólar por barril ¹⁵. A raíz de este descenso, las exportaciones disminuyeron considerablemente.

Pese a esto, se observó un superávit en la balanza comercial. Esto se logró, debido a que el gobierno trabajó políticas comerciales basadas en la diversificación de mercancías de exportación, especialmente en el sector agropecuario, manufacturero, minero y de servicios, para reducir la dependencia petrolera.

Por otra parte, se provocó que las exportaciones fueran baratas y competitivas, y a las importaciones se les aplicó un tipo de cambio subvaluado, con el fin de reducir la demanda de mercancía extranjera. En el año de 1982 las exportaciones alcanzaban los 21,229 mdd, y las importaciones solo los 14,430 mdd. Para el año de 1984 las exportaciones aumentaron significativamente a 24,196 mdd y las importaciones se redujeron a los 11,254 mdd.

Sin embargo, el superávit comercial no se mantuvo en un crecimiento constante, en este sexenio de Miguel de la Madrid de 1982 a 1988, solo tuvo un aumento promedio del 0.15%, es decir, México no tuvo crecimiento económico.

➤ **Después del Petróleo y Antes del TLCAN:**

Para finales del año de 1988, ya siendo presidente de México Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), se adoptó, como política comercial en nuestro país, el modelo neoliberal, que consistió en la desincorporación de empresas y organismos públicos, para el saneamiento de las finanzas públicas, esto quiere decir, que las empresas propiedad del estado fueron privatizadas para reducir gastos realizados por el gobierno.

Salinas de Gortari estaba consciente que el crecimiento obtenido en el gobierno anterior era nulo, por lo tanto rápidamente planteó una apertura comercial, enfocada a una mayor eficiencia en la producción interna, mediante el desarrollo de los sectores económicos, sin

15 **Banco de México, informe anual de 1994**, en Internet: <<http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/anual/%7BF1A00075-21D4-5DCF-D124-09CB6EF16235%7D.pdf>>.

PROGRAMAS DE FOMENTO Y PROMOCIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL DEL GOBIERNO MEXICANO

embargo, en ese sexenio, los resultados en la balanza comercial no fueron positivos para México, ya que a partir de 1989 se obtuvo un déficit en la balanza comercial, es decir las importaciones superaron a las exportaciones. Para el año de 1990, la balanza comercial indicaba un déficit por -3,025 mdd, y este siguió incrementándose hasta llegar, en 1994 a -18,464 mdd¹⁶.

Una de las razones principales que provocaron este déficit en la balanza comercial, además del incremento de las importaciones, fue la constante caída en las exportaciones petroleras. Muchos expertos opinan, que la alza en las exportaciones no petroleras se debe más al constate incremento en el tipo de cambio, que a la apertura comercial en sí, y es que el gobierno de Salinas estableció un tipo de cambio fijo, dicha política cambiaria permitió la sobrevaluación del peso respecto al dólar. Entre 1988 y 1994 el tipo de cambio paso de 2.28 a 5.33 pesos por dólar.

Con respecto al PIB, las noticias fueron contrarias a la balanza comercial. En este periodo el PIB obtuvo un crecimiento promedio durante los seis años del 3.3%, esto trajo buenas noticias para México ya que atrajo la inversión extranjera directa. Los inversionistas buscan países en donde se refleje un incremento positivo en el PIB, ya que esto conlleva a unas altas expectativas de ingreso a futuro. Con el incremento en el PIB y la constante labor del gobierno de reducir las restricciones a la inversión extranjera directa (IED) en el país, los inversionistas extranjeros vieron en México, un país potencial para acrecentar su capital, esto se logró gracias a la segunda ley aprobada por el Congreso en 1993 concerniente al sector externo la Ley de Inversión Extranjera (LIE), que sustituye a la promulgada en 1973.

Los objetivos de la nueva ley eran los siguientes: el establecimiento de un marco normativo que fomente la competitividad internacional del aparato productivo nacional, proporcionar seguridad jurídica a la inversión ya establecida en el país, y otorgar claridad a las reglas del juego relativas a las nuevas inversiones que se canalicen a las diferentes actividades económicas.

16 Banco de México, informe anual de 1994, en Internet: <<http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/anual/%7BF1A00075-21D4-5DCF-D124-09CB6EF16235%7D.pdf>>.

PROGRAMAS DE FOMENTO Y PROMOCIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL DEL GOBIERNO MEXICANO

Hasta aquí, podemos concluir que la economía y el comercio internacional antes de los años ochentas no era un tema de preocupación, ya que la economía estaba sobre una base muy sólida, el comercio internacional del petróleo crudo, que mantenía a México estable en el ámbito económico, pero no fue sino hasta 1982 cuando este producto tuvo un declive en sus precios a nivel mundial, que dio pie a que el país se diversificara comercialmente hablando y buscara tener en su comercio exterior un equilibrio entre el petróleo y el resto de productos para su venta al extranjero. El gobierno de esos años como respuesta a esta dependencia y los problemas económicos resultado de la misma, impulso la apertura comercial y la descentralización de la producción, ahora enfocados también en productos manufacturados como soporte a la economía y el comercio internacional, permitiendo la penetración de inversión extranjera, es decir, abrir la economía a la competencia internacional para, a través de la especialización, inducir economías de escala que hicieran posible la desaceleración de la inflación y la recuperación del crecimiento económico que posteriormente se mantendría alto y sostenido mediante la adhesión al Acuerdo General de Aranceles y Comercio en el año de 1986 y la firma de acuerdos de libre comercio con diversos países y regiones del mundo.

➤ **Después de la entrada en vigor del TLCAN:**

En los últimos años, la economía internacional ha sufrido cambios importantes de los que México no ha podido mantenerse ausente, por un lado; dado su alto grado de inserción en la economía mundial y por el otro lado, a la importante cercanía al principal motor de esta en los últimos tiempos, los Estados Unidos. Desde que entró en vigor el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá (TLCAN), el 1 de enero de 1994, México se transformó en un destino atractivo de inversiones extranjeras para muchas empresas transnacionales y enfocó un modelo de desarrollo orientado al exterior. Posteriormente, como parte de una política comercial con un claro objetivo liberalizador, el país suscribió nuevos acuerdos comerciales con otras naciones de la región en Centroamérica y América del Sur, así como también con la Unión Europea, Israel, la Unión –europea y últimamente con Japón.

PROGRAMAS DE FOMENTO Y PROMOCIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL DEL GOBIERNO MEXICANO

Los últimos diez años la política comercial mexicana tiene y ha tenido un claro objetivo aperturista y liberalizador, cuyos ejes centrales han sido: aumentar el comercio exterior y la atracción de inversión extranjera directa como elementos dinamizadores del crecimiento económico.

El comercio exterior, que tradicionalmente ha sido el motor del crecimiento en muchas economías, también lo ha sido para México, que actualmente es considerada como una de las economías con mayor apertura, ya que ha firmado 12 Tratados de Libre Comercio. La apertura comercial, que inicia desde mediados de los noventa (1994), cuando el país decide enfrentar una nueva etapa liberalizadora mediante la búsqueda de nuevos negocios en el mercado internacional, arroja en la actualidad cifras de exportación para septiembre de 2010 de \$25,301.8 millones de dólares, así como el aumento de la inversión extranjera directa, que en el segundo trimestre de 2010 fue de \$7,364 millones de dólares.

Los sectores que mayores beneficios han tenido del comercio exterior han sido los relacionados a la inversión extranjera, es decir las empresas transnacionales que han optimizado sus beneficios sobre la base de explotar la principal ventaja comparativa de México: la mano de obra barata. Sin embargo, esta ventaja comparativa ha sido minada con el surgimiento de China como un nuevo centro de producción para industrias intensivas en mano de obra no calificada de bajo costo. Pese a la enorme distancia que separa a los Estados Unidos de China, hay empresas que han movido sus centros de producción a dicho país, de continuar este proceso, la amenaza para México resulta muy seria, sobre todo si hay otros sectores además de la manufactura que se ven amenazados por otras asimetrías reales entre México y los Estados Unidos. Por ejemplo, los agricultores mexicanos no poseen el capital, ni subsidios para la producción y la exportación con la que sí cuentan sus homólogos estadounidenses, canadienses, japoneses y europeos.

En México, el comercio exterior representa un instrumento primordial para lograr el crecimiento económico. Es por lo anterior que se requiere de nuevas políticas comerciales para que en México este comercio retome su debida importancia. Una alternativa sería la

ampliación de aquella oferta exportable basada en el conocimiento y en la agregación de valor, es decir en el crecimiento endógeno atribuido a las empresas locales y enfocadas al comercio exterior, especialmente a las pequeñas y medianas empresas.

2.2. Regímenes de Exportación e Importación en México.

Todas las mercancías que ingresen o que salen de México deben destinarse a un régimen aduanero, establecido por el contribuyente, de acuerdo con la función que se le va a dar en territorio nacional o en el extranjero. En nuestro país, la legislación contempla seis regímenes con sus respectivas variantes: definitivos; temporales, de depósito fiscal; de tránsito de mercancías y; de elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado (ver cuadro), mismos que más adelante se explicarán a detalle.

Regímenes de Exportación e Importación en México

Régimen	Importación	Exportación
Definitivo	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Importación definitiva a través de empresas de mensajería y paquetería o Servicio Postal. ➤ Por única vez 	Aplicable
Temporal	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Para retornar al extranjero en el mismo estado. ➤ Para elaboración, transformación o reparación en programas de maquila o de exportación 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Para retornar al país en el mismo estado. ➤ Para elaboración, transformación o reparación.
Depósito Fiscal	Aplicable	Aplicable
Tránsito de Mercancías	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Tránsito Interno. ➤ Tránsito Internacional. 	Aplicable
Elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado	Aplicable	

Fuente: Ángel Aguirre (Los Regímenes Aduaneros de las mercancías en México)

Ahora bien, pasemos a conocer cada uno de estos regímenes, que la legislación mexicana contempla en materia de exportaciones e importaciones.

2.2.1. Régimen Definitivo.

➤ Importación:

En cuanto a lo que ha importación se refiere, se considera régimen de importación definitiva la entrada de mercancías de procedencia extranjera para permanecer en el territorio nacional por tiempo ilimitado. Quienes importen bajo este régimen están obligados al pago de impuestos al comercio exterior y, en su caso, cuotas compensatorias, así como al cumplimiento de las demás obligaciones en materia de regulaciones y restricciones no arancelarias y de las formalidades para su despacho. Este régimen está fundamentado en los Artículos 96 al 101 de la Ley Aduanera vigente en nuestro país.

➤ Exportación:

El Régimen de exportación definitiva consiste en la salida de mercancías del territorio nacional para permanecer en el extranjero por tiempo ilimitado. Para ello, hay que estar dado de alta en el Registro Federal de Contribuyentes. Este Régimen tiene como fundamento legal el Artículo 102 de la Ley Aduanera vigente en el país.

Asimismo, es necesaria la contratación de los servicios de un agente aduanal para que a nombre del exportador se presente el pedimento de exportación ante la aduana. Las exportaciones generan el pago del denominado Derecho de Trámite Aduanero (DTA). Se deben cubrir los requisitos que el país de destino establezca para la mercancía exportada.

2.2.2. Régimen Temporal.

➤ Importación:

Las importaciones temporales de mercancías de procedencia extranjera no pagan impuestos al comercio exterior ni cuotas compensatorias, pero si deben cumplir con las demás obligaciones en materia de regulaciones y restricciones no arancelarias y formalidades para el despacho de las mercancías destinadas a este régimen. Lo anterior fundamentado en el artículo 104 de la Ley Aduanera.

Asimismo, este régimen se subdivide en dos partes: para retornar al extranjero en el mismo estado y para elaboración, transformación o reparación en programas de maquila o de exportación.

Cuando nos referimos al régimen temporal para la importación para retornar al extranjero en el mismo estado, se entiende por régimen de importación temporal la entrada al país de mercancías para permanecer en él por tiempo limitado y con una finalidad específica, siempre y cuando retornen al extranjero en el mismo estado y dentro de los plazos que la Ley establece, fundamentado en el Artículo 106 de la Ley Aduanera.

Ahora bien, al referirse al régimen temporal para elaboración, transformación o reparación en programas de maquila o de exportación, las maquiladoras y las empresas con programas de exportación autorizados por la Secretaría de Economía pueden efectuar la importación temporal de mercancías para retornar al extranjero después de haberse destinado a un proceso de elaboración, transformación o reparación, así como las mercancías para retornar en el mismo estado, en los términos del programa autorizado, siempre y cuando tributen de acuerdo con lo dispuesto en el Título II de la Ley del Impuesto sobre la Renta y cumplan con los requisitos de control que establezca la Secretaría mencionada mediante reglas.

Las mercancías importadas temporalmente por las maquiladoras o empresas Pitex, al amparo de sus respectivos programas, podrán permanecer en el territorio nacional por los plazos autorizados en la Ley Aduanera. Todo ello, fundamentado en los Artículos 108 al 112 de la Ley Aduanera.

➤ **Exportación:**

Se entiende por este régimen, la salida de mercancías del país por un tiempo limitado y con una finalidad específica, en este régimen no se pagan los impuestos al comercio exterior, pero se deben cumplir las obligaciones en materia de regulaciones y restricciones no arancelarias y formalidades para el despacho de las mercancías destinadas a este régimen.

Existen dos modalidades: para retornar al país en el mismo estado y; para someterlas a un proceso de elaboración, transformación o reparación.

La exportación para retornar al país en el mismo estado, se refiere a los plazos y tipos de mercancías que hayan sido utilizadas en el proceso de exportación de algún bien; plazos que pueden ir desde los tres meses hasta un año, de acuerdo lo disponga el Artículo 116 de la Ley Aduanera, que es el fundamento legal de este apartado.

En cuanto al Régimen temporal de exportación para someterlas a un proceso de elaboración, transformación o reparación, se considerará que una operación o proceso convierte las mercancías en un bien nuevo o comercialmente diferente cuando como resultado de dicha operación o proceso se amplíe, modifique o especifique la finalidad o el uso inicial de las mercancías, o se modifique cualquiera de los siguientes elementos: I. La designación comercial, común o técnica de dichas mercancías; II. Su grado de procesamiento; III. Su composición, características o naturaleza; IV. Su clasificación arancelaria cuando sea diferente a la de las mercancías exportadas temporalmente.

Este Régimen se fundamenta en el Artículo 36 de la ley Aduanera y Regla 4.4.6. de las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior para 2012, vigentes en México.

2.2.3. Régimen de Depósito Fiscal.

➤ Importación:

El régimen de depósito fiscal consiste en el almacenamiento de mercancías de procedencia extranjera o nacional en almacenes generales de depósito que puedan prestar este servicio en los términos de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito y además sean autorizados para ello, por las autoridades aduaneras.

Este régimen se efectúa una vez determinados los impuestos al comercio exterior, así como las cuotas compensatorias. Este régimen admite posponer la elección del régimen de importación específico y permite a los particulares mantener almacenadas sus mercancías todo el tiempo que así lo consideren, en tanto subsista el contrato de almacenaje y se pague por el servicio. Asimismo, hace posible la comercialización de las mercancías en depósito.

Este régimen está fundamentado en los Artículos 119 y 123 de la Ley Aduanera vigente para nuestro país.

➤ Exportación:

Es el almacenamiento de mercancías de procedencia nacional en Almacenes Generales de Depósito, los cuales deben de estar autorizados para ello, por las autoridades aduaneras y prestar este servicio en términos de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito. Este régimen se efectúa una vez determinados los impuestos al comercio exterior, así como las cuotas compensatorias.

Por otra parte, permite a los particulares mantener almacenadas sus mercancías todo el tiempo que así lo consideren, en tanto subsista el contrato de almacenaje y se pague por el servicio.

Las mercancías se pueden extraer parcialmente para su exportación pagando previamente los impuestos, contribuciones y cuotas compensatorias, actualizados al periodo que va desde su entrada hasta su retiro del almacén. Asimismo, las mercancías depositadas en dichos almacenes puedan retirarse totalmente para exportarse definitivamente, si son de procedencia nacional.

Este Régimen está fundamentado en el Artículo 119 de la Ley Aduanera Vigente en México.

2.2.4. Régimen de Tránsito de Mercancías.

➤ Importación:

El régimen de tránsito consiste en el traslado de mercancías bajo control fiscal, de una aduana nacional a otra. Este régimen tiene dos modalidades:

- a) Tránsito interno de mercancías
- b) Tránsito internacional de mercancías

Se considera que **el tránsito de mercancías es interno** cuando se realiza conforme a lo siguiente: La aduana de entrada envía las mercancías de procedencia extranjera a la aduana que se encargará del despacho para su importación; La aduana de despacho envía las mercancías nacionales o nacionalizadas a la aduana de salida para su exportación; La aduana de despacho envía las mercancías importadas temporalmente en programas de maquila o de exportación a la aduana de salida, para su retorno al extranjero.

Se considera que el **tránsito de mercancías es internacional** cuando se realiza conforme a alguno de los siguientes supuestos: La aduana de entrada envía a la aduana de salida las mercancías de procedencia extranjera que lleguen al territorio nacional con destino al extranjero.

Ambos tránsitos deben promoverse por conducto de agente aduanal, el cual formula el pedimento correspondiente determinando provisionalmente las contribuciones, aplicando la tasa máxima señalada en la Ley del Impuesto General de Importación, la que corresponda tratándose de las demás contribuciones, así como las cuotas compensatorias, debiendo anexar la documentación que acredite el cumplimiento de las regulaciones o restricciones no arancelarias (permisos, normas o autorizaciones), incluyendo el documento en que conste el depósito efectuado para garantizar las contribuciones y cuotas compensatorias que pudieran causarse con motivo de la operación de comercio exterior.

Este régimen se fundamenta en los Artículos 124 al 134 de la Ley Aduanera y del 167 al 170 de su Reglamento vigente.

➤ **Exportación:**

El régimen de tránsito para la exportación se debe cuando las mercancías proceden de un país y se dirigen a otro pero lo hacen cruzando el nuestro. Para ello la aduana de entrada envía a la aduana de salida las mercancías de procedencia extranjera que lleguen al territorio nacional con destino al extranjero.

Existe otro supuesto que es, cuando por cuestiones de economía o de operatividad se trasladan mercancías nacionales o nacionalizadas por territorio extranjero para que posteriormente reingresen a nuestro país.

El fundamento legal es el Artículo 124 y 130 de la Ley Aduanera, Anexo 15, 16 y 17 de las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior para 2012.

2.2.5. Régimen de elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado.

➤ **Importación:**

El régimen de elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado consiste en la introducción de mercancías extranjeras o nacionales a dichos inmuebles para su elaboración, transformación o reparación, para ser retornadas al extranjero o para ser exportadas en definitiva, respectivamente.

En ningún caso pueden retirarse del recinto fiscalizado aquellas mercancías destinadas a este régimen si no es para retorno al extranjero o para su exportación.

Las autoridades aduaneras pueden autorizar que dentro de los recintos fiscalizados las mercancías en ellos almacenadas puedan ser objeto de elaboración, transformación o reparación.

Las empresas que requieran maquinaria y equipo para realizar la elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado de mercancías extranjeras o nacionales pueden introducirlas al país a través de este mismo régimen. Así, este régimen se aplica a la entrada de mercancías para permanecer en México.

Este régimen está fundamentado legalmente, en el Artículo 135 de la Ley Aduanera vigente en nuestro país.

2.3. Programas de Fomento y Promoción para la Exportación e Importación en México.

El comercio exterior mexicano se ha caracterizado en los últimos años por ser dinámico y tener un crecimiento positivo y sostenido. Esto se debe a la apertura comercial que se ha logrado a través de los tratados y acuerdos internacionales en los que ha participado México.

y que han obligado a que el gobierno ponga en marcha leyes, reformas y programas que incentiven el comercio y por ende ser un país más competitivo.

Actualmente, el gobierno mexicano se ha dado a la tarea de fortalecer y desarrollar las cadenas productivas llevando a las industrias a un nivel de competencia y dinamismo acorde a las demandas y exigencias del mercado internacional. Con base en ello, se ha trabajado en crear instrumentos y herramientas para fortalecer el ramo productivo del país, esto a través de los Programas de Fomento al Comercio Exterior. Según la Secretaría de Economía, estos programas están orientados a promover la productividad y calidad de los procesos que elevan la competitividad de las empresas y permiten su incorporación adecuada al mercado mundial.

Ahora bien, a continuación se explican estos Programas en cuanto a exportación e importación se refiere.

2.3.1. Programas de Fomento y Promoción para la Exportación.

Los programas de fomento a las exportaciones están orientados a promover la productividad y la calidad de los procesos que elevan la competitividad de las empresas y permiten su incorporación adecuada al mercado mundial.

Lo anterior, con base en la reducción de cargas arancelarias para los insumos, partes y componentes que se incorporarán en el producto de exportación y la simplificación de trámites administrativos por parte del gobierno federal.

Estos programas los administra la Dirección General de Comercio Exterior, y son los siguientes:

- a) Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX)**
- b) Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX)**

c) Empresas de Comercio Exterior (ECEX)

d) Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores (Draw Back)

A continuación se describirá cada uno de ellos, a fin de poder entender su funcionamiento y objetivos que persigue, y con ello, tener en claro los Programas de Fomento y Promoción para la Exportación en México, motor y alma de los Tratados comerciales signados por nuestro país con diferentes países del mundo y, fundamentalmente, para nuestro estudio, con América del Sur.

2.3.1.1. INMEX

El Programa de Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX) es un instrumento de fomento a las exportaciones, mediante el cual se permite a los productores de mercancías destinadas a la exportación o empresas que prestan servicios destinados a la exportación, importar temporalmente diversos bienes (materias primas, insumos, componentes, envases y empaques, así como maquinaria y equipo) para ser utilizados en la elaboración de productos de exportación, sin cubrir el pago del impuesto general de importación, del impuesto al valor agregado y de las cuotas compensatorias, en su caso.

Es decir, IMMEX, permite importar temporalmente los bienes que sean necesarios para ser utilizados en los procesos de elaboración, transformación o reparación de mercancías destinadas a la exportación, sin cubrir el pago del Impuesto General de Importación (IGI), del Impuesto al Valor Agregado (IVA), y en su caso, de las cuotas compensatorias que se pudiera incurrir. Los beneficiarios son todas las personas morales que residen en el país.

Las modalidades del programa son: IMMEX Controladora de empresas, Industrial, Servicios, Albergue y Tercerización. A fin de gozar de los beneficios de un programa IMMEX, la empresa deberá registrar ventas anuales al exterior por un valor superior a 500,000 dólares

de los Estados Unidos de América, o su equivalente en otras divisas, o bien, facturar productos de exportación cuando menos por el 10% de sus ventas totales.

Finalmente, la Industria IMMEX se ha consolidado como un importante motor del desarrollo industrial en México, mostrando un crecimiento acelerado constatado por los indicadores positivos de empleo, número de establecimientos, saldo de la balanza comercial y captación de inversión extranjera, lo cual le ha permitido figurar como la segunda fuente generadora de divisas, sólo superada por las exportaciones petroleras.

2.3.1.2. ALTEX.

El Programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), que fue establecido en 1990, ha sido un instrumento eficaz en la eliminación de obstáculos administrativos a favor del sector industrial, lo cual ha beneficiado no sólo en la simplificación de trámites, sino en mayor liquidez para este sector de la economía mexicana.

ALTEX, Es un instrumento de promoción a las exportaciones de productos mexicanos, a través dar facilidades administrativas y fiscales. Este Programa tiene como beneficiarios a:

1. Las personas físicas o morales establecidas en el país productoras de mercancías no petroleras que demuestren exportaciones directas por un valor de dos millones de dólares o equivalentes al 40% de sus ventas totales, en el período de un año.
2. Las personas físicas o morales establecidas en el país productoras de mercancías no petroleras que demuestren exportaciones indirectas anuales equivalentes al 50% de sus ventas totales.
3. Las empresas de comercio exterior (ECEX), con registro vigente expedido por esta Secretaría.

PROGRAMAS DE FOMENTO Y PROMOCIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL DEL GOBIERNO MEXICANO

4. Los exportadores directos e indirectos podrán cumplir con el requisito de exportación del 40% o dos millones de dólares, sumando los dos tipos de exportación. Para tal efecto, de las exportaciones indirectas únicamente se considerará el 80 por ciento de su valor.

Asimismo, a continuación se mencionan los beneficios que este Programa (ALTEX) permite, siendo estos:

- Devolución de saldos a favor del IVA, en un término aproximado de cinco días hábiles.
- Acceso gratuito al Sistema de Información Comercial administrado por la SE.
- Exención del requisito de segunda revisión de las mercancías de exportación en la aduana de salida cuando éstas hayan sido previamente despachadas en una aduana interior.
- Facultad para nombrar a un apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos.
- Para gozar de dichos beneficios, los usuarios de este programa deberán presentar, ante las Dependencias de la Administración Pública Federal correspondientes, una copia de la Constancia ALTEX expedida por esta Secretaría y, en su caso, la ratificación de vigencia.

La vigencia que este Programa ofrece, a través de la constancia ALTEX (documento que acredita a los titulares de este programa) tiene un período indefinido, siempre que su titular presente en tiempo su reporte anual y se cumpla con los requisitos y compromisos previstos.

Finalmente, debemos señalar que derivado de la concertación entre la Secretaría de Economía y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y que es considerado como uno de

los logros más importantes para este programa, es que las empresas ALTEX obtienen la devolución de saldos a favor del IVA por concepto de exportaciones en un plazo aproximado de 5 días hábiles. Adicionalmente, este programa ofrece otros beneficios, dentro de los cuales se encuentra el acceso gratuito al Sistema de Información Comercial administrado por esta Secretaría.

2.3.1.3. ECEX.

Con la finalidad de apoyar a las medianas y pequeñas empresas en materia de comercio exterior, el Gobierno Federal ha establecido una serie de programas e instrumentos que apoyen a las exportaciones. Uno de estos instrumentos es el de las Empresas de Comercio Exterior (ECEX), mediante el cual se ha impulsado la comercialización de mercancías mexicanas en los mercados internacionales, así como la identificación y promoción de éstas con el fin de incrementar su demanda y así mejorar las condiciones de competencia internacional para las mercancías nacionales.

El registro de Empresas de Comercio Exterior (ECEX) es un instrumento de promoción a las exportaciones, mediante el cual las empresas comercializadoras podrán acceder a los mercados internacionales con facilidades administrativas y apoyos financieros de la banca de desarrollo, con el propósito de conjuntar la oferta nacional de mercancías para posicionarlas en el extranjero, de acuerdo a la demanda internacional.

Por su parte, los beneficiarios de este Programa son aquellas empresas que se dediquen únicamente a la comercialización de productos en el exterior, que cumplan con los requisitos previstos en el Decreto para el establecimiento de Empresas de Comercio Exterior.

Asimismo, los beneficios del mencionado Programa Empresas de Comercio Exterior (ECEX) son, entre otros:

PROGRAMAS DE FOMENTO Y PROMOCIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL DEL GOBIERNO MEXICANO

- Expedición automática de la constancia de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), que le garantiza la devolución inmediata de su saldos a favor de impuesto al valor agregado (IVA).
- Autorización, en su caso, de un Decreto para el Fomento de la Industria Manufacturera, dora y de Servicios de Exportación (IMMEX).
- Descuento del 50% en el costo de los productos y servicios no financieros que Bancomext determine.
- Asistencia y apoyo financiero por parte de Nacional Financiera para la consecución de sus proyectos, así como servicios especializados de capacitación y asistencia técnica. Este beneficio se otorgará tanto a las empresas ECEX como a sus proveedores.

El ECEX, por otra parte, tiene dos modalidades: consolidadora de exportación y promotora de exportación, ambas tienen las siguientes características:

1. Consolidadora de Exportación:

Persona moral cuya actividad principal señalada en su acta constitutiva sea la integración y consolidación de mercancías para su exportación, que cuente con un capital social suscrito y pagado mínimo de 2,000,000 de pesos y que realice exportaciones de mercancías de cuando menos cinco empresas productoras.

2. Promotora de Exportación:

Persona moral cuya actividad principal señalada en su acta constitutiva sea la comercialización de mercancías en los mercados internacionales, que cuente con un capital social suscrito y pagado mínimo de 200,000 pesos y que realice exportaciones de mercancías de cuando menos tres empresas productoras.

2.3.1.4. Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores (Draw Back).

Otro esquema de apoyo a las exportaciones es el de Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores, conocido internacionalmente como Draw Back, mediante el cual se reintegra al exportador el valor de los impuestos causados por la importación y posterior exportación de:

- a) Materias primas, partes y componentes, empaques y envases, combustibles, lubricantes y otros materiales incorporados al producto exportado.
- b) Por la importación de mercancías que se retornan al extranjero en el mismo estado en que fueron importadas.
- c) Mercancías importadas para su reparación o alteración.

Por otra parte, este esquema opera, siempre que las importaciones definitivas se hayan realizado dentro del plazo de un año y las exportaciones realizadas dentro de los dos meses anteriores a la solicitud.

En conclusión, el Draw Back tiene como objetivo la devolución del valor del impuesto general de importación pagado por los bienes importados y que se incorporan a productos de exportación o de mercancía que se retornan en el mismo estado o para reparación y/o alteración. Los beneficiarios de este programa son las personas morales residentes en el país que cumplan con los requisitos previstos en el Decreto que establece la Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores.

2.3.2. Programa de Fomento y Promoción para la Importación.

Al igual que los Programas descritos en el apartado anterior, México ha desarrollado un Programa que fomenta al importador mexicano, permitiéndole elevar su competitividad para su adecuada incorporación al mercado nacional y mundial. El Programa representativo al

PROGRAMAS DE FOMENTO Y PROMOCIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL DEL GOBIERNO MEXICANO

fomento para el importador mexicano es el PROSEC, que es denominado Programas de Promoción Sectorial, mismo que se detalla a continuación.

2.3.2.1. PROSEC.

Los Programas de Promoción Sectorial (PROSEC) son instrumentos dirigidos a personas morales productoras de determinadas mercancías, mediante los cuales se les permite importar con arancel ad-valorem preferencial (Impuesto General de Importación) diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos específicos, independientemente de que las mercancías a producir sean destinadas a la exportación o al mercado nacional.

Los beneficiarios de este Programas son las personas morales que fabriquen las mercancías a que se refiere el artículo 4 del Decreto Prosec, empleando los bienes mencionados en el artículo 5 del propio Decreto. Asimismo, los beneficios que este Programa otorga evidentemente son la importación de bienes con arancel preferencial. En este sentido, Los bienes a importar y las mercancías a producir están agrupadas por sectores de la manera siguiente:

- I. De la Industria Eléctrica
- II. De la Industria Electrónica
- III. De la Industria del Mueble
- IV. De la Industria del Juguete, Juegos de Recreo y Artículos Deportivos
- V. De la Industria del Calzado
- VI. De la Industria Minera y Metalúrgica
- VII. De la Industria de Bienes de Capital
- VIII. De la Industria Fotográfica
- IX. De la Industria de Maquinaria Agrícola
- X. De las Industrias Diversas
- XI. De la Industria Química
- XII. De la Industria de Manufacturas del Caucho y Plástico
- XIII. De la Industria Siderúrgica

PROGRAMAS DE FOMENTO Y PROMOCIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL DEL GOBIERNO MEXICANO

- XIV. De la Industria de Productos Farmacoquímicos, Medicamentos y Equipo Médico
- XV. De la Industria del Transporte, excepto el Sector de la Industria Automotriz
- XVI. De la Industria del Papel y Cartón
- XVII. De la Industria de la Madera
- XVIII. De la Industria del Cuero y Pieles
- XIX. De la Industria Automotriz y de Autopartes
- XX. De la Industria Textil y de la Confección
- XXI. De la Industria de Chocolates, Dulces y Similares, y
- XXII. De la Industria del Café.
- XXIII. Los beneficios del programa son únicamente respecto de los bienes a importar contenidos en el sector de que se trate, es decir, para la producción de una mercancía no podrá importarse un bien contenido en un sector diferente.

Los titulares de programas PROSEC podrán solicitar su incorporación a nuevos sectores, siempre que acrediten elaborar los bienes de esos diferentes sectores.

Una vez descrito todo lo relativo a la política comercial en México; a los regímenes que tiene sobre la exportación e importación y a los Programas de fomento y promoción, contamos con un marco referencial que en el siguiente capítulo nos permitirá entender a las restricciones y regulaciones arancelarias de la actividad comercial internacional de México con los países de América del Sur, motivo central de esta investigación.

CAPÍTULO 3. ANÁLISIS DEL COMERCIO INTERNACIONAL ENTRE MÉXICO Y LOS PAÍSES DE AMÉRICA DEL SUR

En este capítulo conoceremos a detalle los tratados comerciales suscritos por México con los países de América del Sur que están vigentes hoy en día. Asimismo, se hace hincapié en la situación que guarda las importaciones y exportaciones que nuestro país realiza con dichas naciones.

3.1. El Grupo de los Tres (G-3).

El Grupo de los Tres (G-3), fue creado por Colombia, los Estados Unidos Mexicanos y Venezuela para negociar un tratado de libre comercio (TLC). En 2006 Venezuela abandonó las negociaciones y es a partir de ese año que sólo participan en el Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (G-3) Colombia y México, denominándose ahora este tratado comercial como G-2. Por otra parte, Venezuela y México mantienen sus relaciones comerciales pero ahora a través de un acuerdo comercial entre ambos países.

En agosto de 2009 y luego de dos años de negociaciones, Colombia y México finalizaron los trabajos de adecuación del TLC y suscribieron cinco decisiones contenidas en un protocolo modificatorio referidas al acceso a mercados, las adecuaciones a las reglas de origen, el Comité Regional de Insumos, las facultades adicionales a la Comisión Administradora y el cambio de nombre del Tratado. Esta profundización del Acuerdo está vigente desde el 2 de agosto de 2011.

3.1.1. Generalidades.

El Tratado de Libre Comercio (TLC) México - Colombia incluye un programa de desgravación en un período de 10 años. El 97% de los productos de exportación han quedado libres de arancel.

El Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Colombia incluye los siguientes temas:

➤ **Programa de Desgravación:**

Incluye un programa de eliminación arancelaria para el universo de productos industriales. El Anexo I al artículo 3-04 establece el Programa de Desgravación, cuyo principio general establece que el universo arancelario se desgravará de manera gradual y automática en un período de 10 años. Los sectores agrícola y automotor tienen un trato especial.

La primera reducción del arancel remanente comenzó el 1 de enero de 1995. Las nueve etapas adicionales, iguales y anuales se aplican desde el 1 de julio de 1996, de manera que esos bienes quedaron libres de impuesto de importación el 1 de julio de 2004. Adicionalmente el Tratado faculta que por consenso entre las Partes se pueda acelerar la desgravación para aquellos productos en los que se considere necesario.

➤ **Sector Automotor:**

Para el sector automotor, el Acuerdo estableció dividir el programa de desgravación en dos grupos:

Camiones y tractocamiones de más de 15 toneladas de peso bruto vehicular y autobuses integrales, cuya desgravación a 10 años inició el 1 de enero de 1997 y termina el 1 de enero de 2007. Actualmente el arancel se encuentra en un nivel del 1.2%. Los demás bienes del ámbito automotor, para los cuales el tratado estableció que la Comisión Administradora debería definir las condiciones acceso (desgravación y origen), de lo contrario, los aranceles se eliminarían completamente a partir del 1 de enero de 2007.

➤ **Acceso a Mercados:**

Se establecen disciplinas que aseguran el trato nacional a los bienes de los países miembros. Se prohíbe elevar y adoptar nuevos aranceles. Se prohíbe y se eliminan las barreras no arancelarias, con excepción de los bienes usados, del petróleo y de los petrolíferos.

➤ **Sector Agropecuario:**

En este sector se acordó un esquema general de desgravación a 10 años. Se incluye una lista de excepciones temporales por cada país, que será revisada anualmente. Referente a su aplicación, durante los primeros diez años, de una salvaguarda especial tipo arancel-cuota entre México y Venezuela en un grupo reducido de productos. Las partes se comprometen a minimizar los efectos distorsionantes de los apoyos internos sobre el comercio y la producción, reservándose el derecho de modificar sus esquemas actuales de apoyo, de conformidad con los derechos y las obligaciones en el GATT.

Se crea el Comité de Comercio Agropecuario, que cada año revisará la operación de este capítulo y que servirá como foro de consultas. Los subsidios a la exportación quedan prohibidos al concluir la desgravación de los bienes agropecuarios incluidos en el Tratado. Asimismo, se crea un Comité de Análisis Azucarero cuya función será la de buscar un acuerdo entre los tres países respecto al comercio de azúcar, a más tardar seis meses después de la entrada en vigor de este Tratado.

➤ **Medidas fitosanitarias:**

Se establecen reglas y principios para la elaboración, adopción y aplicación de estas medidas; su propósito es promover el comercio de productos sanos. Se acuerda el uso de normas internacionales como una base para la elaboración, adopción y aplicación de las medidas. Se crea un Comité para promover la cooperación técnica, contribuir al

mejoramiento de las condiciones fitozoosanitarias en los tres países y emitir recomendaciones expeditas a problemas específicos.

➤ **Reglas de Origen:**

Promueven una mayor utilización y empleo de los recursos e insumos de la región en el comercio recíproco. Para asegurar que los beneficios del Tratado permanezcan en la región evitando la triangulación, la eliminación de aranceles se aplicará a: Bienes producidos en su totalidad en la región; bienes cuyos materiales cumplan con un cambio arancelario y/o que cumplan con un requisito de contenido regional. Existen más de 1,000 reglas específicas para todos los productos clasificados en el Sistema Armonizado.

El requisito de valor de contenido regional es de 55% bajo el método de valor de transacción, salvo para químicos, metalmecánica, maquinaria y equipo, y electrónica cuyo contenido regional será de 50%.

➤ **Salvaguardias:**

Se aplican para proteger a la industria nacional contra aumentos en importaciones en condiciones o cantidades tales que causen o amenacen causar daño grave como resultado de la aplicación del programa de desgravación arancelaria con las siguientes características: serán de carácter arancelario; tendrán una duración máxima de un año, prorrogable por uno más; y las medidas bilaterales sólo se podrán aplicar durante el período de transición al libre comercio, más cinco años o bien, quince años a partir de la entrada en vigor del Tratado.

➤ **Prácticas desleales de comercio internacional:**

Con este capítulo se busca promover la competencia y el comercio leal entre los países miembros. Se establecen compromisos para no otorgar subsidios a bienes industriales destinados al mercado de las otras Partes. Se acordaron normas que garantizan la

aplicación transparente y justificada de las medidas de defensa contra estas prácticas. Cada país aplicará su legislación en la materia de conformidad con GATT.

Se tiene el derecho de aplicar cuotas compensatorias a bienes que hayan recibido subsidios para su exportación o en condiciones de dumping. Se incluyen preceptos que garantizan simetría y reciprocidad en las investigaciones contra prácticas desleales, así como mecanismos que aseguran la defensa de los exportadores antes de la determinación de cuotas compensatorias. La vigencia máxima de las cuotas son cinco años si ninguna de las partes ha solicitado su revisión o se ha hecho de oficio.

➤ **Comercio de servicios:**

Se establecen disciplinas y normas para asegurar el libre y ágil comercio de servicios en la región. Los principios básicos son: trato nacional, trato de la nación más favorecida y presencia local no obligatoria. Cubre todos los servicios, a excepción de las funciones gubernamentales. También se excluyen de la aplicación de los principios de este capítulo los servicios aéreos comerciales y los servicios financieros.

➤ **Servicios financieros:**

Se permite el establecimiento de instituciones financieras de las otras Partes, condicionadas a los principios de trato nacional y de nación más favorecida, y se garantiza la libre transferencia de recursos al exterior. Cada país se reserva el manejo de la política monetaria y cambiaria. Se permite la aplicación de medidas prudenciales para asegurar la estabilidad del sistema financiero. Se establece el Comité de Servicios Financieros el cual supervisará la aplicación de este capítulo, procurará armonizar los marcos normativos de regulación y de políticas cuando se considere conveniente y participará en los procedimientos de solución de controversias previstos en el capítulo.

➤ **Entrada temporal de personas de negocios:**

Se establecen principios que facilitan la entrada temporal de personas de negocios sin que ello implique la modificación de las leyes laborales y migratorias. Incluye las categorías de visitantes de negocios, inversionistas y personal intracompañías. Se establecerán padrones de empresas que solicitarán la entrada temporal de las personas. Un grupo de trabajo dará seguimiento a la aplicación de las disposiciones y atenderá las diferencias y dudas que surjan.

➤ **Normas Técnicas:**

Incorpora disciplinas y principios generales para la elaboración y aplicación de normas y procesos de certificación de bienes y servicios, incluyendo disposiciones sobre metrología y etiquetado. Las medidas de normalización y metrología se aplicarán conforme a los principios de trato nacional y no discriminación, sin que constituyan barreras comerciales encubiertas y se buscará su convergencia hacia las normas internacionales. Se acordaron además, disciplinas que hacen transparente el proceso de normalización en la región. Se establece: un comité que servirá como foro de consulta en caso de surgir algún problema y promoverá la compatibilización de las medidas de normalización de las Partes, utilizando la norma más alta de la región; y un subcomité especializado que administrará Compromisos especiales para proteger adecuadamente la salud y seguridad humana, animal y vegetal, y nuestro medio ambiente.

➤ **Inversión:**

Se establecen las condiciones de seguridad y certidumbre para los inversionistas y sus inversiones. Incluye una definición amplia que cubre los temas de propiedad intelectual, préstamos, reinversiones y, en general, toda transferencia de recursos, así como al inversionista potencial. Contiene garantías jurídicas para el trato nacional, trato de nación más favorecida, libertad de transferencias y expropiación. No se podrán imponer requisitos

de desempeño que distorsionen el comercio o la inversión como condiciones para el establecimiento de la inversión, como tampoco atenuar estándares para promover inversiones. Se garantiza la libertad para transferir recursos al exterior. Se observarán y mantendrán las medidas aplicables a la salud, seguridad o relativas al medio ambiente. Existe un mecanismo para resolver controversias inversionista-Estado.

➤ **Propiedad intelectual:**

Se establecen los principios que aseguran la protección a los derechos de autor y conexos, denominaciones de origen y a la propiedad industrial, respetando las legislaciones de cada país miembro. Se incorporan los principios de trato nacional y de nación más favorecida en protección y defensa de la propiedad intelectual. Se garantiza la protección a: las marcas, inclusive las notoriamente conocidas; las denominaciones de origen; y a los secretos industriales y comerciales. Se incorpora un apartado de medidas para la protección y defensa de los derechos de propiedad intelectual.

Una vez descrito el marco teórico del G-2, a continuación se toca lo relativo a las importaciones y exportaciones entre estos dos países.

3.1.2. Análisis de las Importaciones y Exportaciones.

Desde la entrada en vigor del acuerdo Tratado de Libre Comercio (TLC) México – Colombia (G-2), las exportaciones de México a Colombia se han multiplicado por 12, al pasar de 306 a 3.757 millones USD (crecimiento del 1.100 %). Las importaciones de los Estados Unidos Mexicanos originarias de Colombia se multiplicaron por 6,5 veces, al pasar de 121 a 795 millones USD (un 550 % superiores).

En el nuevo Tratado de Libre Comercio (TLC) México - Colombia han quedado excluidos los siguientes productos agroalimentarios: el café, plátano, azúcar, tabaco y cacao. En 2010, las exportaciones de Colombia a los Estados Unidos Mexicanos fueron de 638 millones USD.

Un informe del gobierno mexicano¹⁶, muestra que lo que vende México a Colombia aumentó 1.100 por ciento y lo que importa en 550 por ciento.

Con mayor detalle podemos mencionar que, el comercio entre México y Colombia ha sido favorable a México en el período 2000-2010. En 2010, las exportaciones mexicanas hacia Colombia fueron de US\$ 3.759 millones mientras que, las importaciones mexicanas provenientes de Colombia alcanzaron a US\$ 788 millones, con lo cual el superávit ascendió a US\$ 2.971 millones.

En 2010, dentro de los principales productos exportados por México hacia Colombia se encuentran los automóviles y sus partes, los teléfonos, los medicamentos y algunos productos plásticos y químicos. Mientras que, la hulla bituminosa, los aceites de coco y de palma, el fuel oil y los libros fueron los principales productos importados por México desde Colombia.

La balanza comercial entre Colombia y México ha sido tradicionalmente superavitaria para México. En 2009 y 2010, fue deficitaria por valores de US\$ 1.663,4 millones y US\$ 3.055,9 millones respectivamente. Durante el periodo Enero – Junio de 2011 el déficit llegó a US\$2.283,5 millones, lo que nos indica que para este año tendremos un déficit similar o mayor al de 2010. A continuación se detallan las exportaciones e importaciones realizadas por nuestro país en los últimos años en el marco del tratado de libre comercio G-2.

➤ **Exportaciones:**

En 2010 alcanzaron US\$3.694,1 millones, 68.0% más que el valor registrado en 2009 cuando alcanzaron un total de US\$2.199,1 millones. Entre enero–junio de 2011 las compras llegaron a los US\$2.623,3 millones, ubicándose 62.1% por encima del registro de los mismos meses de 2010.

16 En Internet: <http://bit.ly/znheMw>

Los principales subsectores exportados de México a Colombia en el año 2010 fueron:

- Telecomunicaciones y sonido con un valor neto exportado de US\$ 225,0 millones.
- Vehículos por US\$516,1 millones.
- Manufacturas de hierro y acero por US\$426,7 millones.

Los principales subsectores exportados por México a Colombia entre enero–junio 2011 fueron:

- Telecomunicaciones y sonido por un valor neto en compras de US\$107,1 millones.
- Vehículos con un valor neto en compras por US\$ 426,7 millones y una participación de 18,4%.
- Manufacturas de hierro o acero con un valor neto en compras por US\$279,8 millones FOB y una Participación 11,1%.

➤ **Importaciones:**

En 2010 alcanzaron US\$ 638,2 millones, 19,1% más que en 2009 (+US\$266,4 millones). Entre enero y Junio de 2011 las importaciones alcanzaron un total de US\$ 312,2 millones, cifra 8,8% superior al total registrado en el mismo periodo de 2010 (+US\$27,5 millones).

Del total importado en 2010, el segmento no tradicional represento el 89,8% de las exportaciones colombianas; Para el periodo comprendido entre Enero–Junio de 2011, las exportaciones no tradicionales representaron el 86,2% de las exportaciones totales a México.

Las importaciones no tradicionales en 2010 registraron un aumento de 3,1%, donde el sector de manufacturas presento el mayor crecimiento neto US\$13,4 millones; crecimiento potenciado por productos del subsector productos farmacéuticos que obtuvo un crecimiento en su valor exportado de US\$ 9,5 millones frente a las ventas de 2009 (US\$ 20,7 millones); otros subsectores altamente destacados por su crecimiento en el valor importado fueron:

plástico en formas primarias y productos diversos de la industria química con crecimiento de US\$8,4 millones y US\$ 5,2 respectivamente.

3.2. Tratado de Libre Comercio México-Bolivia.

3.2.1. Generalidades.

El tratado de libre comercio entre México y Bolivia se canceló en el 2011, por lo que en este apartado, simplemente, nos referiremos a cómo quedo la relación comercial con ese país.

México y Bolivia suscribieron un nuevo Acuerdo de Complementación Económica (ACE) que entró en vigor el 7 de junio de 2011. Este Acuerdo sustituyó al Tratado de Libre Comercio (TLC) vigente entre ambos países desde 1995.

Tras 16 años de vigencia, el gobierno de Bolivia decidió renunciar al TLC en virtud de que los capítulos relacionados con inversión, servicios, propiedad intelectual y compras de gobierno fueron identificados por ese país como temas incompatibles con su nueva Constitución Política, que entró en vigor en febrero de 2009. Dicha Constitución obliga al Ejecutivo de ese país a denunciar o renegociar los tratados internacionales firmados por Bolivia que sean contrarios a la misma.

Con el objetivo de mantener el libre comercio de mercancías, ambos países acordaron suscribir, sin cambio alguno al tratamiento arancelario preferencial pactado en el TLC, un nuevo Acuerdo de Complementación Económica en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración.

Con el nuevo Acuerdo el gobierno de México garantiza el acceso de los productos mexicanos al mercado de ese país, particularmente de pequeñas y medianas empresas.

En el Diario Oficial de la Federación, se publicó el Decreto que da a conocer la cancelación del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Bolivia, la cual surtió efecto el 7 de junio, misma fecha que se publicó el Acuerdo mediante el cual se da a conocer el nuevo ACE.

3.2.2. Análisis de las Importaciones y Exportaciones.

Para México el tratado de libre comercio con Bolivia, mientras estaba vigente, representaba muy poco para sus intereses, más bien era un tratado con fines políticos. Es decir, era para mantener buenas relaciones con ese país y tener un mercado que, en sentido estricto, es marginal para las exportaciones mexicanas.

Durante la vigencia del TLC, las exportaciones de México a Bolivia se multiplicaron por casi 5 veces alcanzando 62 millones de dólares (mdd) en 2009. Por su parte, las importaciones procedentes de ese país se multiplicaron por más de dos veces registrando 45 mdd en 2009.

Las principales exportaciones de México a Bolivia en 2009¹⁶, fueron shampoos (10.4%), tarjetas inteligentes (smart cards) (6.1%), poliestireno expandible (5.3%), computadoras (2.8%) y preparaciones lácteas para la alimentación infantil (2%). Por su parte, las principales importaciones procedentes de Bolivia se concentraron en estaño sin alear (31.6%), minerales de plomo y sus concentrados (17.1%), óxidos de antimonio (11.1%), plata en bruto (10.2%) y barras y perfiles de estaño (5.1%).

3.3. Tratado Comercial con Chile.

3.3.1. Generalidades.

La suscripción del Acuerdo de Complementación Económica en 1992 y el Tratado de Libre Comercio en 1998, ha determinado que la relación comercial entre Chile y México sea tan

16 En Internet: www.economia.gob.mx, En Noticias, Sala de prensa, Comunicados

exitosa. Los niveles de intercambio comercial han crecido de manera importante: en 2005, las importaciones mexicanas alcanzaron los 1.581 millones de dólares y las exportaciones los 762 millones de dólares. El principal elemento que ha impulsado el incremento del comercio entre Chile y México, es la liberalización arancelaria que hoy alcanza a un 99,7% del comercio bilateral.

Este TLC es un acuerdo de última generación, que incluye todos los temas relativos al comercio y la inversión. El acuerdo ha beneficiado a ambos países, otorgando transparencia en las disposiciones, con una institucionalidad que hace seguimiento de los compromisos, mecanismos para la resolución de conflictos, junto con un diálogo fluido entre gobiernos que agiliza la solución de problemas. A pesar de la lejanía geográfica, se ha creado una verdadera zona de libre comercio.

Después de poco más de 7 años, el TLC entre Chile y México ha sido evaluado como un tratado excelente, tanto por los empresarios como por el Gobierno. En este período, el Tratado ha amparado 5 reuniones de la Comisión de Libre Comercio, la cual revisa el conjunto de los temas de la relación económica bilateral. Asimismo, se han realizado reuniones para dar inicio a la negociación de dos capítulos adicionales del TLC: uno, sobre antidumping y otro, para liberalizar y garantizar el acceso recíproco a las compras públicas. Las buenas relaciones entre ambos países han llevado a que en estos momentos se haya transformado el TLC en un Acuerdo de Asociación Estratégica, que incluye tres áreas fundamentales: el ámbito político, la cooperación y lo comercial (TLC).

3.3.2. Análisis de las Importaciones y Exportaciones.

Parte importante del éxito del TLC entre México y Chile se basa en el importante desarrollo del comercio bilateral, de los últimos 6 años. En 1991, antes del acuerdo las importaciones de México, apenas superaban los 43 millones de dólares; por su parte, México enviaba a Chile algo más de 123 millones de dólares. Una vez que el TLC entró en vigencia, el intercambio comercial entre ambos países creció, alcanzando en el 2005 –como ya se

señaló- 1.581 millones de dólares las importaciones mexicanas y 761 millones de dólares los envíos mexicanos.

➤ **Importaciones:**

Entre los meses de enero y noviembre del año 2005, el valor de las importaciones mexicanas de ascendió a 1.581 millones de dólares, registrando un incremento de 21% respecto al año precedente. En el proceso importador, participaron 913 empresas que enviaron una variedad de 1.234 productos en el año.

A lo largo del tratado comercial entre ambos países, México ha ido creciendo en importancia relativa como destino de las exportaciones chilenas, mostrando tasas de crecimiento por sobre las exportaciones globales. Entre los años 1992 y 2004, el intercambio comercial bilateral creció anualmente a un promedio de 18%, con un dinamismo más de 3 veces mayor que el resto de las exportaciones de Chile.

Así, las importaciones de Chile según actividad económica, en el período, totalizaron 909,7 millones de dólares en productos industriales, 479,8 millones de dólares en productos de la minería y 69,8 millones de dólares en productos agrícolas. En el sector industrial destacan la importación de productos alimenticios por 345,5 millones de dólares, productos de la madera por 224,3 millones de dólares y la industria química por un valor de 86,2 millones de dólares.

Los principales productos importados por México de Chile corresponde a la categoría de productos no tradicionales, que bordearon los 925,5 millones de dólares. Entre los principales productos no tradicionales exportados en el período destacan el queso gouda y del tipo gorda (38 millones de dólares), los trozos y despojos comestibles de gallo o gallina, deshuesados, congelados (32 millones de dólares), camionetas motor de émbolo (28 millones de dólares) y los neumáticos nuevos de caucho del tipo utilizado en automóviles de turismo (19 millones de dólares).

➤ **Exportaciones:**

En 2005, las exportaciones totales alcanzaron los 27.430,9 millones de dólares, una cifra record. Las exportaciones mexicanas alcanzaron un valor de 762 millones de dólares, lo que representa un aumento 23% en un año.

La evolución de los envíos mexicanos muestra una tasa de participación cambiante. En los primeros años del tratado comercial esta tasa bordeó el 2%, a mediados de los noventa mostró su máximo en un 6%. En los años posteriores, la tasa ha ido decreciendo para retornar a niveles cercanos al 2%. En el año 2005 y como consecuencia, en parte, de nuevos acuerdos comerciales suscritos por Chile (incluido el TLC con EE.UU.), México ha perdido importancia relativa en sus exportaciones a ese país, ubicándose en el octavo lugar como socio comercial de Chile del mundo y segundo de América Latina, después de Brasil.

Las exportaciones han mostrado tasas de crecimiento anuales bajas o negativas, lo anterior se refleja en el decrecimiento anual promedio de 5,1% entre los años 1998 y 2004. Las menores exportaciones observadas en el año 1998 (-21,0%) se debieron a las reducciones en las compras a partir del segundo semestre en Chile, lo cual coincidió con la aplicación de un fuerte ajuste monetario por parte del Banco Central chileno que buscaba disminuir las compras en el exterior para así reducir el déficit en cuenta corriente. En 1999 (-31,9%), la disminución se debió principalmente a factores recesivos, es decir, a una menor demanda interna por importaciones, no sólo desde México, sino también de todo el mundo. En el año 2000 se observó una pequeña recuperación (6,4%) como consecuencia de la recuperación económica global, que no fue sostenible en el tiempo, ya que en los dos años siguientes se mantuvo la tendencia decreciente. (-13,5% en 2001, -10,9% en 2002 y 1,1% en 2003). En el año 2004, el incremento en las importaciones (29,3%) responde al incremento total observado en las internaciones desde el resto del mundo (27,1%), manteniendo su baja tasa de participación.

Ahora bien, en el año 2005, las exportaciones mexicanas a Chile según tipo de bien muestra que los de bienes intermedios se llevan el primer lugar con un monto de 272 millones de dólares, le siguen los bienes de capital por 218 millones de dólares y finalmente, los bienes de consumo con 213 millones de dólares. A pesar de las reducciones en los montos exportados totales, la composición de las exportaciones ha cambiado, aumentando la participación relativa de los bienes de capital.

En el periodo del año 2005, destacan las exportaciones de productos como los teléfonos celulares (96,3 millones de dólares), televisores a color con pantalla plana (72,4 millones de dólares), automóviles de turismo (37,8 millones de dólares), tractores de carretera para semiremolques (31,5 millones de dólares) y molibdeno (28,1 millones de dólares).

3.4. Tratado Comercial con Uruguay.

3.4.1. Generalidades.

Anteriormente a la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre ambos países en julio de 2004, las relaciones comerciales bilaterales entre México y Uruguay venían dándose en el marco del Acuerdo de Complementación Económica N° 5 (ACE 5), suscrito al amparo del Tratado de Montevideo 1980. Posteriormente, México y Uruguay firmaron el ACE No. 60, convirtiéndose en un Tratado de Libre Comercio (TLC).

Para México representa el primer tratado de esta naturaleza firmado con un país de Mercosur, y para Uruguay constituye el único tratado de libre comercio con el que cuenta. El acuerdo fue suscrito el 15 de noviembre de 2003 en Santa Cruz de la Sierra, Bolivia, en el marco de la XIII Cumbre Iberoamericana.

El texto incluye disposiciones sobre acceso a mercados; medidas sanitarias, fitosanitarias y técnicas vinculadas al comercio, inversiones, normas y disciplinas comerciales, propiedad intelectual, servicios, solución de controversias y administración del acuerdo.

No obstante este significativo crecimiento del comercio entre los dos países, el intercambio de México con Uruguay representa alrededor del 1.9% del total que realiza México con los países de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Esto ubica a Uruguay como el octavo socio comercial de México en esta región.

Por su parte, en la actualidad México se ubica como el noveno socio comercial de Uruguay a nivel global, y cuarto entre los países de América Latina (después de Argentina, Brasil y Venezuela), con una participación ligeramente superior al 2%. En 1999, México era el socio número 16 a nivel global y el sexto a nivel regional, con participación del 1.5%.

3.4.2. Análisis de las importaciones y Exportaciones.

El Tratado de Libre Comercio entre ambos países ha dado un fuerte impulso al comercio bilateral, al pasar de un monto de 135.8 millones de dólares en 2003 a cerca de 500 millones de dólares en la actualidad; es decir triplicando su monto. A raíz de la entrada en vigor de dicho instrumento el comercio bilateral ha crecido a un ritmo del 20% anual.

La estructura de las exportaciones de México a Uruguay en los últimos años ha tenido un cambio radical, donde los productos con mayor valor agregado como los vehículos, las máquinas y aparatos eléctricos-electrónicos, manufacturas de acero, tienen más presencia que en años anteriores.

En el caso de las exportaciones uruguayas a México, si bien los productos lácteos, pieles y cueros, prendas de vestir mantienen su presencia, en general las materias primas cada vez se importan menos para dar lugar a otros productos como aceites esenciales, preparaciones alimenticias diversas, productos de madera y partes automotrices.

De este modo, entre las principales exportaciones mexicanas a Uruguay destacan vehículos automotores, televisores, teléfonos celulares, tractores, refrigeradores, productos laminados de hierro, productos higiénicos, unidades de memoria, preparaciones capilares y medicamentos. Por el lado de las exportaciones uruguayas figuran los productos lácteos

(quesos, yogurths y mantequilla), cuero, preparaciones alimenticias, autopartes, asientos y arroz. Cabe resaltar el caso de los quesos, que en 2011 tuvieron una participación del 23% de las exportaciones uruguayas a México.

Ahora bien, dentro este marco comercial el tema de las inversiones ha sido un capítulo muy relevante y que ha tenido trascendencia para los dos países. En tal sentido analicemos este rubro a continuación.

➤ **Inversión de Uruguay en México:**

La inversión uruguaya acumulada en México asciende a 100 millones de dólares. Esta se destina a la industria manufacturera (51.2%), a los servicios (47.6%) y al comercio (1.1%).

Se cuenta con el registro de 122 empresas con participación de capital proveniente de Uruguay, lo que representa el 0.4% del total de sociedades con inversión extranjera directa registradas en México. Las empresas con inversión uruguaya se dedican principalmente a las actividades de comercio (44 sociedades), servicios (44) e industria manufacturera (30); y se localizan en mayor medida en el Distrito Federal, Estado de México y Quintana Roo.

La inversión uruguaya en México representa el 4.6% de la inversión aportada por los países de la ALADI. Con ello, Uruguay ocupa la quinta posición entre los países de América del Sur con inversiones en México.

➤ **Inversión de México en Uruguay:**

La inversión acumulada de México en Uruguay supera los 200 millones de dólares. A partir de la entrada en vigor del TLC se han concretado y/o profundizado diversas inversiones mexicanas en el Uruguay, fundamentalmente, en los sectores de telecomunicaciones, industria láctea, servicios y autopartes. Destaca el caso de la empresa CLARO que durante

2011 invirtió alrededor de \$30 millones de dólares y proyecta invertir una cifra similar para 2012.

En Uruguay se cuenta con la presencia de las siguientes empresas con capitales mexicanos:

- ✓ Claro.- Telefonía celular.
- ✓ INDULACSA.- Fabricante de quesos. Cuenta con dos plantas. Dedicada toda su producción a la exportación al mercado mexicano.
- ✓ Panificadora Bimbo del Uruguay S.A.- Panificadora que adquirió las empresas Los Sorchantes y Walter M. Doldán y Cia, (Kaiser). A finales de marzo de 2008, anunció la compra de "Plucky", fortaleciendo su presencia en el mercado de galletas.
- ✓ Zermat Uruguay.- Elaboración y venta directa de cosméticos, productos de higiene personal, aromaterapia y perfumería fina.
- ✓ Omnilife.- Ventas multinivel de complementos alimenticios.

Una vez realizado el análisis del comercio internacional de México con países de América del Sur, en el siguiente capítulo nos referiremos a las perspectivas de cada uno de estos tratados, a fin de conocer México debe desenvolverse en estos tratados comerciales, con el objeto de maximizar sus beneficios económicos y que esto se refleje en una mejor economía de nuestro país.

CAPÍTULO 4. PERSPECTIVAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL ENTRE MÉXICO Y LOS PAÍSES DE AMÉRICA DEL SUR

En este último capítulo, y una vez conocidos los tratados comerciales suscritos por México con los países de América del Sur que están vigentes hoy en día, se analizarán las perspectivas y retos de los mismo y la posición mexicana al respecto; todo ello para concluir respondiendo la interrogante ¿a México le convienen los tratados comerciales signados con América del Sur? o simplemente son acuerdos comerciales que no representan beneficio alguno. Estas perspectivas y retos se realizan por separado, a fin de que la información mencionada sea más específica dependiendo el tratado comercial que se trate.

4.1. Tratado Comercial México-Colombia (G-2).

Primeramente conozcamos las ventajas y desventajas que presenta este tratado comercial, para después comentar sobre las perspectivas y retos del mismo.

- **Ventajas:**

- ✓ Asegurar un marco comercial previsible para la planeación de las actividades productivas y la inversión.
- ✓ Fortalecer la competitividad de sus empresas en los mercados mundiales.
- ✓ Alentar la innovación y la creatividad mediante la protección de los derechos de propiedad intelectual.
- ✓ Crear nuevas oportunidades de empleo, mejorar las condiciones laborales y los niveles de vida en sus respectivos territorios.
- ✓ Preservar su capacidad para salvaguardar el bienestar público.
- ✓ Promover el desarrollo sostenible.
- ✓ Mercados ampliados permiten la utilización de economías de escala.

PERSPECTIVAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL ENTRE MÉXICO Y LOS PAÍSES DE AMÉRICA DEL SUR

- ✓ Los productos que van desde Colombia a México reciben actualmente una rebaja en el arancel del 28% y aquellos que entran ahora tendrán un 12% de rebaja.
- ✓ El G-2 presenta un escenario favorable para los países del mar caribe y la posibilidad de crear un espacio de comunicación a través de Centroamérica.
- ✓ Existen posibilidades de inversión por parte de empresas mexicanas en Colombia.
- ✓ Los dos países tienen elementos que facilitan el acuerdo.

- **Desventajas:**

- ✓ Diferencias en el desarrollo y la eficiencia de los sectores económicos de los países miembros.
- ✓ Problemas con los compromisos arancelarios.
- ✓ Proceso de integración latinoamericana y disperso.
- ✓ La falta de estudios sectoriales da lugar a desbalances en las condiciones de producción por los menores costos de las materias primas para México.
- ✓ Las preferencias concedidas por Colombia y Venezuela a los productos Mexicanos serán cerca del 10%.

Ahora bien, la relación comercial entre Colombia y México es una de las consideradas más antiguas por los expertos. Sin embargo, luego de 17 años de experiencia, parece que aún no ha dado el despunte esperado; el agravante es que además de ser un tratado antiguo, es uno de los pocos que se ha profundizado recientemente.

Luego de que en 2006, saliera Venezuela del G3 y que en 2007 se reiniciaran los encuentros de profundización entre el G2 (México y Colombia), este último país logró pactar algunos acuerdos sustanciales que llevaron a que dicha profundización concluyera con éxito en 2009. Así México protegió su producción agrícola y Colombia la de los vehículos.

De acuerdo a la experiencia y datos económicos que arroja este tratado comercial, se puede señalar que el principal problema de esta relación es la falta de competitividad, puesto que

PERSPECTIVAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL ENTRE MÉXICO Y LOS PAÍSES DE AMÉRICA DEL SUR

las relaciones comerciales deben darse entre los países que sean complementarios; no obstante, esta falta de complementariedad se ha ido reduciendo progresivamente.

Como se ha señalado en el capítulo anterior, hasta 2012, México ha exportado \$4.396 mdd, mientras que las importaciones desde Colombia han sumado sólo \$515 mdd. Lo que implica que la balanza comercial entre los dos países para Colombia está en déficit y superavitaria para México. Adicionalmente, el flujo de inversión mexicana directa hasta este año es de \$28,4 mdd; mientras que las inversiones de Colombia hacia México se encuentran en \$-4,9 mdd, lo que implica que el flujo de inversión se ha visto afectado por las liquidaciones de inversiones colombianas en el exterior frente a la inversión directa que se ha dado durante este año.

Es evidente que ese Tratado de Libre Comercio benefició más a México que a Colombia, mientras que para Colombia la balanza comercial entre los dos países puede mejorar sí y sólo sí, se aprovecha la negociación de 2007 para realizar más exportaciones a México y acelerando la instrumentalización de lo acordado en materia de servicios para que las inversiones mexicanas sean cada vez más altas en Colombia. Sin embargo, hay que tener en cuenta que México tiene más fuerza de producción sobre todo en el sector de confecciones, compuesta por una mano de obra más barata.

Esto debido a la experiencia que ha adquirido México con el TLC con Estados Unidos y Canadá, le han llevado a desarrollar más ventajas competitivas, en términos de calidad, por lo que se encuentra en ventaja en este aspecto respecto de Colombia.

Por parte de Colombia, este país ha desarrollado mercados competitivos en cosméticos, marroquinería y sin duda, el diseño en el sector textil y confecciones, lo cual le podría beneficiar en dicho acuerdo comercial, con base en la diferenciación de productos.

Por otra parte, están pendientes las leyes de instrumentalización, es decir, leyes que den seguridad y el derecho a esas preferencias a los empresarios mexicanos, sobre todo en lo relativo a compras gubernamentales y repatriación de utilidades.

El mercado del G-2, compite con calidad, precios, cumplimiento y seriedad. La integración posee una progresiva potencialidad en pro del desarrollo de ambos países, fundamentalmente a Colombia. Colombia deberá desarrollar un agresivo plan de exportaciones, alcanzando altos niveles de competitividad, a fin de poder competir con mayor igualdad con México.

4.2. Tratado de Libre Comercio México-Bolivia.

Como se ha señalado este tratado comercial se canceló en 2010, después de 16 años de vigencia, y en su lugar ambos países suscribieron un Acuerdo de Complementación Económica (ACE), que entró en vigor el 7 de junio de 2011. En este sentido, dado que es muy poco el tiempo de vigencia del nuevo acuerdo, a continuación se comentará sobre las posibilidades de expansión del mismo.

Con la cancelación del tratado comercial entre estas dos naciones ya no hay un mecanismo de arbitraje directo que de protección a los inversionistas de ambos países ante posibles violaciones jurídicas. Así, la inversión es un factor que hará pensar más de dos veces a las empresas mexicanas que quieran establecerse en Bolivia, ya que no tienen las seguridades que el tratado les daba.

Por su parte, el Acuerdo de Complementación Económica, que sustituyó al tratado, de alguna manera permite a las empresas de ambos países para que sigan gozando del acceso preferencial que establecía el TLC. No debemos olvidar que dicho acuerdo se encuentra al amparo de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) organismo al que pertenecen ambos países.

PERSPECTIVAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL ENTRE MÉXICO Y LOS PAÍSES DE AMÉRICA DEL SUR

Ahora bien, en el marco de la ALADI, la relación comercial entre México y Bolivia está regida por el Acuerdo de Complementación Económica N°31. Este acuerdo permite que los productos mexicanos puedan ingresar al mercado boliviano en condiciones preferenciales.

El comercio entre México y Bolivia ha sido reducido en el período 2000-2008. En el último año, las exportaciones mexicanas hacia Bolivia alcanzaron los \$102 mdd mientras que las importaciones mexicanas provenientes de Bolivia fueron de \$55 mdd, con lo cual el superávit de México ascendió a \$47 mdd.

En 2008, dentro de los principales productos exportados por México hacia Bolivia se encuentran las barras de hierro o acero, los sulfatos de cobre, los automóviles y sus partes, los tractores, los plásticos, las tarjetas inteligentes y las máquinas automáticas para reactores nucleares. Mientras que, los óxidos de antimonio, la plata en bruto, el estaño en bruto y los minerales de cobre y sus concentrados fueron los principales productos importados por México desde Bolivia.

Una vez descrito como estaba la situación comercial México-Bolivia durante el tratado de libre comercio entre ambos países, pasemos a conocer las posibilidades de expansión comercial entre estas naciones.

El análisis de los flujos comerciales entre México y Bolivia para el período 2006-2008 ha permitido identificar las oportunidades que podrían tener algunos de los productos mexicanos, que ya se exportan a Bolivia, de aumentar sus ventas.

El valor máximo que pueden alcanzar las ventas es indicativo y, sobre todo, marca una posibilidad que puede concretarse o no, dependiendo del dinamismo de la demanda interna boliviana y/o de la capacidad de los productores mexicanos para aprovechar las oportunidades del mercado.

Finalmente, nuevamente debemos indicar que el mercado boliviano para México es marginal, por lo que la relación comercial entre estas naciones más bien tienen tintes políticos más que comerciales.

4.3. Tratado Comercial con Chile.

Para México el tratado comercial con Chile no ha cumplido con las expectativas esperadas, es decir, Chile fue quien se benefició más con dicho tratado. En este sentido las perspectivas comerciales son favorables para los chilenos.

El comercio de bienes entre Chile y México ha presentado una tendencia creciente para el país sudamericano desde el año 2003 en adelante. Desde la firma del TLC, el intercambio comercial acumula un crecimiento para Chile de 14.3% anual. Este crecimiento ha sido liderado por un fuerte aumento de las importaciones que en los años 2007 y 2008 ha sobrepasado al aumento del valor exportado hacia México. Sólo para los años 2007 y 2008 el ritmo de crecimiento del intercambio comercial habría disminuido de forma leve, producto de la desaceleración económica debido a la crisis mundial.

Por otro lado, la balanza comercial con México ha seguido una tendencia superavitaria desde la firma del tratado en 1999. La balanza comercial Chile-México presenta un crecimiento acumulado de 30.9% anual en el período 1999-2008, destacándose el período 2000-2002, donde el crecimiento promedio fue de 114.9%. Sin embargo, para los dos últimos años la balanza comercial ha visto reducido su superávit, para el año 2008 se constata una fuerte caída de 50.9% anual. Este retroceso, como se mencionó anteriormente, ha ido de la mano de un mayor intercambio comercial entre ambos países, implicando que es el mayor crecimiento en las importaciones respecto de las exportaciones el que explicaría tal tendencia.

La evolución de la participación de las exportaciones No Cobre a México, tras cumplirse diez años de entrada en vigencia del TLC entre Chile y México en agosto de 1999, ha sido

PERSPECTIVAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL ENTRE MÉXICO Y LOS PAÍSES DE AMÉRICA DEL SUR

considerable. Según las exportaciones clasificadas de acuerdo a las autoridades chilenas, la participación de los envíos No Cobre sobre el total exportado a México, pasó de un 47.8% en 1998, año previo a la firma del acuerdo, a un 71.7% en 2008. Se observa que los años 2002 y 2003 son aquellos de mayor participación, con cifras del orden del 77% debido a la disminución de los envíos mineros.

Los productos No Cobre mostraron una tasa anual de crecimiento para el periodo 1998-2008 de un 21.3%, destacando el sector industrial con una tasa de un 22.1% y en el sector Frutícola, ganadero y pesca de un 13.5%. Las cifras mencionadas correspondieron a exportaciones No Cobre por \$233.7 mdd en 1998, las cuales llegaron a los \$ 1,610.4 mdd en 2008, según las autoridades chilenas.

Las exportaciones industriales chilenas crecieron 7.4 veces entre 1998, año en el cual se enviaron embarques por \$176.9 mdd, pasando a \$1,305.1 mdd en 2008. Tras esta significativa expansión el sector Industrial aumenta su participación en el total exportado de un 36.2% en 1998 a 58.1% en 2008, correspondiente a una tasa de crecimiento acumulado anual de 22.1%. Cabe señalar que los sectores que han liderado este crecimiento fueron el de alimentos y alimentos forrajeros con un aumento de las exportaciones en el periodo 1998-2008 de \$398.3 mdd (24,6%); las exportaciones forestales y de muebles de la madera crecieron \$301 mdd (54,3%); la industria básica del hierro y del acero \$216 mdd y Productos químicos básicos y preparados con \$119.6 mdd (42,5%), siendo responsables del 91.7% del crecimiento del sector industrial.

El sector de los alimentos, bebidas, licores y tabaco tuvo en 2008 una participación del 36.8%, posicionándose como el sector de mayor peso relativo dentro de las exportaciones industriales chilenas.

Una de las particularidades presentada por la canasta exportadora chilena dirigida al mercado mexicano es la gran diversidad de productos exportados; en efecto, de la variedad

PERSPECTIVAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL ENTRE MÉXICO Y LOS PAÍSES DE AMÉRICA DEL SUR

de 5,161 productos enviados por Chile al mundo durante el año 2008 un total de 1,246 ingresaron a México.

Es necesario destacar la creciente participación que el mercado mexicano ha tenido como receptor de productos exportados por Chile desde la vigencia del Tratado, en 1995 del total de 3,840 productos enviados por Chile; 690 ingresaron a México, concentrando un 18% del total de mercancías enviadas a este país; cifra que aumentó a un 21% en 1999, año de entrada en vigor del TLC tras pasar a exportarse al mercado mexicano un total de 790 productos del total de 3,808 enviados por Chile; alcanzando desde el 2001 una participación cercana al 25%.

Ahora bien, la creciente importancia que el mercado mexicano ha tenido como receptor de mercancías exportadas por Chile, es consecuencia entre otros de las ventajas que el Tratado ha generado para el sector exportador chileno, destacándose las preferencias arancelarias negociadas en el marco del TLC para un total de 5,756 productos, lo que permitió que desde 1999 ingresaran al mercado mexicano una gran cantidad de productos libres de arancel y que en la actualidad permite que un 98.3% del total de productos negociados puedan ingresar con arancel cero a dicho mercado.

Si consideramos los productos chilenos que no fueron importados entre 1996 y 1998, y que comenzaron a importarse en México desde la entrada en vigencia del Tratado, es posible identificar exportaciones de algunos productos no tradicionales tales como; duraznos secos, lámparas, faldas, madera densificada en bloque, flores y máquinas de dibujar, entre otros; mercancías que en 1999 se exportaron por pequeños montos y que durante el periodo han experimentado un fuerte crecimiento.

Por su parte, a pesar de la gran variedad de productos dirigidos al mercado mexicano, se observa una alta concentración en términos de monto exportado. En efecto, durante el año 2007, los veinticinco principales productos enviados concentraron cerca de un 66% del total enviado a dicho socio comercial cifra que alcanza un 70.4% en 2008, incremento explicado

principalmente por el crecimiento que experimentaron los envíos de cátodos de cobre refinado (66%), las demás maderas de coníferas (54%), los abonos minerales y químicos (236%), y de pechuga de pollo (58,6%).

Por todo lo anterior, estamos en posibilidad de señalar que este tratado comercial ha beneficiado totalmente a Chile y no a México, por lo que nuestras autoridades comerciales deben de poner mayor atención y fijar nuevas políticas para contrarrestar el avance chileno a nuestro país y aprovechar el mercado del país sudamericano.

4.4. Tratado Comercial con Uruguay.

Casi nueve años no son suficientes para evaluar los efectos de largo plazo del TLC entre México y Uruguay. Sin embargo, en estos años de vigencia del acuerdo se han dado algunas enseñanzas que pueden ser útiles para beneficio de ambas economías. El TLC entre México y Uruguay vigente desde el 2004 ha llevado a un notable incremento del intercambio comercial bilateral; sin embargo el país sudamericano ha sido el más beneficiado por los saldos comerciales resultantes de este intercambio.

Ello evidencia claramente la parte teórica referente a que una economía pequeña, como lo es la uruguaya, provee un mercado excedente de mercancías o productos que no podrían venderse de otra manera en el mercado local. La introducción de sus artículos y mercancías en la economía mexicana es una importante válvula para el saldo comercial uruguayo y, por tanto, para su crecimiento económico.

Desde que ambos países latinoamericanos se adhirieron a sus respectivos acuerdos comerciales, la estructura de importaciones o exportaciones se ha modificado. Sin embargo, en el caso de México ha sido mucho más marcado ese cambio, ya que de la exportación de materias primas se ha transformado hacia una economía manufacturera exportadora.

PERSPECTIVAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL ENTRE MÉXICO Y LOS PAÍSES DE AMÉRICA DEL SUR

Estos cambios en las estructuras comerciales se ven reflejados en el intercambio bilateral, ya que México le vende productos manufactureros de tecnología media y alta a Uruguay, mientras que este país sudamericano le provee manufacturas basadas en bienes primarios y de tecnología media.

El déficit comercial mexicano puede ser explicado por el volumen de intercambio y desconocimiento del mercado sudamericano, así como del instrumento comercial que favorece el intercambio entre ambos países.

Resulta contradictorio que aunque buena parte de las importaciones de México a Uruguay son componentes automotrices o vehículos, estos productos se ciñen a lo establecido en los acuerdos con el Mercosur, lo cual es aún más relevante porque el TLC estaría siendo subutilizado por México.

La evidencia señala que es congruente con la dinámica de la economía mexicana, en el sentido de que destaca la gran influencia que tiene el PIB de Estados Unidos sobre el PIB de México, con lo que la relación comercial de México con Uruguay parece insignificante.

Lo importante de todo lo señalado es que hay una posibilidad de que el volumen de comercio de México con Uruguay se puede fortalecer a partir de este proceso de apertura comercial y tendencia a la globalización, sobre todo porque Uruguay es un consumidor importante de productos manufacturados, con lo que la posibilidad que ofrece el tamaño de mercado para México, vía TLC con Uruguay puede resultar en el largo plazo en saldos favorables para la economía mexicana.

Finalmente es evidente que de esta relación comercial bilateral quedan diversos puntos por analizar y que están vinculados directamente con los efectos que sobre la actividad económica y el empleo tienen los pactos comerciales. Para el caso de México, la experiencia del acuerdo comercial con América del Norte (TLCAN) ha demostrado que para economías en vías de desarrollo con excedente de mano de obra como México, los acuerdos

PERSPECTIVAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL ENTRE MÉXICO Y LOS PAÍSES DE AMÉRICA DEL SUR

comerciales no afectan directamente los niveles de empleo si no se acompañan de políticas específicas. En este sentido, este sería uno de los retos para México y Uruguay. Aprovechar las ventajas del acuerdo comercial para potenciar las posibilidades de crecimiento económico y de generación de empleos.

Como se ha visto a lo largo de este capítulo no todos los tratados comerciales firmados por México con países sudamericanos han dado los resultados comerciales esperados por nuestro país, por lo que debemos de prestar mayor atención al sur de nuestro continente y comenzar a trazar nuevas líneas de acción en favor de mejorar nuestra balanza comercial en los tratados mencionados.

CONCLUSIONES

La presente investigación sobre México con países de América del Sur ha permitido conocer el marco teórico sobre qué es un tratado comercial y los beneficios que éste aporta, tanto para el país como para la contraparte. Al respecto se puede mencionar lo siguiente: Los tratados y acuerdo son instrumentos que buscan facilitar el intercambio comercial, es decir, es extender más allá de nuestras fronteras la política industrial y comercial de México.

Es bien sabido que México cuenta con una red de 12 Tratados de Libre Comercio con 44 países (TLC's), 28 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI's) y 9 acuerdos de comercio (Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos de Alcance Parcial) en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Por otra parte, específicamente con Sur América cuenta con tres Tratados Comerciales (contaba con 4, pero el signado con Bolivia fue cancelado y ahora es un Acuerdo de Complementación Económica); estos son con: Colombia, Chile y Uruguay, lo que representa, en términos reales un mercado no muy grande en el sur del continente, sino más bien son tratados con aspectos de tinte político y no comercial.

El Tratado Comercial con Colombia (G-2), ha contribuido a fortalecer los lazos comerciales entre México y América del Sur, permitiendo a nuestro país consolidar su posición en este mercado. Con este acuerdo quedó libre de arancel todo el universo de productos, con excepción de productos de los sectores textil, petroquímico y agrícola. Por determinación propia, Venezuela se ha retirado de este acuerdo. En 2007, el comercio bilateral con Colombia alcanzó los 3,700 mdd.

Respecto al tratado Comercial con Bolivia, que ya se canceló, éste no representaba un mercado de importancia, sino más bien era de fortalecimiento de las relaciones políticas con aquel país.

CONCLUSIONES

En el mismo tenor se encuentra el Tratado de Comercio con Uruguay, que si bien tiene cierta actividad, éste favorece a Uruguay más que a nuestro país. Sin embargo, existe posibilidades de aumento en el volumen de comercio entre estas dos naciones, que puede fortalecer a partir de este proceso de apertura comercial y tendencia a la globalización, sobre todo porque Uruguay es un consumidor importante de productos manufacturados, con lo que la posibilidad que ofrece el tamaño de mercado para México, vía TLC con Uruguay puede resultar en el largo plazo en saldos favorables para la economía mexicana.

Asimismo, a lo largo del trabajo y refiriéndonos al Tratado Comercial de México con Chile, se demuestra que posterior a la firma del TLC, la economía Chilena obtuvo mayores ventajas que México en el crecimiento de sus exportaciones, no obstante, México tiene una base más sólida dado el mayor crecimiento en sus exportaciones, basadas principalmente en bienes de uso intermedio con valor agregado intermedio, situación que para el caso Chileno no sucede, porque ese país exporta básicamente productos con escaso valor agregado.

El mercado chileno no es tan importante para México, no obstante, no se puede perder de vista el valor que tiene la diversificación del comercio exterior, por ello, se hace imprescindible seguir profundizando en los intercambios comerciales con Chile y con otros países, más allá de los Estados Unidos.

En otro orden de ideas, México ha centrado sus esfuerzos en relaciones comerciales en otras zonas del orbe, dejando descuidadas las de Sur América, tal vez porque el sur de nuestro continente no representa un mercado atractivo para nuestro país, toda vez que la situación política que priva en esa zona no es la idónea para formalizar acuerdos comerciales. No debemos olvidar que muchos países de Sur América tienen políticas socialistas, alejadas a la idea de comercio internacional y con ambiente político que podría poner en peligro las inversiones de México en estas naciones.

Sin duda, a pesar de lo anterior, no podemos olvidar que América del Sur representa un mercado potencial importante, y en un futuro se podría crear un mercado continental importante. Por lo que no podemos de perder de vista esta zona comercial y estar atentos al

CONCLUSIONES

desarrollo político que se vive en ella y estar en condiciones de celebrar acuerdos comerciales, a fin de que en el futuro no estemos en condiciones de desventaja en el caso de que los países de la zona cambiaran su política comercial.

Finalmente, la presente investigación me permitió llegar a la conclusión de que México tiene totalmente descuidado el comercio con Sur América, a tal grado que Chile está beneficiándose del Tratado Comercial con México y este no lo hace. Respecto a los otros tratados comerciales, su importancia es relativa para nuestra economía.

BIBLIOGRAFÍA

Bibliografía

BECERRA RAMÍREZ, M. (2001), **Derecho Internacional Público.** Ed. UNAM, México.

CEPAL (1998). **América Latina y el Caribe: Políticas para mejorar la inserción en la economía mundial.** México. Fondo de Cultura Económica.

Centro de Investigación y Docencia Económicas, A.C. (CIDE). (2004), **Decreto Promulgatorio del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Oriental del Uruguay,** México. Ed. CIDE.

Diario Oficial de la Federación, **Ley sobre Celebración de Tratados.**, En Diario Oficial de la Federación del 2 de enero de 1992.

GAZOL, Antonio. (2007).

KRUGMAN, P. (2010) **Economía internacional. Teoría y Práctica,** 5º Edición, Ed. Addison Wesley, México.

RODRÍGUEZ LOBATO, R. (2009), **Derecho Fiscal.**, Ed. Harla, México..

TAMAMES, Ramón. (2003) **Estructura Económica Internacional.**, Ed. Alianza, España.

Internet

Secretaría de Economía (2012). **Estadísticas de Comercio Internacional, México**. Extraído en abril de 2012 desde http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p_Estadisticas_de_Comercio_Internacional.

Secretaría de Economía (2012). **Ficha país República Oriental del Uruguay» en Acuerdos América Latina. Iniciativas bilaterales**, México: SE. <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/tlc-cuerdos/americalatina>

Secretaría de Economía. **En internet:**
[www.economia.gob.mx/.../acuerdos y tratados comerciales](http://www.economia.gob.mx/.../acuerdos_y_tratados_comerciales)