



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
ARAGÓN

ANÁLISIS DEL TRATADO DEL LIBRE COMERCIO DEL GRUPO DE
LOS TRES (MÉXICO, COLOMBIA Y VENEZUELA), DENTRO DE UN
ENFOQUE DE RELACIONES COMERCIALES E INVERSIÓN
EXTRANJERA (1995-2005)

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMÍA
P R E S E N T A:
JOSE LUIS GONZALEZ REYES

ASESOR: MTR. RAUL IGNACIO MORALES CHAVEZ



FES Aragón

MARZO DE 2006



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.

DOY GRACIAS A DIOS QUE ME PERMITIÓ DARMEN
CUENTA A TIEMPO QUE MIS OBJETIVOS NO SE
DETENÍAN A MITAD DEL CAMINO Y QUE CUANDO
UNA PERSONA TIENE EL DESEO DE SUPERARSE
PUEDE LOGRARLO CON AYUDA DE LOS DEMÁS

A MIS ABUELOS

JOSÉ REYES CHINCOYA (q.d.p)

ASCENSIÓN MONROY ROLDAN (q.d.p).

CON TODO EL AMOR RESPETO Y
ADMIRACIÓN AGRADEZCO QUE
SIEMPRE ME INCULCARON EL RESPETO,
LA TOLERANCIA, LA EDUCACIÓN Y EL
ANIMO DE SEGUIR ADELANTE Y LO QUE
SOY Y LO QUE EN UN FUTURO LLEGARE
A SER SERÁ GRACIAS A ELLOS.

A MI MADRE

POR SU AMOR, CARIÑO Y SU ESFUERZO
AL SACARNOS ADELANTE A PESAR DE
LAS CIRCUNSTANCIAS ADVERSAS.
LA SRA. LUZ MARIA REYES MONROY

A MI PADRE
QUE ME DIO LA VIDA AUNQUE NO
SUPO VALORARNOS
EL SR. DAVID GONZÁLEZ RANGEL

A MI HERMANO
QUIEN QUIEN ME HA BRINDADO EL
APOYO QUE SOLO UN HERMANO
PUEDE PROPORCIONAR POR ESTAR
CONMIGO EN LAS BUENAS Y EN LAS
MALAS GRACIAS
DAVID GONZÁLEZ REYES

A MI HERMANA
QUE A PESAR DE LAS
DIFERENCIAS QUE SIEMPRE
HEMOS TENIDO LA APRECIO
DEMASIADO Y SIEMPRE PUEDE
CONTAR CONMIGO
ANA KARINA CASTILLÓN
REYES

A MIS TÍOS

A LOS CUALES NO TENGO PALABRAS
PARA AGRADECER YA QUE SIEMPRE ME
HAN BRINDADO APOYO CUANDO LO HE
REQUERIDO CON RESPETO Y
ADMIRACIÓN GRACIAS

ANDREA, ANTONIO, ESTELA,
GUADALUPE (q.d.p.), ISABEL, LEONOR,
LUCIANO REYES MONROY, LEONOR
MONROY ROLDAN, ALFREDO, ALMA,
ARACELI, CONCEPCIÓN, GABRIELA, JOSÉ
JUAN, JOSÉ LUIS, JUANA, JUANITA,
MARIO (q.d.p), RAFAEL, SALVADOR,
SANDRA.

A MIS PRIMOS

ANTONIO, ELENA,
FRANCISCO, JORGE, JOSÉ,
LAURA, RAFAEL, ROCÍO,
ROSA, SUSANA.

A TODAS LAS PERSONAS QUE ME
BRINDARON SU AYUDA, APOYO MORAL SU
CONFIANZA INCONDICIONAL QUE
ESTUVIERON CONMIGO Y QUE ESTARÁN
GRACIAS.

Análisis del Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (México, Colombia y Venezuela), dentro de un Enfoque de Relaciones Comerciales e Inversión Extranjera.(1995-2005)

INTRODUCCIÓN

CAPITULO UNO

APERTURA COMERCIAL Y ENFOQUE TEÓRICO

1.1 .El Declive del Modelo de Sustitución de Importaciones.....	2.
1.1.1 Inicio de la Apertura Comercial en México.....	2.
1.1.2 La Apertura Comercial como un Apoyo para el Crecimiento Económico.....	4.
1.1.3 Inicio de los Acuerdos Regionales y Multinacionales.....	5.
1.1.4 Resultados Obtenidos de la Apertura Comercial.....	6.
1.2 Proceso de integración.....	8.
1.2.1 Características de los procesos de integración regional.....	8.
1.2.2 Tipologías de integración.....	8.
1.2.3 Clasificación de la integración según sus grados.....	9.
1.3 Proceso de Integración Clásico de Europa.....	12.
1.3.1 Políticas Comunitarias.....	14.
1.3.2 Proceso de Ampliación de la Unión Europea.....	16.
1.4 Nuevo Proceso de Integración de Norteamérica.....	18.
1.5 Tratados y Acuerdos Comerciales suscritos por México.....	20.
1.5.1 Tratados de Libre Comercio.....	20.
1.5.2 Acuerdos de Complementación Económica.....	24.
1.5.3 Acuerdos de Alcance Parcial.....	26.
1.5.4 Acuerdos para la Protección y Promoción Reciproca (APPRI'S).....	27.

CAPITULO DOS

ANTECEDENTES Y ESTRUCTURA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DEL GRUPO DE LOS TRES (MÉXICO, COLOMBIA Y VENEZUELA).

2.1 Antecedentes del TLC G-3	31.
2.2 Estructura del TLC G-3	33.
2.3 Reuniones de las Comisiones Administradoras	47.

CAPITULO TRES

ANÁLISIS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DEL GRUPO DE LOS TRES (MÉXICO, COLOMBIA Y VENEZUELA)

3.1 Aspectos económicos, políticos, sociales y culturales de los tres países	54.
3.2 Comercio entre México y Colombia	60.
3.2.1 Comercio entre México y Venezuela	62.
3.2.2 Comercio entre Colombia y Venezuela	66.
3.3 Inversión de Colombia en México	71.
3.3.1 Inversión de Venezuela en México	74.
3.3.2 Inversión de México en Colombia	78.
3.3.3 Inversión de México en Venezuela	79.
3.4. Relación Comercial entre México con el ALADI y Centroamérica	81.
3.5 Acciones para el Fortalecimiento del G-3 (ACE-61)	88.
CONCLUSIONES	93.
BIBLIOGRAFÍA	95.

ÍNDICE DE LOS CUADROS EXPUESTOS

CUADRO No 1	
Tratados de Libre Comercio de México.....	24.
CUADRO No 2	
Estado de los APRI suscritos por México.....	28.
CUADRO No 3	
Compras del Sector Público.....	43.
CUADRO No 4	
Programas de Liberación de Vehículos.....	50.
CUADRO No 5	
Origen para vehículos que se benefician del programa	50.
CUADRO No 6	
Plazos de Desgravación de las Subpartidas	51.
CUADRO No 7	
Comercio Bilateral México – Colombia.....	60.
CUADRO No 8	
Crecimiento Anual México – Colombia.....	61.
CUADRO No 9	
Productos Exportados de México hacia Colombia por Sector.....	62.
CUADRO No 10	
Productos Importados por México Provenientes de Colombia por Sector.....	62.
CUADRO No 11	
Comercio Bilateral México – Venezuela.....	63.
CUADRO No 12	
Crecimiento Anual México – Venezuela.....	64.
CUADRO No 13	
Productos Exportados de México hacia Venezuela por Sector.....	65.
CUADRO No 14	
Productos Importados por México provenientes de Venezuela por Sector.....	66.
CUADRO No 15	
Comercio Bilateral Colombia – Venezuela.....	66.
CUADRO No 16	
Principales Productos Exportados de Colombia hacia Venezuela	69.

CUADRO No 17	
Principales Productos Importados por Colombia Provenientes de Venezuela.....	70.
CUADRO No 18	
Distribución Sectorial de las Empresas con Inversión Colombiana.....	71.
CUADRO No 19	
Inversión de Colombia en México.....	72.
CUADRO No 20	
Principales Ramas Económicas Receptoras de Inversión Colombiana.....	73.
CUADRO No 21	
Destino Geográfico de la Inversión Colombiana.....	74.
CUADRO No 22	
Distribución Sectorial de la Empresas con Inversión Venezolana.....	75.
CUADRO No 23	
Inversión de Venezuela en México.....	76.
CUADRO No 24	
Principales Ramas Económicas Receptoras de Inversión Venezolana.....	77.
CUADRO No 25	
Venezuela: Principales Inversionistas Venezolanos.....	77.
CUADRO No 26	
Destino Geográfico de la Inversión Venezolana.....	78.
CUADRO No 27	
Registro de Inversión Extranjera en Colombia.....	79.
CUADRO No 28	
Colombia: Principales Inversionistas Mexicanos.....	79.
CUADRO No 29	
Venezuela: Principales Inversionistas Mexicanos.....	80.
CUADRO No 30	
Exportaciones de México hacia Países con TLC.....	81.
CUADRO No 31	
Exportaciones de México hacia Países sin TLC.....	81.
CUADRO No 32	
Importaciones de México desde Países con TLC.....	83.
CUADRO No 33	
Importaciones de México desde Países si TLC.....	83.

CUADRO No 34	
Comercio Total México – Países de ALADI y Centroamérica.....	84.
CUADRO No 35	
Inversiones de México en Países con TLC.....	85.
CUADRO No 36	
Inversión de México en Países sin TLC.....	86.
CUADRO No 37	
Relación de Firmas de Decisiones del Grupo de los Tres.....	90.

ÍNDICE DE LAS GRAFICAS EXPUESTAS

GRAFICA No 1 Comercio Bilateral México – Colombia.....	60.
GRAFICA No 2 Crecimiento Anual México – Colombia.....	61.
GRAFICA No 3 Comercio Bilateral México - Venezuela.....	63.
GRAFICA No 4 Crecimiento Anual México – Venezuela.....	64.
GRAFICA No 5 Comercio Bilateral Colombia – Venezuela.....	67.
GRAFICA No 6 Exportaciones de Colombia a Venezuela Participación por Sectores.....	68.
GRAFICA No 7 Importaciones de Colombia desde Venezuela Participación por Sectores.....	69.
GRAFICA No 8 Inversión de Colombia en México.....	72.
GRAFICA No 9 Inversión de Venezuela en México.....	76.
GRAFICA No 10 Exportaciones de México hacia países con TLC y países sin TLC.....	82.
GRAFICA No 11 Importaciones de México desde países con TLC y países sin TLC.....	83.
GRAFICA No 12 Inversiones de México en Países con TLC.....	85.
GRAFICA No 13 Inversiones en México de Países con TLC.....	86.
GRAFICA No 14 Inversiones de México en Países sin TLC.....	87.
GRAFICA No 15 Inversiones en México de Países sin TLC.....	87.

Introducción

Los países que engloban los continentes se encuentran dentro de un proceso de transformación que han generado que las economías de cada uno cambien drásticamente, siendo los únicos beneficiados las grandes potencias que han sabido mantener un control dentro de su entorno económico, político y social dejando a la intemperie a los demás países que no han tenido la capacidad de absorber estos cambios para un mayor beneficio.

México se encuentra dentro de dos grandes etapas de su política de comercio la primera data de 1940-1982 que estableció un gobierno planamente proteccionista y que pudo resultar benéfica si se hubiera tenido una estructura de mayor peso como la que optó el país asiático Japón de cerrarse a la ayuda del exterior en el aspecto económico pero no en el intelectual, ya que este en un futuro era el que iba permitir tener una economía más desarrollada tecnológicamente, y la segunda de 1982 en adelante que se optó por una apertura comercial desmedida que ocasionó que el aparato productivo no pudiera competir con las avanzadas tecnologías de los países que esperaban la oportunidad para incursionar en nuestro país.

Por tal motivo México tendría que incursionar en nuevas formas de relaciones comerciales que garantizaran un mayor aprovechamiento de las economías y lograr niveles más adecuados de eficiencia para poder competir con el gran monstruo que se había convertido el mercado internacional, por tal motivo se abriría una nueva forma de negociación denominada Tratados de Libre Comercio, dentro del cual se desprende el Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres integrado por México, Colombia Y Venezuela, con el propósito de avanzar en la identificación e instrumentación de propuestas específicas con una gran estructura destacando el Comercio y la Inversión como puntos fundamentales.

Para llevar acabo este trabajo se partió del siguiente objetivo.

“Analizar la situación actual del Tratado del Grupo de los Tres, para comprobar si dicho instrumento ha resultado benéfico a pesar de que antes de firmarse las negociaciones resultaban ser insignificantes”.

Adicionalmente, la hipótesis de la que se partió es que el Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres el tercero de los llamados de ultima generación se debe exponer si ha cumplido con las expectativas planteadas que eran las de estar libre de arancel para el año 2004, dentro del ámbito comercial y de inversión, si han logrado un buen aprovechamiento teniendo en cuenta que México es un país mayormente industrializado y por tal motivo tiene mayores ventajas y resaltando la asimetría que existe entre los tres países y la desventaja de no ser vecino como es el caso de Colombia y Venezuela y teniendo en cuenta que México ya entró con el antecedente del TLCAN, pero entra como país principal y no como país subordinado.

Para lograr los objetivos de la investigación así como demostrar la hipótesis, la investigación se estructura con los capítulos siguientes:

En el capítulo uno trataremos en primera instancia de la situación económica de México debido a la transición de la política proteccionista de importaciones a una política de liberación comercial emprendida a partir de 1983 con el propósito de alcanzar la estabilidad

económica, elevar la eficiencia de aparato productivo, enfrentar los compromisos financieros internacionales originados en un acelerada y excesiva contratación de deuda externa. También conceptualizar las diferentes etapas del proceso de integración ejemplificadas en la Unión Europea como un proceso clásico y el Nuevo proceso de Integración implementado por los Estados Unidos para beneficio propio. También mencionaremos las diferentes formas de negociación que tiene México con el Mundo como son los Tratados de Libre Comercio(TLC) , los Acuerdos de Complementación Económica (ACE), Acuerdos de Alcance Parcial y Acuerdos para la Protección y Promoción Recíproca (APPRI'S), para determinar el grado de importancia que se tiene en cada uno de ellos.

En el capítulo dos tratará los antecedentes que conllevaron a la realización del Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (México, Colombia y Venezuela), como su estructura y funcionamiento, añadiendo a esto las Reuniones de la Comisión Administradora que es el órgano responsable de dar seguimiento a los asuntos relativos al tratado y la subcomisión administradora que es la que ha tenido el encuentro más reciente de los tres países y por tal motivo en el se encuentran las últimas decisiones pactadas por dichos países.

Finalmente en el capítulo tres describiremos el comercio bilateral que han tenido México – Colombia, México – Venezuela, así como también el comercio ejercido entre Colombia-Venezuela, además la inversión que los dos países sudamericanos han materializado en nuestro país y recíprocamente la que México ha materializado en los dos países y el planteamiento de medidas para el fortalecimiento del tratado y el comparativo de las relaciones comerciales de México con los países del ALADI y Centroamérica para ubicar en que lugar de importancia se encuentran ubicados Colombia y Venezuela.

La investigación se basará en un método muy conocido como lo es el “Deductivo” el cual parte de un análisis general para llegar a un análisis particular, desde el punto de vista económico ya que iniciaré en forma global como México inició su apertura comercial dentro de los años ochentas, también analizando que es un proceso de integración y cual han sido los diferentes Tratados y Acuerdos que ha suscrito este país con el resto del mundo, para aterrizar con uno en específico el Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres, analizando su economía dentro de dos limitantes como lo son el comercio y la inversión.

Tratando de llegar a dicho resultado dentro de una investigación realizada dentro de un análisis estadístico, con la ayuda de cuadros, graficas y llevándolo a un análisis documental, debido a que el Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres contiene una gran estructura pero desafortunadamente no toda se puede cuantificar por tal motivo me enfoque únicamente en los dos rubros que si se pueden analizar estadísticamente como son el Comercio y la Inversión.

La problemática que enfrente durante la investigación se relacionó con el país de Venezuela ya que sus datos no se encuentran actualizados debido en parte a la problemática que enfrenta en el ambiente político y el incendio de los edificios donde se encontraba mayormente su información estadística de dicho país por tal motivo, la compilación se llevo hasta el primer semestre del año 2005.

CAPITULO I

APERTURA COMERCIAL Y ENFOQUE TEÓRICO

La Apertura Comercial de México

1.1 El Declive del Modelo de Sustitución de Importaciones

La estrategia de desarrollo basada en el modelo de sustitución de importaciones, que se emprendió de manera organizada en la segunda guerra mundial, favoreció durante un largo período altas tasas de crecimiento y baja inflación, aunque también generó severas distorsiones. Esa política se sustentó en una excesiva protección, una elevada inversión pública, orientada principalmente a la creación de infraestructura, al desarrollo social en las ciudades, y en cuantiosos subsidios a la producción y al consumo.

Los resultados adversos se empezaron a manifestar en el decenio de los setenta debido al surgimiento de una estructura productiva oligopólica, poco eficiente y con un marcado sesgo antiexportador, incapacidad para crear un mercado interno vigoroso, pese a que los salarios crecieron en términos reales, acentuada transferencia de recursos del resto del país a las zonas urbanas, fuertes presiones en la cuenta corriente, e incapacidad para absorber la oferta de mano de obra y mejorar la distribución del ingreso.

A mediados de los setenta, esos comportamientos desembocaron en una clara tendencia al aumento de la inflación, el endeudamiento externo y el déficit fiscal. Ante ello, creció la discusión sobre la necesidad de revisar la estrategia de desarrollo y realizar ajustes de fondo. Sin embargo, los enormes ingresos que comenzó a recibir el país en ese entonces por las exportaciones petroleras y la contratación de deuda externa postergaron la corrección de los severos desequilibrios.

Las consecuencias fueron graves, en 1982 se agudizaron los desequilibrios de precios, fiscal y comercial, el endeudamiento externo se cuadruplicó y se registró una cuantiosa fuga de divisas. Todo ello evidenció la debilidad del modelo de desarrollo basado en la sustitución de importaciones y en las exportaciones petroleras. La grave situación que afrontó el país al concluir el período 1976-1982 y que llevó incluso a decidir la suspensión temporal de pagos, reavivó la discusión sobre la necesidad de emprender una estrategia de desarrollo basada en la promoción del comercio exterior.

1.1.1 Inicio a la Apertura Comercial en México

A partir de 1983 nuestro país inicia un proceso de transición de una política proteccionista de importaciones a una política de liberalización comercial, por ejemplo en 1982 todas las importaciones eran sujetas a un permiso previo y existían 16 tasas impositivas de 0 a 100% y precios oficiales para valor de unas 1,350 fracciones arancelarias, pero al finalizar 1988, el 96% de esas fracciones estaban exentas de permiso, reduciéndose a siete los niveles impositivos y a menos de 40 fracciones las sujetas a precios oficiales. Cuando México se adhirió al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) en 1986, fue más allá de lo que estipula este organismo en cuanto apertura comercial, ya que el GATT exige que la tasa promedio de impuesto a la importación no rebase el 30% y México impuso una tasa de 9.78%.

De 1983 a 1989 se llevó a cabo la primera etapa de apertura comercial con los propósitos de alcanzar la estabilidad económica, elevar la eficiencia del aparato productivo, enfrentar los

compromisos financieros internacionales originados en una acelerada y excesiva contratación de deuda externa, recuperar el crecimiento económico y generar más y mejores empleos.

La apertura comercial como estrategia de desarrollo se inició en un entorno desfavorable de inestabilidad cambiaria y financiera, virtual suspensión de pagos al exterior y enorme déficit fiscal. Ante ello, se adoptó un programa de ajuste y se planteó la necesidad de cambiar a fondo la estrategia de desarrollo.¹

La apertura fue gradual y se inició con la reducción selectiva de aranceles. En 1983 se mantuvieron los permisos a la importación para todas las categorías de productos, los cuales comenzaron a eliminarse un año después; en 1985 se revisó toda la tarifa y las importaciones controladas se redujeron a 37.5% del valor total; asimismo, se amplió la sustitución de permisos de importación por aranceles; en 1986, el número de fracciones sujetas a control se redujo hasta 30.9% del valor total.²

Dado el avance del programa de liberalización de México, la adhesión al GATT a mediados de los años ochenta fue un paso lógico. En un ámbito de avance en la apertura, el costo de ingresar a ese organismo fue mínimo y en cambio significaba grandes beneficios en términos de acceso a mercados, credibilidad y certidumbre en la política comercial.

De 1986 a 1989 se estableció un arancel máximo de 20% y se redujeron a cinco los niveles arancelarios. En este período se consolidó la primera etapa de apertura sin sufrir más modificaciones. Cabe recordar que en 1987 la motivación fundamental para acelerar la apertura comercial fue el combate contra la inflación.

En la primera etapa del proceso de apertura se observaron los efectos favorables de esta estrategia en la economía: la participación de las exportaciones de bienes y servicios en el PIB se elevó de 13.5% en 1982 a 18.5% en 1989. Asimismo, el comportamiento y la estructura de las exportaciones no petroleras cambió radicalmente: de 1983 a 1989 crecieron en valor a una tasa promedio anual de 19% y su participación en las exportaciones totales pasó de 22% en 1982 a 66% en 1989.³

Las micro, pequeñas y medianas empresas mejoraron su desarrollo, a pesar de que enfrentaron una mayor competencia de productos del exterior. De 1983 a 1989 registraron una tasa de crecimiento promedio anual de 4.3% en el número de establecimientos y de 4.5% en la de ocupación.⁴ Es difícil apreciar la importancia de la apertura comercial en el empleo durante los primeros siete años, debido a las políticas de ajuste aplicadas en la década.

Por otra parte, la mejoría de la posición externa del país durante 1986 y 1987 se acompañó de un deterioro en el comportamiento de los precios. La inflación anual pasó de menos de 65% en diciembre de 1985 a 160% en diciembre de 1987. Las tasas de interés nominales aumentaron en la misma proporción para evitar que cayera la captación de ahorro. Esto agudizó las necesidades de financiamiento del sector público.

1 "La política económica del nuevo gobierno", Comercio Exterior, vol. 33, núm. 1, enero de 1993.

2 Blanco Mendoza Herminio, "Las negociaciones comerciales de México con el mundo", en Una visión de la modernización de México, Fondo de Cultura Económica, México, 1994.

3 Elaborado con base en información del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Sistema de Cuentas Nacionales.

4. Datos elaborados con base en información estadística de Herminio Blanco Mendoza; op, cit, pag. 53,54

La situación se agravó con los frecuentes ajustes de precios y tarifas de los bienes producidos por las empresas estatales y con el choque bursátil de octubre de 1987. En respuesta a la salida de capitales, el Banco de México retiró su apoyo al tipo de cambio en el mercado libre, lo que causó una significativa devaluación del peso.

En diciembre de 1987 el gobierno respondió con el fortalecimiento de medidas estructurales y financieras y con la creación de un instrumento que con los meses y los años probaría su eficacia en la recuperación y la estabilidad: el pacto social. Esta concertación incluyó a los principales agentes de la formación de precios: los empresarios, los trabajadores, los campesinos y el gobierno. El Pacto de Solidaridad Económica, como se llamó inicialmente, fincó su eficacia en una política de ingresos y gastos que combinó elementos ortodoxos de la política económica con la concertación social.

La apertura comercial como estrategia de desarrollo se inició en un entorno desfavorable de inestabilidad cambiaria y financiera, virtual suspensión de pagos al exterior y enorme déficit fiscal. Ante ello, se adoptó un programa de ajuste y se planteó la necesidad de cambiar a fondo la estrategia de desarrollo.

Con estas medidas la inflación anual se redujo de 160% en 1987 a 52% en 1988. En materia de finanzas públicas, se alcanzaron logros no vistos desde hacía casi 20 años y en 1989 el déficit financiero del sector público como proporción del PIB se ubicó en 5.6%. Junto con los compromisos adoptados por los firmantes del Pacto, la apertura tuvo un papel importante en el control de los precios internos, al imponer una disciplina a los oligopolios nacionales que producían bienes comerciables.

1.1.2 La Apertura Comercial como un Apoyo para el Crecimiento Económico

A principios de los años noventa, después de un decenio de crisis y de fuerte endeudamiento y ante la imperiosa necesidad de volver a crecer y mejorar los niveles de vida de la población, se profundizó el proceso de apertura mediante la ampliación de la liberalización comercial con base en el establecimiento de tratados bilaterales y multilaterales, el fomento de la inversión extranjera y una reforma estructural de la economía. Se pretendía mejorar los niveles de empleo y elevar la productividad y competitividad de la economía en su conjunto⁵.

Las razones para adoptar esa política fueron de carácter interno y externo. De las primeras destacan: la necesidad de intensificar el combate contra la inflación por medio de la competencia externa; el reconocimiento de la creciente incapacidad del modelo de desarrollo basado en la sustitución de importaciones para generar un crecimiento económico sostenido; elevar la eficiencia y competitividad de la economía en su conjunto; aprovechar los efectos positivos del libre comercio en las exportaciones; y en la generación de empleos.

Las circunstancias externas se referían al proceso de globalización de la economía mundial y a las oportunidades de las negociaciones comerciales para integrar paulatinamente al país a uno de los grandes bloques en formación. También influyó de manera importante la intensa

⁵Presidencia de la República, Criterios Generales de Política Económica para la Iniciativa de Ley de Ingresos y el Proyecto de Presupuesto de Egresos de la Federación, correspondientes a 1990, México, diciembre de 1989.

competencia por capitales que obligó a los países a contar con instrumentos de fomento de las inversiones nacionales y extranjeras.

1.1.3 Inicio de los Acuerdos Regionales y Multinacionales

Cuando México logra subsistir a una década de apertura y con el proceso de recomposición de la economía mundial opta por un ambicioso programa de negociaciones con los principales socios comerciales de México. En abril de 1990, el Senado de la República convocó a un Foro Nacional de Consulta sobre las relaciones comerciales de México con el mundo. Ahí se recomendó una estrategia de negociaciones múltiples como el mejor camino para afrontar los retos de la globalización económica.

A partir de ahí se inició un intenso proceso de negociaciones, de las cuales las más relevantes fueron las relativas al TLCAN. Las razones más importantes por las que México decidió integrarse a sus vecinos de Norteamérica, son las siguientes: la histórica concentración del origen y destino del intercambio comercial de México y de la procedencia de la inversión extranjera, así como de las ventajas derivadas de los costos de transporte y comunicaciones.

Desde hace varios años México emprendió la apertura comercial y la integración con otras economías como estrategia para acelerar su desarrollo. Así, firmó con Estados Unidos y Canadá el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), celebró diversos convenios con Chile, Venezuela, Colombia, Costa Rica y Bolivia, y fortaleció sus relaciones económicas con otros bloques, como el de la Unión Europea y el de la Cuenca del Pacífico. Si bien el camino está trazado, es menester examinar los resultados de esa política a fin de, en su caso, ajustar las estrategias o mejorar los instrumentos.

En la actualidad México tiene signados Tratados de Libre Comercio con, Estados Unidos y Canadá (TLCAN), Colombia y Venezuela (con los que conforma el Grupo de los Tres), con Costa Rica, Nicaragua, Bolivia, Chile, la Unión Europea, El Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras), la Asociación Europea (Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza) Uruguay y recientemente con Japón.

Para examinar con objetividad los resultados de esa estrategia, es preciso reflexionar sobre las razones que motivaron su puesta en marcha, algunos de sus efectos y resultados iniciales, sus expectativas a corto y mediano plazos, así como respecto a las inquietudes que han surgido en torno a la adopción de esa estrategia, que preocupan no sólo a México sino a sus socios principales y, en general, a las naciones que han decidido abrir sus economías.

Otras inquietudes se originan en la tendencia de México y de otros países latinoamericanos a establecer alianzas mediante acuerdos bilaterales y multilaterales con fines de integrar una región continental de libre comercio. Al respecto caben dos consideraciones⁶

1.- La puesta en marcha de varios tratados en la región podían generar la pérdida de ventajas de los países originalmente signantes ante la ampliación de la competencia. Además, la existencia de muchos acuerdos podía ocasionar una ineficiente asignación de recursos en

6 Cambiaso Jorge, "Introducción" a la Economía de la integración del Continente Americano", CIDE, México, 1994. El autor analiza con base en fundamentos teóricos los problemas que podría presentar una idea en apariencia incuestionable: la integración económica continental.

escala continental. Conforme a este supuesto la pregunta es ¿qué características deberán tener los nuevos acuerdos para evitar la nulificación de sus ventajas?

2.- La multiplicidad de acuerdos tenía la ventaja de crear un mercado regional en el mediano plazo y de proteger a los países del continente de otros bloques económicos, aunque también podía desviar la posibilidad de que México fuera foco de atracción de los inversionistas de fuera del área que deseaba ingresar a los mercados de Estados Unidos y Canadá. Es más, de ampliarse el TLCAN a otros países en el continente, la inversión en México podría reducirse debido a las mayores ventajas de otras economías, especialmente la Argentina y la Chilena.

Ante esta situación debe examinarse la posibilidad de revisar el capítulo de reglas de origen del TLCAN a la luz de la intención de otros países de formar una región más amplia y de la necesidad urgente de México de atraer inversiones de fuera de la región.

Otro aspecto que debemos tomar en cuenta es la posibilidad de incorporar un principio básico de planeación en los nuevos acuerdos o incluso en el TLCAN. Esto es, una idea rectora sobre lo que cada país puede y desea producir a mediano y largo plazos y cómo se podría lograr la integración para obtener una producción conjunta competitiva frente a otros bloques, que al mismo tiempo promoviera mercados internos vigorosos que se constituyeran en garantía de aumento efectivo del comercio exterior, principal objetivo de los acuerdos de libre comercio.

Cabe destacar que aún se discute si la apertura comercial constituyó la mejor opción para el crecimiento económico. Dado el esfuerzo de apertura y el grado de integración que había alcanzado la economía mexicana en los ámbitos comercial y financiero y ante las exigencias financieras externas de 1982 y 1988, al final de la década de los ochenta sólo existían dos alternativas reales

1.- Consolidar el proceso de apertura para fortalecer el crecimiento económico con base en la integración comercial o,

2.- Plantear una moratoria y un sistema de control de cambios. Esto último sólo hubiese proporcionado un espejismo de bienestar inmediato y a la larga habría debilitado a la economía, dejando al país en una situación de suma vulnerabilidad, sin contar con las dificultades que implica administrar el segundo instrumento.

Otra ruta posible, como una flexibilización más decidida de la legislación sobre inversión extranjera sin el aliciente de un mercado vigoroso, no hubiera resultado atractiva a los inversionistas foráneos. Aún más, el reordenamiento de la política económica que exigía entre otras medidas un proceso de desregulación, de haberse realizado a partir de una estructura productiva oligopólica protegida sólo hubiese beneficiado a unos cuantos, agudizando la inequitativa distribución del ingreso.

1.1.4 Resultados Obtenidos de la Apertura Comercial.

Como observamos anteriormente, la apertura comercial en México fue radical, unilateral y casi completa, sin precedente en esos tres términos en la historia reciente del mundo. Pero, lejos de lograr sus objetivos esta política, ha conseguido, una concentración de las exportaciones, subordinando nuestra economía a la norteamericana, además no se logró integrar la industria mexicana y sólo beneficiaron a las empresas con capacidad exportadora

(nacionales y trasnacionales), fortaleciendo a las empresas trasnacionales que comandan al sector exportador. Por otra parte, a partir de 1983 a cambio de un ingreso extraordinario que es irreplicable, el Estado mexicano ha estado vendiendo empresas que significan que el Estado vaya perdiendo el control directo de áreas estratégicas de mayor trascendencia para el futuro de nuestro país.

El proceso de transición que iniciara México con la aprobación del TLCAN, al menos buscaba asegurar tres factores fundamentales:

- Un mejoramiento de los niveles de bienestar social;
- Una integración de la estructuras productivas; y
- Que se preserve la soberanía nacional.

Esto sólo era posible si se fortalecía el Estado mexicano. Un gobierno fuerte, es aquel que no es cuestionado en su legitimidad, no sólo por su sociedad civil, sino también por otros países y un buen aliciente es lo que México ha logrado con los Tratados y Acuerdos Comerciales, pero se debe tomar en cuenta que no porque el país tenga negociaciones por todo el mundo esto garantice que no se dependerá ya de Estados Unidos, porque mientras tanto no se explote como se debe a cada país ellos si explotaran a México ocupándolo como un puente para llegar a nuestro país vecino.

1.2 Proceso de Integración

Después que se da la apertura comercial, cabe destacar que los países del continente americano tratan de tener una integración, capitaneados por nuestro vecino Estados Unidos para igualar la que la Unión Europea tenía conformada. Porque le resultaba complicado que el viejo continente le empezara a ganar terreno con un gran mercado como lo es dicho continente.

Entrando más profundamente y desde una perspectiva de relaciones internacionales, se utilizarán dos definiciones de integración, las cuales son complementarias y ayudarán a una mejor comprensión del fenómeno al que nos referimos en el presente capítulo.

Se define la integración como " los procesos por los cuáles las naciones anteponen el deseo y la capacidad para conducir políticas claves exteriores e internas de forma independiente entre sí, buscando por el contrario tomar decisiones conjuntas o delegar su proceso de toma de decisiones a nuevos órganos centrales"⁷. Por su parte otra forma concreta de definición dice "se entiende por proceso de integración regional el proceso convergente, deliberado (voluntario) –fundado en la solidaridad-, gradual y progresivo, entre dos o más Estados, sobre un plan de acción común en aspectos económicos, sociales, culturales, políticos, etcétera"⁸.

1.2.1 Características de los procesos de integración regional

Se han establecido ciertas características esenciales a todo proceso de integración regional, las cuales mencionaremos a continuación con la finalidad de establecer una generalización. Estas características son:

- Los sujetos son los Estados soberanos.
- Los Estados emprenden el proceso integrador en forma voluntaria y deliberada, como todo proceso –aún más, con la complejidad del caso al que se hace referencia- se debe avanzar por etapas, es decir, el proceso debe ser gradual.
- Las etapas deben ser cada vez más profundas y dispersas; de allí la necesidad de la progresividad y la convergencia del proceso.
- Por último, el proceso de integración se inicia con acercamientos económicos, pero lentamente y dependiendo de cada proceso –conforme a lo estipulado por los Estados miembros-, la agenda va abarcando e incluyendo nuevos temas de las áreas sociales, culturales, jurídicas, y hasta políticas de los países miembros.

1.2.2 Tipologías de integración

Haciendo referencia a una variedad de factores entre los cuáles se pueden mencionar el nivel de integración, el alcance de la integración, la homogeneidad cultural de las distintas unidades y la calidad de los beneficios que se obtienen de la integración, Gianfranco Pasquino, ha esbozado una tipología de la integración, en la que establece tres tipos: territorial, nacional y social; cada una de las cuales se explicarán a continuación:

⁷ Lindberg, León. The political dynamics of european economic integration, citado por Dougherty, James en Teorías en pugna en las relaciones internacionales, 1993, p 445.

⁸ Mariño Jorge, La Supranacionalidad de Integración Regional, Mave Editor, 1999, España, p. 113

Integración territorial

Es básicamente, la extensión del poder de un grupo hacia un territorio anteriormente fraccionado. Esto implica la transferencia de la obediencia desde las distintas regiones y desde los distintos grupos a las autoridades centrales. Esta integración puede producirse de diversas modalidades y su objetivo no es sólo la creación de una unidad central fuerte, sino la construcción de un mercado único, el establecimiento de un código jurídico común, un sistema de transporte unificado y un sistema tributario extendido a todos los grupos.

Integración nacional

Se refiere al proceso de creación de una identidad común a todos los grupos étnicos, lingüísticos, religiosos y regionales con el fin de que se sientan parte de la misma comunidad política. Mientras el proceso de integración territorial consiste principalmente en imponer obediencia, el proceso de integración nacional consiste en la aceptación, por parte de la población, de las órdenes provenientes de las autoridades centrales porque se consideran legítimas, por tanto, el proceso de integración nacional recibe un fuerte influjo del proceso de integración territorial.

Integración social

Se refiere a la superación de la divergencia entre élites y masas, entre gobernantes y gobernados. Esta divergencia no adquiere importancia política mientras las masas acepten como justo el gobierno de las élites. La divergencia entre élites y masas no se debe solo a una desigualdad de acceso al poder, sino que depende también de la desigualdad en la instrucción y en el nivel de conocimientos y de la dificultad de las comunicaciones; su superación requerirá intervenciones complejas y múltiples.

Si las élites logran mantener siempre un justo equilibrio entre la necesidad de dar una guía y una orientación a la sociedad y la apertura a los deseos de las masas y a los líderes elegidos por éstas, la divergencia tenderá a reducirse; la superación de las divergencias, por lo tanto, está fuertemente condicionada por la calidad del liderazgo. A medida que avanza la integración, aumenta la disponibilidad de los individuos a trabajar unidos por la consecución de objetivos comunes.

Lo anterior escrito nos ayuda para poder explicar los procesos políticos por los cuales se articula la voluntad política como condición necesaria pero no suficiente para llevar a cabo la integración, asumimos que esta última entendida como un acto de voluntad política, trae consigo consecuencias de carácter económico que varían a medida que se avanza en el grado de integración. Aquellas consecuencias a que se hace referencia, serán descritas a continuación.

1.2.3 Clasificación de la integración según sus grados:

Tomando en cuenta que la integración es un proceso, el cual pasa por diversas etapas en forma paulatina y progresiva, es posible establecer una clasificación según el grado de

integración, donde cada una de las etapas o grados tiene ciertos rasgos esenciales que la distinguen tanto de la etapa inmediatamente anterior como posterior.

Existe un consenso más o menos amplio en la literatura que trata el tema respecto de cuáles son las etapas por las que pasan los procesos de integración. Para efectos de este estudio, se hará referencia a la clasificación que hace Bela Balassa quien establece 5 etapas o grados de integración⁹, además se agrega una etapa preliminar llamada *área de preferencias arancelarias* a la cuál haremos referencia según la definición de Ricardo Basaldúa.¹⁰

Zona de preferencias arancelarias

Es un acuerdo entre varios Estados, mediante el cual se comprometen a brindar a sus respectivas producciones un trato preferencial en comparación al que se otorga a terceros países, es decir, se conceden diversos grados de rebajas arancelarias en el comercio recíproco.

Zona de libre comercio

Consiste en que los Estados partes acuerdan suprimir las tarifas arancelarias y otras barreras o restricciones cuantitativas al comercio recíproco de bienes, pero conservando cada uno de ellos autonomía e independencia respecto de su comercio con terceros Estados.

Unión aduanera

Implica un proceso en el que los estados participantes, además de liberar las corrientes comerciales por medio de la desgravación arancelaria entre ellos, adoptan frente a terceros países una política arancelaria común o tarifa externa común.

Mercado común

En esta etapa los países miembros que componen la unión aduanera le agregan la posibilidad de la libre circulación de personas, servicios y capitales sin discriminación, por tanto, se establece la libre circulación de los factores productivos.

Unión económica

Dicha Unión se da cuando los Estados que han conformado un mercado común, le incorporan la armonización de las políticas económicas nacionales, entre ellas, las políticas monetarias, financiera, fiscal, industrial, agrícola, etc., con la finalidad de eliminar las discriminaciones

⁹ Bela Balassa The theory of economic integration, 1961, p 1-3. y Basaldúa en torno al derecho de la integración, 1996, p 4. estos lineamientos serán complementados por la opinión de otros autores.

¹⁰ Basaldúa, Ricardo En torno al derecho de la integración, citado por Mariño, Jorge en La supranacionalidad en los procesos de integración regional, 1999, p 115.

que puedan hallarse de las disparidades entre las políticas nacionales de cada uno de los Estados que la componen.

Integración económica completa

Este es el mayor grado de profundidad al que puede aspirar un proceso de integración y se produce cuando la integración avanza mas allá de los mercados, porque en el transcurso de este proceso, los Estados involucrados tienden no-solo a armonizar, sino a unificar las políticas en el campo monetario, fiscal, social, etc., y más allá incluso, en cuestiones relativas a las políticas exteriores y de defensa.

1.3 Proceso de Integración Clásico de Europa

Para muchos la Primera Guerra Mundial (1914-1918) significó el comienzo del fin de la civilización europea. Otros, los menos, comprendieron que la capacidad de reacción de Europa dependía de su capacidad de superar los nacionalismos agresivos que habían llevado al continente a la catástrofe y de adoptar el ideal de una Europa unida y pacífica como proyecto común.

Después de la segunda guerra mundial Europa debía de buscar salir de sus problemas lo más pronto posible y comenzó a tomar distintas medidas proteccionistas, de seguridad fronteriza, de políticas laborales etc. pero sin duda algo que ayudó bastante a la reconstrucción levantamiento europeo fue el "Programa de Reconstrucción Europea" o mejor conocido como "Plan Marshall", este plan no solo fue una manera humanitaria de ayudar a un continente maltrecho sino que respondió a cuatro intereses sumamente marcados por parte de los Estados Unidos.

Primero: Europa había sido el principal y mayor mercado de los Estados Unidos, y sin una Europa próspera sufriría una profunda depresión económica que le costaría mucho más que los 13 000 millones de dólares estipulados mediante el Plan Marshall.

La guerra al no ser librada en continente americano y además considerando que la participación en la Segunda Guerra Mundial de Estados Unidos se realizó hasta casi el final de la misma, este país prácticamente se encontraba en óptimas condiciones y poco a poco comenzó a encargarse del soporte y ayuda de Europa pero haciéndolo de manera interesada ya que sabía que no podría distribuir su excedente a un mercado grande.

Segundo: Sin la ayuda del Plan Marshall, Europa Occidental podría haberse orientado hacia posturas comunistas, por lo que los líderes estadounidenses veían amenazada su seguridad.

Estados Unidos no podían correr el riesgo de que los países occidentales por necesidad se tornaran al Comunismo, ya que se podían convertir en una amenaza de mayores proporciones, tal cual pasó por las mentes estadounidenses en algún momento con respecto a China.

Tercero: Europa Occidental parecía estar dispuesta a dejarse influenciar por la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS), potencia que Estados Unidos empezaba a considerar como su principal rival en el planeta.

Cuarto: Alemania Occidental, que históricamente había sido el eje industrial del continente, tenía que convertirse en el freno a la expansión soviética. Tras esto, notamos que si existió un adelanto en las economías del hemisferio occidental aunque sin embargo esto significó una deuda leal hacia Estados Unidos y una mayor polarización mundial en dos bloques.

Inicio del proceso de integración Europeo

Al analizar el mercado unificado europeo y su proceso hacia la creación y el fortalecimiento de una Unión Europea de carácter más global, vemos como las sucesivas etapas de la construcción europea se han logrado avances significativos.

A partir del Tratado de París en 1951 y los Tratados de Roma en 1957, se trata como primera instancia de evitar nuevos conflictos bélicos en Europa, donde vemos que en efecto no han existido grandes confrontaciones europeas en el último medio siglo, o por lo menos

entre sus miembros y segundo han tratado de alcanzar una significativa alineación y reconstrucción económica llevando como consecuencia la creación de la Comunidades Europeas y después la Unión Europea.

Desde entonces ya existían algunos avances trascendentales, como la integración del BENELUX, por Países Bajos, Bélgica y Luxemburgo en 1944, la Comunidad Económica del Carbón y del Acero (CECA) en 1952, Comunidad Económica Europea/Unión Europea (CEE/UE) en 1958/1993, Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) en 1959 y el Espacio Económico Europeo (EEE) en 1993.

Todos estos esfuerzos por la integración han logrado significativos avances, tan solo en 1986 se firma la Acta Única Europea, la cual complementa los Tratados iniciales constitutivos de las Comunidades.

De esta acta, lo principal que podemos rescatar es primero, que las modificaciones propiciaron una aceleración al proceso de creación del Mercado Único Europeo, o también donde el Consejo Europeo adquirió una mayor credibilidad al otorgársele un mayor poder de cohesión o personalidad jurídica; el Parlamento Europeo logró tener mayor voz e influencia; y los estados miembros acordaron unificar normativas fiscales, sanitarias y referentes al medio ambiente. Además, se estableció el Tribunal de Primera Instancia para atender las apelaciones a las decisiones de la CE que presentaran personas, organizaciones o empresas; y cada Estado miembro decidió alinear su política económica y monetaria con la de sus vecinos.

El Tratado de Maastricht representa un gran desarrollo y, a la vez, una modificación del Tratado de Roma, en lo que se refiere a la estructura organizativa de la Unión Europea; su aprobación originó numerosos conflictos económicos y políticos dentro de cada uno de los estados de la Unión Europea así como en su relación entre ellos.

No todo resultó de los más satisfactorio, ya que por diversos intereses particulares se puso entre dicho el funcionamiento de la Unión europea o por lo menos de la integración económica donde algunos países se mostraron muy poco dispuestos a renunciar al control nacional de sus respectivas políticas monetarias, en especial Dinamarca y el Reino Unido, en 1992.

Como consecuencia, se reconsideraron los objetivos más ambiciosos del Tratado y se amplió la fecha límite para la unión monetaria; tan solo observamos hoy en día que el cambio de divisas de Libras a Pesos es mayor que el de Dólares a Pesos, esto reflejando la sobrevaluación de la Libra Esterlina frente a muchas divisas.

Además, de que siempre el Reino Unido se ha caracterizado por obstaculizar los procesos de integración mucho más que el resto de los países, tan solo se ve reflejado con la ratificación del Tratado de Maastricht, donde Parlamentos como el de España, lo ratifican al 100% Reino Unido lo ratifica tan solo con un 50%.

Por el Tratado de Ámsterdam, aprobado por el Consejo Europeo en junio de 1997, firmado el 2 de octubre de ese año y ratificado por cada Estado miembro, se modificó el de Maastricht en el sentido de alteración de la estructura política de la UE, debido a la futura ampliación prevista para otros países. Por los problemas ocasionados, el 1 de mayo de 1999, el Tratado de Maastricht fue definitivamente sustituido por el de Ámsterdam, que entró en vigor en esa fecha.

Como lo mencionamos anteriormente las Fases de integración económica como las conocemos, son aplicables a la Unión Europea, estas se dividen en cinco etapas:

1. Área de Libre Comercio
2. Unión Aduanera
3. Mercado Común
4. Unión Económica y Monetaria
- 5 Unión Económica completa

Los márgenes históricos de la integración ya han sido expuestos y con ellos vimos que la Unión Europea en las fases de integración económica ha logrado lo que muchos bloques o regiones no han podido lograr, llegar al nivel 4, ya que por ejemplo, América del Norte, solo ha alcanzado el Nivel de Área de Libre Comercio o bien Argentina, Paraguay, Uruguay y Brasil, solo han logrado llegar al nivel de Mercado Común y a diferencia del resto el bloque que ha sido capaz de llegar más lejos es el europeo, sin embargo notamos que no fue nada sencillo poder llegar a dicho nivel, tuvieron que pasar más de 50 años desde 1951 hasta en este caso, con la entrada de 10 nuevos miembros hasta el año de 2004.

Por supuesto, también han existido muchos problemas en esta integración, como por ejemplo el Veto francés a la entrada de Reino Unido en 1963 o el rechazo de Reino Unido, Suecia y Dinamarca por la Moneda única. Hoy en día con la reciente entrada de 10 países más a la Unión Europea suman un gran total de 25 naciones integrantes.

1.3.1 Políticas Comunitarias

Las políticas comunitarias son de gran importancia para la Integración de Europa y se nombraran las más importantes para después dar una breve explicación.

- Política Agrícola Común (PAC), que ha estabilizado los mercados agrícolas y permitido la modernización de la agricultura europea.
- Política social para unificar las condiciones de trabajo, derechos sociales y hacer frente al aumento del desempleo.
- Política regional para asegurar un crecimiento armonioso en las regiones y sostener aquellas en dificultad.
- Política de transportes para facilitar el movimiento de personas y los intercambios de mercancías.
- Política de competencia para garantizar la igualdad de tratado entre las empresas comunitarias.
- Política común de pesca, "Europa Azul", nacida en enero de 1983, que permite una mejor gestión de los recursos comunitarios.
- Política comercial suscribe numerosos acuerdos con terceros países industrializados o en desarrollo.

Dichas políticas comunitarias son unas de las más importantes, con ello nos podemos dar cuenta que existe un desarrollo sustentable y diverso, que ayuda a los miembros con menores disposiciones o habilidades a ser igual de competitivos que el resto de los miembros; en la agricultura han mostrado un fuerte interés hacia un mejor desarrollo, ya que al parecer por los planes de fomento y de realización que llevan a cabo reflejan la importancia que le da Europa a la Agricultura como base económica.

En cuanto a la transportación internacional, Europa ha mostrado un libre paso de sus habitantes así como de todo tipo de mercancía; o bien en materia de política exterior donde se han referido en diversas ocasiones a la ayuda de los países en vías de desarrollo como los Latinoamericanos.

El Marco Institucional de la Unión Europea

Las Instituciones más importantes de la Unión Europea son:

- El Parlamento Europeo (elegido por los ciudadanos de los Estados miembros),
- El Consejo de la Unión Europea (representa a los Gobiernos de los Estados miembros),
- La Comisión Europea (motor y órgano ejecutivo),
- Tribunal de Justicia (garantiza el cumplimiento de la ley);
- Tribunal de Cuentas (efectúa el control de la legalidad y la regularidad de la gestión del presupuesto de la UE).

Las instituciones cuentan además con otros organismos de apoyo como:

- El Comité Económico y Social Europeo expresa la opinión de la sociedad civil organizada respecto de cuestiones económicas y sociales),
- El Banco Europeo de Inversiones (expresa las opiniones de las autoridades regionales y locales),
- El Comité de las Regiones (responsable de la política monetaria y de la gestión del euro),
- Banco Central Europeo (se ocupa de las denuncias de los ciudadanos sobre la mala gestión de cualquier institución u organismo de la UE),
- Defensor del Pueblo europeo (contribuye a lograr los objetivos de la UE financiando proyectos de inversión) entre otros.

Evolución del Sistema Monetario Europeo

Desde que se plantearon las bases de la Unión Europea, se estimó que sería conveniente en algún futuro la integración económica, y posteriormente se habló de la integración de una moneda única, el Euro.

No podemos hablar de integración económica o de un sistema monetario europeo sin hablar de la Unión Económica y Monetaria (UEM) esta se define como:

"...proceso de integración económica cuyo objetivo final era la creación de una moneda única –el euro- y de un único banco central (rector de la política económica y monetaria) en el seno de la Unión Europea (UE)."¹¹

El resultado de este proyecto, es el Euro, ahora bien, la integración de una moneda única no es nada sencillo y requirió de una extrema planeación, planeación que fue planteada desde 1970 con el Plan Werner, que estipulaba la integración para incluso antes de 1980; y como vemos no fue posible esa unificación monetaria, sin embargo para 1992 con el Tratado de Maastricht, se realizó una escrupulosa planeación que con sus tres etapas fue capaz de integrar mejor el plan de una evolución en el sistema monetario.

¹¹ Parlamento Europeo, Fichas Técnicas sobre Unión Europea ed. Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas 1999, Luxemburgo 570pp.

En la **primera etapa** (1990-1993) se fortalecieron los principios de cooperación económica y monetaria entre los Estados miembros, especialmente a través del establecimiento del Mercado Único Europeo, la consagración del principio de libertad de circulación de capitales y el compromiso de los países socios de asegurar las condiciones económicas que, cumpliendo los criterios de convergencia sancionados en Maastricht, permitieran la futura integración.

La **segunda etapa** se inició el 1 de enero de 1994 y se extendió hasta el 31 de diciembre de 1998. Durante este periodo se fundó el Instituto Monetario Europeo (IME), antecesor del Banco Central Europeo (BCE), que pasó a coordinar la cooperación en materia de política monetaria de los gobernadores de cada banco central nacional, aunque cada uno de éstos siguió diseñando la política monetaria de su país respectivo.

La **tercera y definitiva etapa** de la UEM se inició en la ya citada fecha del 1 de enero de 1999. El 1 de enero de 2002 comenzó a circular los billetes y monedas de euro, que convivieron durante no más de dos meses con las respectivas monedas nacionales; pero, algo sorprendente es el hecho de que en menos de 2 meses las monedas originales dejaron de circular, para que así en marzo de 2002 ya había dejado de circular la moneda local.

Con un tipo de cambio único, puede mejorar el comercio, la inversión y las entradas de capital. Y además en teoría se deberá a la estabilidad de los precios, ya que la fijación de un único tipo de cambio servirá de freno a la inflación.

Sin embargo como plantean algunos detractores las Economías en recesión o perjudicadas por una fluctuación económica externa tuvieron que ajustarse reduciendo los salarios monetarios y los precios. La inflexibilidad de éstos generó procesos de ajuste más largos y costosos, lo que condujo a tasas altas de desempleo. En una situación similar, una variación del tipo de cambio podría facilitar el proceso de ajuste, pero esta medida de política económica no se podía aplicar si se pertenecía a la unión monetaria.

1.3.2 Proceso de Ampliación de la Unión Europea

La ampliación de la unión europea siempre se ha visto envuelta en controversias, y se ha ido poco a poco haciendo más grande pasando de seis miembros en 1958, a nueve en 1973, diez en 1981, doce en 1986, quince en 1995 y finalmente 25 en 2004.

Para que un determinado país pueda contemplar la posibilidad de entrar a formar parte de la UE, deberá demostrar previamente que satisface los tres criterios básicos de adhesión definidos en la cumbre de Copenhague de junio de 1993, a saber:

- La existencia de instituciones estables que garanticen la democracia, el Estado de Derecho, los derechos humanos y el respeto y la protección de las minorías.
- La existencia de una economía de mercado operativa, así como la capacidad de hacer frente a la presión de la competencia y a las fuerzas de mercado en la Unión.

- La capacidad de asumir las obligaciones que se derivan de la adhesión, incluidos los objetivos políticos, económicos y monetarios de la Unión.

La entrada no ha sido tan libre como se estipuló en un principio y cada vez se ha mostrado más cerrada a la integración de algunos miembros, argumentando problemas de orden tecnológico, ecológico y sobre todo democrático ya varios países han ingresado su candidatura pero ha sido incluso para el caso de Turquía ya rechazada en varias ocasiones.

Hoy en día son Croacia, Bulgaria, Rumania y Turquía los países que han mostrado su candidatura a entrar a la Unión Europea. Para analizar mejor el proceso de integración y ampliación lo divido en tres puntos principales.

Primero, la entrada de los miembros fue gradual, habiendo además distintos problemas para la integración y esto lo podemos ejemplificar con el caso del veto por parte de Francia para negar la entrada a Gran Bretaña en 1963 y el caso de Turquía. El administrar la entrada de los países a la Unión Europea en un principio y hoy en día ha evidenciado la falta de consenso ideológico y político, y ha puesto en tela de juicio la supuesta unidad entre ellos.

Segundo, después de la Segunda Guerra Mundial, la Unión Europea se gestó solamente entre países alineados al capitalismo, esto es plenamente a Occidente y poco a poco el cerrado grupo de países occidentales fue creciendo, posteriormente debieron de ser cuidadosamente analizados los procesos de integración para con los países del centro y oriente de Europa, ya que algunos miembros llegaron a manifestarse en contra de la adhesión de nuevos miembros del este ya que según algunos críticos y asesores políticos que estos por los antecedentes comunistas y de alineación con la URSS podrían entorpecer seriamente la integración además de que serían considerados como una amenaza.

Este último postulado con el paso de los años fue perdiendo fuerza y para el 2004 vemos que se han integrado países que eran antes considerados como amenaza a la integración de los países europeos, principalmente de occidente.

Tercero, Turquía corresponde a Medio Oriente al continente Asiático; sin embargo sus raíces de lengua griega, su cercanía a Europa y sobre todo su occidentalización ha permitido que solicite su ingreso al Bloque.

1.4 Proceso de Integración de Norteamérica

En el caso de México con Estados Unidos y Canadá, no se puede afirmar que se esté dando una integración económica total, porque esta presupone, unificación de políticas monetarias, fiscal, social y anticíclica entre otros factores también importantes. Pero lo que sí se puede adelantar es que al menos se está iniciando una silenciosa marcha de integración económica al bloque de América del Norte, pero particularmente a la economía norteamericana.

Este proceso de integración de nuestra economía a la economía norteamericana, tiene su explicación en el hecho, que nuestro país no es ajeno al proceso de articulación e integración de los mercados nacionales, al contrario la política de ajuste macroeconómico y de cambio estructural aplicada durante 1982-1988, estuvo inmersa en las mutaciones que se estaban desarrollando en la economía mundial, basta recordar que donde más énfasis hubo en la nueva estrategia de desarrollo fue en impulsar el cambio estructural en el sector externo, siendo uno de los ejes de la nueva política económica.

El proceso de integración de México al bloque de América del Norte se inició formalmente el 24 y 25 de mayo de 1991, cuando 535 legisladores norteamericanos aprobaron (en la Cámara de Representantes por 231-192 y en el Senado por 59-36) el procedimiento "fast track" o vía rápida de negociación comercial, la cual da la autoridad al Presidente Estadounidense, para que pudiera iniciar acuerdos comerciales multilaterales (como el caso de la Ronda de Uruguay del GATT) o negociaciones bilaterales o trilaterales (como el TLCAN de Norteamérica), evitando cualquier posibilidad que pudieran sufrir enmiendas o modificaciones que obstaculizara o hiciera lento el proceso de negociación. También el fast track contempló los posibles acuerdos que estableciera Estados Unidos en el marco de la llamada iniciativa de las Américas.

De acuerdo a los indicadores económicos y macroeconómicos el bloque de América del Norte irá a ser de gran importancia en el ámbito mundial, aunque la relación entre las tres economías que lo conformarán fuera asimétrica. Pero a pesar de estas sustanciales diferencias entre las tres economías, la suscripción del TLCAN, dio origen al mercado regional más grande del mundo, incluyendo al de Europa, al de la Cuenca del Pacífico y al Mercado Común del Sur.

Sin embargo, para nuestro país las asimetrías entre las tres economías es motivo de preocupación, ya que "surge la hipótesis de que no se puede hablar de términos de igualdad cuando pactan países desiguales". Sobre todo cuando desde el inicio de las negociaciones, Estados Unidos mostró ser hábil para tratar de ganar de todas y cláusula por cláusula.

Tomando como punto de partida la integración tradicional establecida por la unión europea desde la década de los ochenta, tanto las políticas como los instrumentos de la integración económica registran una mutación integral con respecto a los objetivos anteriores, respecto al criterio de asociación, el requisito de relativa paridad de los países para el logro de una interdependencia óptima es reemplazado por la búsqueda de la integración con los **socios naturales** y el consecuente ordenamiento concéntrico en torno a núcleos económicamente fuertes.

En el plano de la estrategia de planificación industrial o de sustitución de importaciones cede a favor de la búsqueda de la inserción en la economía mundial por medio del incremento de las exportaciones. Este cambio se acompaña de un proceso de homologación de legislaciones y políticas económicas nacionales básicamente como extensión y refuerzo de las reformas del llamado consenso de Washington. Las nuevas condiciones tienden a ser sustituidas por mecanismos de concentración de carácter intergubernamental. En ese proceso la diferencia entre zona de libre comercio y las llamadas etapas superiores de integración se hace menos nítida y se desvincula del principio de la supranacionalidad.

Según el concepto tradicional de integración, como lo mencione en paginas anteriores el modelo europeo puede considerarse como un proceso en cinco etapas: zona de libre comercio, unión aduanera, mercado común, unión económica e integración política, donde la cooperación regional conduce progresivamente a una coordinación más intensa de políticas nacionales y esta a una integración plena.

A cada nivel de coordinación le corresponde un paralelo desarrollo en las instituciones y viceversa bajo el efecto spill-over. Si bien los analistas de los esquemas estadounidenses (el ALCCEU y el TLCAN) aceptan la posibilidad del spill-over, los tratados y la práctica de dichas agrupaciones excluyen el fenómeno de supranacionalidad. Este rasgo, agregado al impacto modelador del TLCAN sobre los acuerdos latinoamericanos, podría estar generado en las Américas la aparición de un paradigma rival del modelo europeo.

De esa manera el carácter sucesivo de las influencias europea y estadounidense, podría ser superada en significado por la relativa pugna de ambos modelos. Obsérvese que la consolidación del paradigma norteamericano en las Américas no es uniforme, ya que dimensión intergubernamental del MERCOSUR y la dependencia del MCCA frente a Estados Unidos no han eliminado su apego al modelo europeo. Asimismo, el encapsulamiento organizacional de los procesos regionales en Asia, Europa y Norteamérica, coexiste con la tendencia a la formación de modelos mixtos de supresión de las discriminaciones económicas.

El encuentro de estos cambios y sus derivaciones sobre el regionalismo determinan la progresiva suspensión de la idea de América Latina como área única a integrar circunscrita en los últimos años a un posible agrupamiento entre el MERCOSUR y el CAN. En su lugar se refuerza la búsqueda de sociedad económica con Estados Unidos, fuente de más de 50% de las inversiones extranjeras y destino de 47.5% del total de las exportaciones latinoamericanas.

En diciembre de 1994, el conjunto de estos cambios convergen en la iniciativa de creación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) reuniendo a 34 países del Caribe. De Norte, Centro y Sudamérica, Aunque la percepción de los eventuales costos y beneficios del ALCA varía en función del país, de los sectores económicos y sociales, algunos objetivos de desarrollo económico (ODE) son de importancia general: a) mejorar el atractivo para las inversiones extranjeras; b) apoyar la transferencia de tecnología; c) generar un proceso de especialización industrial, y d) permitir un acceso estable al mercado estadounidense. Cabe mencionar que el ALCA otorga racionalidad a iniciativas más específicas entre países latinoamericanos y Estados Unidos, como moderar la discriminación del TLCAN mediante acuerdos de paridad con el trato que recibe México.

Unos de los temas más importantes de la integración hemisférica es la forma organizativa que podría adoptar el ALCA, los grupos de escenarios que compiten en la constitución del esquema hemisférico son: La progresiva ampliación del TLCAN a un número importante de

países; El desarrollo en el ámbito de tratado de libre comercio bilateral de los acuerdos marco firmados por Estados Unidos; la reunión de los esquemas vigentes en un organismo común y la asociación plurilateral de los países del hemisferio.

1.5 .1 Tratado de Libre Comercio (Definición).

Es un instrumento jurídico internacional por medio del cual dos o más países negocian la eliminación y/o reducción de los obstáculos o barreras al comercio recíproco de bienes y servicios, y al flujo de inversiones; conservando, cada uno de ellos, independencia en su política comercial frente a terceros países.

Las negociaciones comerciales de México son fundamentales en la promoción de las exportaciones y constituyen un instrumento importante en el crecimiento y modernización del país.

A través de estas negociaciones se busca contribuir a la expansión del comercio mundial, eliminar las barreras al comercio, promover las condiciones para una competencia justa, ampliar la cooperación internacional, crear un mercado más extenso para los bienes y servicios producidos en sus territorios, fortalecer la competitividad de sus empresas en los mercados mundiales, incrementar las oportunidades de inversión, crear oportunidades de empleo mejorando las condiciones laborales y niveles de vida.

Los objetivos de los Tratados son coordinar acuerdos bilaterales o multilaterales entre países o regiones como regular el comercio entre ambos basado en la apertura de sus mercados locales a bienes y servicios y conseguir un trato preferencial de sus productos en esos mercados y así darles una ventaja competitiva con otros productos de otros países.

Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) Estados Unidos, Canadá y México

Entró en vigor el 1 de enero de 1994. Su objetivo fundamental es liberalizar de manera gradual y coordinada el comercio de bienes y servicios, así como los movimientos de capital, para llegar a formar un área de libre comercio entre estos tres países, como se puede establecer una área de libre comercio como etapa técnica, contempla solo la liberación del comercio, en el TLCAN se habla de capitales que es un rasgo de un mercado común.

Con la firma del tratado se aseguró a los exportadores mexicanos un trato arancelario preferencial prácticamente inmediato para la mayoría de los productos que envían a Canadá y Estados Unidos.

A partir de su entrada en vigor quedaron libres de arancel el 79.9% de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos. En 1998 se eliminó otro 12.5% adicional y 6.3% más se eliminaron a partir del año 2003. De esta manera, a partir del 2008 la totalidad de las exportaciones negociadas de México a ese mercado estarán exentas de arancel.

Tratado de Libre Comercio México - Costa Rica

Entró en vigor el 1 de enero de 1995. El calendario de desgravación pactado en este tratado establece que el 70% de las exportaciones mexicanas no agropecuarias a Costa Rica quedaron

exentas de aranceles a partir de su entrada en vigor; 20% finalizó su desgravación el 1 de enero de 1999; y el 10% restante concluyó su desgravación el 1 de enero de 2004. El 75% de las exportaciones de Costa Rica se desgravaron de inmediato, el 15% en cinco años y el último 10% en diez años.

El tratado establece normas transparentes, promueve el comercio de bienes y servicios, y facilita el desarrollo de inversiones.

Tratado de Libre Comercio México – Bolivia

Entró en vigor el 1 de enero de 1995. Este tratado establece una rápida apertura en el comercio de bienes. A partir de su entrada en vigor quedaron exentas de arancel el 97% de las exportaciones mexicanas a ese país y el 99% de las exportaciones bolivianas a México. El plazo máximo de desgravación es de 15 años y los productos que se encuentran en este plazo son el maíz y el fríjol.

Por otra parte, quedaron temporalmente excluidos del tratado la carne de bovino y porcino en canal, los productos avícolas, la leche en polvo y el azúcar. Entre sus beneficios generales se encuentran: el acceso a un mercado cuya escala es compatible con la capacidad de producción de las empresas mexicanas pequeñas y medianas, que son altas generadoras de empleo; representa oportunidades para aumentar y diversificar la producción, generar economías de escala, alianzas comerciales y de inversión, mayor competitividad; y el acceso libre de barreras al mercado de bienes y servicios de Bolivia.

Tratado de Libre Comercio México – Nicaragua

Este tratado entró en vigor el 1 de julio de 1998 y la mayor parte del comercio entre los dos países estará libre de aranceles a partir de 1 de julio de 2012. Se establecen normas que aseguran el trato nacional a los bienes y servicios de ambos países.

Tratado de Libre Comercio México – Chile

El TLC fue suscrito el 17 de abril de 1998 y entró en vigor el 1° de agosto de 1999. El Tratado tiene como antecedente directo, el Acuerdo de Complementación Económica N° 17 (ACE 17), suscrito entre las mismas Partes el 22 de septiembre de 1991 y puesto en vigor el 1° de enero de 1992.

El TLC busca establecer una zona de libre comercio, estimular la expansión y diversificación del comercio de sus integrantes; Eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y servicios; Promover condiciones de competencia leal; Aumentar las oportunidades de inversión; Proteger y hacer valer los derechos de propiedad intelectual; y crear procedimientos eficaces para su aplicación, cumplimiento, administración conjunta y para la solución de diferencias comerciales que puedan surgir entre México y Chile.

A partir de la entrada en vigor del Tratado quedaron totalmente libres de arancel la mayor parte de productos comerciados entre México y Chile, salvo los bienes comprendidos en las respectivas listas de excepciones y de las manzanas frescas para las cuales se acordó un programa de desgravación hasta el año 2005, por lo que a partir del 1° de enero de 2006, este producto quedará también libre de aranceles en ambos países.

Cabe destacar que de los 95 ítems de la Lista de Excepciones de Chile, 42 disponen de preferencias entre 12% y 71% y de los 89 ítems de la Lista de Excepciones de México, 26 disponen de preferencias entre 28% y 70%.

Tratado de Libre Comercio México - Unión Europea

Alemania, Austria, Bélgica, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Suecia.

La Unión Europea es la primera potencia comercial y el mercado más grande del mundo. Los 25 países que la conforman, en conjunto, cuentan con una población de más de 375 millones de habitantes. La UE es el segundo socio comercial de México y su segunda fuente de inversión extranjera directa. Por ello la importancia de negociar un acuerdo que permitiera profundizar las relaciones económicas, políticas y de cooperación entre México y la UE. Luego de varias reuniones el 8 de diciembre de 1997 se firmaron los tres instrumentos jurídicos, que permitieron el inicio de las negociaciones.

El 1 de julio de 2000 entró en vigor el Tratado de Libre Comercio México - Unión Europea. Reconociendo un trato asimétrico a favor de México, la mayoría de las exportaciones mexicanas estarán desgravadas en el 2003, mientras que las europeas en el 2008. Respecto a los productos industriales mexicanos, el 100% podrá ingresar al mercado comunitario libres de arancel a partir del 2003.

Tratado de Libre Comercio México – Israel

Entró en vigor el 1 de julio de 2000. Este tratado abarca la negociación del 99% de los productos comerciados por ambas partes. Se prevé la total eliminación de aranceles en el año 2005. En cuanto a productos industriales mexicanos de exportación, en diferentes plazos de desgravación se incluyen: automóviles, camiones y autobuses, acero, algunos químicos, fibras sintéticas y medicamentos, jabones, cerámica, radios, televisores y algunos accesorios.

Otros artículos que se vieron beneficiados con libre acceso en el 2003 son: artículos de vidrio para cocina, muebles de madera, zapatos, velas y cirios, motores diesel. La estructura y plazos de desgravación en este tratado es muy distinta en relación a lo que se negoció en otros tratados, ya que no existen códigos de desgravación, sino listas de bienes agrupados por plazo de desgravación.

Tratado de Libre Comercio de México con el Triángulo del Norte Guatemala, Honduras, El Salvador

Entró en vigor el 15 de marzo de 2001. Este tratado facilitará la compra y venta de productos industriales y agrícolas entre los cuatro países, a través de la eliminación paulatina de aranceles; e incluye disciplinas para regular la compra y venta de servicios.

De acuerdo a lo negociado, México se abrirá más rápido que los demás países, tanto en tasas base como en los plazos de desgravación. Más de la mitad de las exportaciones de México al Triángulo del Norte quedaron libres de arancel a la entrada en vigor del tratado y hay diversos plazos para la desgravación del resto de las exportaciones de México, que van de 3 a 11 años.

México tiene una posición privilegiada en ese mercado, por la cercanía geográfica, similitudes de idioma, cultura y patrones de consumo, lo cual debe verse como una oportunidad de negocio para el exportador mexicano.

Tratado de Libre Comercio México - Países de AELC Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein

Entró en vigor el 1 de julio de 2001. Por medio de este tratado se consolida el acceso preferencial prácticamente en toda Europa Occidental. Se negociaron dos listas de desgravación, la primera abarca los productos industrializados (comprendidos en los capítulos 25 al 28 del Sistema Armonizado), el pescado y los productos marinos. En este caso los aranceles a los productos pesqueros e industriales originarios de México se eliminaron a partir de la entrada en vigor del tratado. Mientras que en materia de productos agrícolas, México y cada país de la AELC en lo individual concluyeron acuerdos bilaterales.

Tratado de Libre Comercio México – Uruguay

El quince de noviembre de 2003, en la ciudad de Santa Cruz de la Sierra, Bolivia, los presidentes de México y Uruguay firmaron ad referendum el Tratado de Libre Comercio entre México y Uruguay.

El Tratado fue aprobado por el Senado el 28 de abril de 2004 y se publicó el decreto correspondiente el 26 de mayo del mismo año.

El 14 de julio de 2004 se publicó en el Diario Oficial de la Federación el Decreto Promulgatorio del Tratado de Libre Comercio entre México y Uruguay, con lo que entró en vigor para ambos países.

El Tratado representa el más reciente firmado por México y el primero con un país miembro del MERCOSUR

Acuerdo de Asociación Económica México - Japón

El AAE entró en vigor el 1 de abril de 2005 y no sólo es un instrumento comercial pues, además de los componentes de un tratado de libre comercio, incluye disposiciones relativas a cooperación bilateral que permiten a México aprovechar de mejor manera la liberalización y apertura de los mercados de bienes, servicios y capitales.

El AAE complementa la estrategia de negociaciones comerciales de México, pues dará a los productos mexicanos acceso preferencial al tercer mercado más grande del mundo, después de Estados Unidos y la Unión Europea, y creará oportunidades para elevar el nivel de vida de nuestros ciudadanos.

El fortalecimiento de las relaciones económicas con Japón que se obtendrá a través de este Acuerdo, ayudará a México a diversificar sus mercados de exportación y permitirá contar con condiciones más favorables para la realización de negocios entre los dos países.

El AAE generará una mayor certidumbre en las transacciones entre los dos países por las reglas de comercio que define. Asimismo, impulsará una mayor inversión de empresas japonesas en México, para manufacturar productos destinados al mercado interno o para ser

exportados a otros países aprovechando nuestra extensa red de tratados de libre comercio. Más empresas nacionales y de terceros países tendrán interés en invertir para producir en México y exportar a Japón, beneficiándose del acceso preferencial que otorga el AAE a los productos mexicanos.

CUADRO 1

Tratados de Libre Comercio				
País	Firma	Aprobación del senado	Promulgación	En vigor a partir de
TLCAN (Estados Unidos, Canadá y México)	17 de diciembre de 1992	22 de noviembre de 1993	20 de diciembre de 1993	1° de enero de 1994
Costa Rica	5 de abril de 1994	21 de junio de 1994	10 de enero de 1995	1° de enero de 1995
Grupo de los Tres (Colombia, México y Venezuela)	13 de junio de 1994	28 de diciembre de 1994	11 de enero de 1995	1° de enero de 1995
Bolivia	10 de septiembre de 1994	28 de diciembre de 1994	11 de enero de 1995	1° de enero de 1995
Nicaragua	18 de diciembre de 1997	30 de abril de 1998	26 de mayo de 1998	1° de julio de 1998
Chile	17 de abril de 1998	23 de noviembre de 1998	28 de julio de 1999	1 de agosto de 1999
TLC México - Israel	24 de marzo de 2000	19 de marzo de 2000	25 de junio de 2000	1 de julio de 2000
Unión Europea *	23 de marzo de 2000	20 de marzo de 2000 (Acuerdo Global)	26 de junio de 2000	1 de julio de 2000 (Bienes) 1 de marzo de 2001 (Servicios e inversión)
Triangulo Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras)	28 de junio de 2000	19 de enero de 2001	14 de marzo de 2001	15 de marzo de 2001
Asociación Europea de Libre Comercio **	27 de noviembre de 2000	30 de abril de 2001	29 de junio de 2001	1 de julio de 2001
Uruguay	15 de noviembre de 2003	28 de abril de 2004	14 de julio de 2004	15 de julio de 2004
Japón	17 de septiembre de 2004	18 de noviembre de 2004	31 de marzo de 2005	1 de abril de 2005

*Alemania, Austria, Bélgica, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Suecia.

** Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza.

1.5.2 Acuerdos de Complementación Económica

Se denomina Acuerdo de Complementación Económica a aquella Alianza bilateral o multilateral que tiene como objetivo promover el máximo aprovechamiento de los factores de producción y estimular la complementación económica. Este tipo de acuerdos, a diferencia de los Tratados de Libre Comercio (TLC's) no incluyen todas las disciplinas comerciales, ni el universo de la tarifa y son los siguientes:

México–MERCOSUR(Acuerdo Marco) ACE 54.

El objetivo del ACE 54 es la creación de un área de libre comercio entre México y MERCOSUR mediante negociaciones bilaterales o multilaterales. En ese sentido, comprende los acuerdos, celebrados o que se celebren entre México y MERCOSUR, así como los bilaterales de nuestro país con los miembros del bloque.

Vigencia de conformidad con sus disposiciones el ACE 54 entrará en vigor 30 días después de que todas las Partes comuniquen a la Secretaría General de la ALADI, el cumplimiento de los requisitos jurídicos internos. A la fecha lo han hecho México, Argentina, Brasil y Uruguay. Falta por tanto Paraguay. Una vez hecho su vigencia será indefinida.

Fecha de publicación en el Diario Oficial. 13 de mayo 2003

México – MERCOSUR (Sector Automotor) ACE 55.

El objetivo del ACE 55 es sentar las bases para el establecimiento del libre comercio en el sector automotor entre México y los países miembros de MERCOSUR, en el que se negociaron cupos anuales bilaterales para la importación de automóviles libre de aranceles entre México y Argentina (Apéndice I). México y Brasil (Apéndice II), México y Uruguay (Apéndice IV), Esta pendiente la negociación entre México y Paraguay.

Primer Protocolo Adicional al Apéndice I entre México y Argentina.

Primer Protocolo Adicional al Apéndice IV entre México y Uruguay

Vigencia. A partir del 1 de enero de 2003 y hasta que sea sustituido por un acuerdo entre México y MERCOSUR. Vigente a partir del 28 de mayo de 2004. Vigente a partir del 15 de julio 2004.

Fecha de publicación en el Diario Oficial. 29 de noviembre de 2002 y 31 de diciembre de 2002. 24 de febrero de 2004 y 27 de marzo de 2004. 14 de julio de 2004

México – Argentina. No. 6 ACE 6.

El ACE 6 tiene entre sus objetivos intensificar y diversificar el comercio recíproco, contiene preferencias arancelarias para productos de distintos sectores. El acuerdo incluye un Régimen de Solución de Controversias, que entró en vigor el 21 de junio de 2004.

Vigencia. Hasta que sea sustituido por un acuerdo entre México y MERCOSUR.

Fecha de publicación en el Diario Oficial. 19 de abril de 1999; 1° de junio de 2004, 4 de julio de 2001. y 4 de mayo de 2004.

México – Brasil. ACE 53.

El ACE 53 tiene entre sus objetivos impulsar el desarrollo de las corrientes de comercio y establece normas y disciplinas para regular las relaciones económicas y comerciales recíprocas.

Primer Protocolo Adicional que contiene el Régimen de Solución de Controversias del ACE 53.

Segundo Protocolo Adicional sobre el formato de certificado de origen cuando las preferencias estén sujetas a cupos.

Vigencia. A partir del 2 de mayo de 2004 y hasta que sea sustituido por un acuerdo entre México y MERCOSUR.

Fecha de publicación en el Diario Oficial. 31 de diciembre de 2002, 2 de abril de 2003. 10 de febrero de 2004. 2 de mayo de 2003.

México – Perú. ACE 8.

El ACE 8 tiene entre sus objetivos intensificar las relaciones económicas y comerciales y comprende preferencias arancelarias para la importación de un limitado número de productos, de diversos sectores. Actualmente se ha incorporado al Acuerdo un Régimen de Solución de Controversias y requisitos específicos de origen para las computadoras, mismos que entraron en vigencia a partir 17 de mayo de 2004.

Vigencia. 31 de diciembre de 2005.

Fecha de publicación en el Diario Oficial. 3 de septiembre de 2002, 31 de diciembre de 2002, 31 de diciembre de 2003, 24 de septiembre de 2002, 31 de diciembre de 2003, 23 de enero de 2004, 22 de abril de 2004 y 17 de mayo de 2004.

México – Cuba. ACE 51.

A partir de 1999 Cuba es miembro de ALADI y como resultado de ello, el acuerdo de alcance parcial que México tenía suscrito con ese país, al amparo del artículo 25 del Tratado de Montevideo 1980, fue adecuado para suscribir el ACE 51 que tiene entre sus objetivos fortalecer y dinamizar las corrientes de comercio entre las Partes.

Vigencia. Indefinida.

Fecha de publicación en el Diario Oficial. 13 de febrero de 2001, 20 de septiembre de 2001, 24 de octubre de 2001, 10 de julio de 2002, 4 de octubre de 2002 y 4 de noviembre de 2002.

1.5.3 Acuerdos de Alcance Parcial.

Con base en el artículo 25 del Tratado de Montevideo 1980, que autoriza a los países miembros de ALADI para celebrar Acuerdos de Alcance Parcial con otros países latinoamericanos, siempre y cuando las concesiones que se otorguen se extiendan a los países de menor desarrollo económico de la Asociación, México tiene un acuerdo de este tipo con Panamá. En él, se otorgan concesiones arancelarias para un pequeño grupo de productos de interés de ese país, sin recibir compensación y con otros dos países.

México – Ecuador. AAP 29.

Bajo el AAP 29 México y Ecuador se otorgan diversas preferencias arancelarias para un limitado número de productos. La última ampliación incorporó al acuerdo preferencias arancelarias para llantas y algunos productos químicos, que entraron en vigor a partir del 7 de febrero de 2003.

Vigencia, indefinida.

Fecha de publicación en el Diario Oficial. 18 de septiembre de 1998, 31 de diciembre de 2002 y 12 de febrero de 2003.

México – Paraguay. AAP 38.

Bajo el AAP 38 México otorga a Paraguay alrededor de 2000 preferencias arancelarias y recibe de ese país aproximadamente 760.

Vigencia, hasta que sea sustituido por un acuerdo entre México y Mercosur.

Fecha de publicación en el Diario Oficial. 17 de abril de 2000.

México – Panamá. AAP 14.

El AAP 14 fue suscrito al amparo del artículo 25 del Tratado de Montevideo 1980 y a través de este Acuerdo únicamente México otorga a Panamá, un total de 110 preferencias arancelarias de 73%, en promedio.

Vigencia, 23 de abril de 2007.

Fecha de publicación en el Diario Oficial. 23 de noviembre de 1998

1.5.4 Acuerdos para la Protección y Promoción Recíproca (APPRI'S)

Los APPRI's son tratados internacionales en materia de inversión extranjera directa (IED) que, sobre las bases de reciprocidad, son diseñados para el fomento y la protección jurídica de los flujos de capital destinados al sector productivo.

Estos instrumentos se reconocen como un elemento generador de confianza para los inversionistas extranjeros, ya que permiten el establecimiento de un clima favorable a la inversión. Los APPRI's se constituyen en un instrumento jurídico internacional que estimula la inversión productiva y, simultáneamente, promueve el desarrollo económico de nuestro país. Actualmente, se encuentran en vigor alrededor de 2,100 APPRI's en el mundo.

México ha continuado la negociación y firma de los mismos con la finalidad de mantener su posición como el segundo receptor de inversión extranjera directa entre los países en vías de desarrollo y el primero en Latinoamérica (durante el año 2001).

Las principales disciplinas que contienen los APPRI's son: Definición de Inversión, Promoción y Admisión, Ámbito de Aplicación, Tratamiento de las Inversiones, Expropiación, Transferencias, Solución de Controversias Inversionista – Estado y Estado y Disposiciones Finales.

De 1995 a la fecha, México ha suscrito 18 APPRI's con diversos países miembros de la Unión Europea (Alemania, Países Bajos, Austria, España, Unión Belgo-Luxemburguesa, Francia, Finlandia, Portugal, Italia, Dinamarca, Grecia y Suecia), además de Suiza, República Checa, Corea, Argentina, Uruguay y Cuba.

Todos los APPRI's suscritos por México han sido aprobados por el Senado de la República, con excepción de República Checa el cual se encuentra en proceso de aprobación. Actualmente, México tiene en vigor 17 APPRI's.

**CUADRO 2
ESTADO DE LOS APPRIS SUSCRITOS POR MÉXICO.**

País	Firma	Aprobación senado	Publicación en el D.O.F.
España	22/junio/1995	16/noviembre/1995	19/marzo/1997
Suiza	10/julio/1995	16/noviembre/1995	20/agosto/1998
Argentina	13/noviembre/1996	24/abril/1997	28/agosto/1998
Alemania	25/agosto/1998	14/diciembre/1998	20/marzo/2001
Países Bajos	13/mayo/1998	14/diciembre/1998	10/julio/2000
Austria	29/junio/1998	14/diciembre/1998	23/marzo/2001
Unión Belgo-Lux	27/agosto/1998	14/diciembre/1998	19/marzo/2003
Francia	12/noviembre/1998	17/abril/2000	30/noviembre/2000
Finlandia	22/febrero/1999	17/abril/2000	30/noviembre/2000
Uruguay	30/junio/1999	11/diciembre/1999	9/agosto/2002
Portugal	11/noviembre/1999	17/abril/2000	8/enero/2001
Italia	24/noviembre/1999	17/abril/2000	17/enero/2003
Dinamarca	13/abril/2000	28/abril/2000	30/noviembre/2000
Suecia	3/octubre/2000	3/abril/2001	27/julio/2001
Grecia	30/noviembre/2000	26/abril/2001	11/octubre/2002
Corea	14/noviembre/2000	16/abril/2002	9/agosto/2002
Cuba	30/mayo/2001	11/diciembre/2001	3/mayo/2002
Islandia*	Pendiente	Pendiente	Pendiente
República Checa	4/abril/2002	24/octubre/2002	25/marzo/2004
Australia*	Pendiente	Pendiente	Pendiente

El inicio de nuevas negociaciones se plantea tomando en cuenta aspectos de tipo cualitativo y cuantitativo de los países:

El **aspecto cualitativo** toma en cuenta la relevancia de cada país atendiendo a su situación geográfica en una región económica determinada, respecto de la cual México mantenga interés de carácter político, económico y/o comercial, tales como los países miembros del

Mercado Común del Cono Sur (Mercosur), los países miembros de la Unión Europea, los países de Europa del Este susceptibles de adherirse a la misma, los países de la Cuenca del Pacífico miembros de APEC, los países miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), así como los países miembros del Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

El **aspecto cuantitativo** toma en cuenta el monto de inversión de cada país, tanto en México como en otros países y, cuando ello sea posible, el monto estimado de inversión mexicana en el exterior. El objetivo es concluir APPRIs: 1) con países que, por su calidad de exportadores de capital o por su ubicación estratégica, sean inversionistas potenciales en México; 2) con aquellos que en la actualidad ya dirigen sus inversiones hacia nuestro país; y, 3) con los países en los que México coloca crecientemente sus inversiones.

CAPITULO II

ANTECEDENTES Y ESTRUCTURA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DEL GRUPO DE LOS TRES (MÉXICO, COLOMBIA Y VENEZUELA).

2.1 Antecedentes del Tratado de Libre Comercio del grupo de los Tres

Dicho tratado tiene como antecedentes inmediatos, por un lado al vínculo forjado entre Colombia y Venezuela dentro del Pacto Andino a partir del ingreso de Venezuela en 1973 y, por otro lado, la cooperación económica entre México y Venezuela. Esta última relación, aún antes de la confluencia de estos países en el Grupo Contadora (1984), se puso de manifiesto en acciones como las llevadas a cabo en 1980 mediante el Pacto de San José, cuando ambos países suscribieron un convenio para suministrar petróleo en condiciones preferenciales a los países centroamericanos.

El clima de cooperación económica entre Colombia, México y Venezuela, sin duda resultó estimulado por la acción concertada de estos tres países dentro del Grupo Contadora, que intentó mediar, junto a Panamá, en los conflictos centroamericanos generados por la reacción de Estados Unidos de América frente a los movimientos de insurgencia interna en varios de los países centroamericanos.

El Grupo Contadora, junto al llamado Grupo de Apoyo (Argentina, Brasil, Perú y Uruguay), trabajó para imponer un arreglo negociado que asegurara niveles adecuados de desarrollo económico y social en la región. A su vez, el vínculo entre Colombia, México y Venezuela, forjado en este emprendimiento, tuvo una expresión significativa en la reunión de Puerto Ordaz, Venezuela, en marzo de 1989.

Pero el proyecto de integración comenzó a plasmarse concretamente entre septiembre de 1990 y febrero de 1993, cuando los Presidentes César Gaviria (Colombia), Carlos Salinas de Gortari (México) y Carlos Andrés Pérez (Venezuela), celebraron ocho reuniones con el objeto de formalizar un acuerdo de libre comercio.

En dicho marco, las relaciones entre Colombia y Venezuela se atienen al acuerdo bilateral preexistente desde 1992, en virtud de lo dispuesto por los países del Pacto Andino (hoy Comunidad Andina de Naciones) en el Acta de Barahona (1991).

Se fija una zona de libre comercio entre Colombia, México y Venezuela cuyas negociaciones formales habían comenzado en 1990, con reuniones presidenciales y la instalación en Puerto Vallarta de un Grupo de Trabajo de Alto Nivel de Comercio, en noviembre de ese mismo año.

El Tratado entró en vigencia una vez ratificado por Colombia, México (ambos países el 31 de diciembre de 1994) y Venezuela (29 de diciembre de 1994). Los presidentes de México Lic. Carlos Salinas de Gortari; de Colombia Lic. Cesar Gaviria Trujillo y de Venezuela Dr. Rafael Caldera se reunieron el día 13 de junio de 1994 en la Ciudad de Cartagena de Indias, Colombia para la Firma del Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres que entró en vigor a partir del primero de enero de 1995.

Es una zona de libre comercio estructuralmente semejante por su complejidad y la diversificación de previsiones, a la instituida por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Este Tratado ha sido protocolizado en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), como acuerdo de alcance parcial de complementación económica número 33.

El Tratado del G-3 representa un mercado de más 180 millones de compradores potenciales. En él se establecen reglas claras y permanentes para el intercambio comercial, permitiendo de esta forma más comercio e inversión; nuevas oportunidades de empleo, mejores niveles de vida.

2.2 Estructura del Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres

De conformidad con el GATT y con el carácter de Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica de acuerdo con lo dispuesto en el Tratado de Montevideo 1980 y en la Resolución 2 del Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores de las partes contratantes de ese tratado.

Queda estructurado de la siguiente forma:

- **Disposiciones Iniciales (objetivos)**
- **Trato nacional y acceso de bienes al mercado**
- **Sector automotor**
- **Sector agropecuario y medidas fitosanitarias y Zoosanitarias**
- **Reglas de origen**
- **Procedimientos aduanales**
- **Salvaguardias**
- **Prácticas desleales de comercio internacional**
- **Principios generales sobre el comercio de servicios**
- **Telecomunicaciones**
- **Servicios financieros**
- **Entrada temporal de personas de negocios**
- **Normas técnicas**
- **Compras del sector público**
- **Política en materia de empresas del Estado**
- **Inversión**
- **Propiedad intelectual**
- **Solución de Controversias**
- **Administración del Tratado**
- **Transparencia**
- **Excepciones**

➤ **Disposiciones finales**

OBJETIVOS

El 12 de marzo de 1989, los integrantes del Grupo de los Tres firmaron un Plan de Acción en la ciudad de Guayana, Venezuela, en el que se establecieron como los objetivos esenciales del mecanismo la realización de esfuerzos dirigidos a la integración económica, por ramas de actividades específicas, en lo bilateral y conforme las condiciones lo permitan en lo trilateral, en el contexto de las tareas conjuntas para la integración de América Latina; y la consolidación con mayor efectividad, en la cooperación económica, cultural, científica y técnica de los tres países hacia Centroamérica y el Caribe.

- Adoptar un acuerdo amplio de liberalización comercial trilateral;
- Impulsar la cooperación en todos los ámbitos entre los tres países, así como la concertación política;
- Ampliar la cooperación y complementación económica sectorial;
- Incrementar la cooperación económica, cultural, científica y técnica de los tres países hacia Centroamérica y el Caribe, con el fin de fortalecer el desarrollo de ambas regiones.

En 1990, los Gobiernos de los tres países decidieron adicionar al Grupo el objetivo de propiciar el diálogo la consulta y la concertación política entre los tres países para encontrar soluciones a problemas comunes.

Los objetivos de este Tratado, desarrollados de manera específica a través de sus principios y reglas, incluidos los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia, son los siguientes:

- Estimular la expansión y diversificación del comercio entre las Partes;
- Eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y de servicios entre las Partes;
- Promover condiciones de competencia leal en el comercio entre las Partes;
- Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes; Proteger y hacer valer los derechos de propiedad intelectual; Establecer lineamientos para la ulterior cooperación entre las Partes, así como en el ámbito regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado;
- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias;
- Propiciar relaciones equitativas entre las Partes reconociendo los tratamientos diferenciales en razón de las categorías de países establecidas en la ALADI;

Contenido y Alcance del Tratado del TLC G-3

El TLC G-3, regula el comercio de bienes, de servicios e inversiones. Además de establecer normas que regulan la importación y exportación de mercancías, consagra principios para la prestación de servicios por parte de personas de los tres países e inversiones de los mismos, es decir, inversión extranjera.

Para garantizar condiciones favorables para la integración económica y la competencia sana, el Tratado contiene disposiciones sobre materias cómo reglas de origen, procedimientos aduaneros, salvaguardia y prácticas desleales de comercio.

De igual forma, contiene disposiciones en materia de compras de estado, propiedad intelectual y medidas de normalización. Adicionalmente, para dar certidumbre a los agentes económicos, el Tratado contiene un capítulo de Solución de Controversias.

Con el Tratado se busca aumentar el comercio y la inversión y crear amplias oportunidades que se traduzcan en una mejora en los niveles de vida en los tres países. El Grupo cuenta con una estructura sencilla. La [Secretaría Pro-Témpore \(SPT\)](#) tiene la responsabilidad de coordinar los trabajos y las acciones del Grupo. En un inicio, rotaba anualmente entre los tres países, sin embargo, los Presidentes en su encuentro celebrado en Cartagena de Indias, Colombia, el 16 de junio de 2000, convinieron en ampliar el ejercicio de la SPT a dos años, a fin de dar mayor oportunidad de que se cumplan los respectivos planes de trabajo y contribuir a su continuidad.

Con esta decisión, Venezuela ejerció la SPT de junio de 1999 a junio de 2001. Actualmente, México ejerce la SPT, responsabilidad que anteriormente había ocupado en tres ocasiones: 1990-1991; 1994-1995 y 1997-1998.

Para llevar a cabo sus objetivos, principalmente los relativos a impulsar el aprovechamiento del potencial de complementación económica y de cooperación entre los tres países, por mandato de los Presidentes de Colombia, México y Venezuela, se han constituido [Grupos de Alto Nivel \(GAN\)](#).

En el marco de una reunión de Ministros del Grupo, celebrada en México el 22 de noviembre de 1990 se establecieron los grupos de: Comercio, Ciencia y Tecnología, Energía, Telecomunicaciones, Transporte, Finanzas, Turismo, Cultura, Medio Ambiente, Pesca y Acuicultura y Cooperación con Centroamérica y el Caribe. En 1998, se coincidió en la conveniencia de fusionar los GAN de Transporte (Aéreo, Marítimo y Terrestre) en uno sólo, así como crear un GAN de Educación; asimismo, en el marco de la reunión Cumbre de Caracas (7 y 8 de abril de 2001), se creó un GAN para la prevención y atención de desastres y calamidades. Los trece Grupos de Alto Nivel representan las instancias básicas de trabajo del G-3.

TRATO NACIONAL Y ACCESO DE BIENES AL MERCADO

Forma de desgravación: -

Las disciplinas que se establecen en este capítulo garantizan un acceso real de los bienes al mercado de los tres países. Los países se comprometen a otorgarse Trato Nacional para los

bienes producidos por cada uno de ellos y se establece un programa de desgravación arancelaria de la siguiente manera:

- Desgravación inmediata (1º enero-1995)
- Desgravación a corto plazo (5 años)
- Desgravación a largo plazo (10 años)
- El inicio del proceso de desgravación se hará a partir de la Preferencia Arancelaria Regional (PAR) y del Acuerdo de Alcance Parcial (AAP)

Acceso a mercados:

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

SECTOR AUTOMOTOR

1. Se crea el Comité del Sector Automotriz, integrado por representantes de las Partes, El Comité estará asesorado por representantes del Sector Privado.
2. Corresponderá al Comité:
 - a) Presentar a la Comisión una propuesta sobre:
 - I. Un mecanismo de intercambio compensado que promueva el comercio.
 - II. Una metodología para la definición del origen de los bienes automotores.
 - III. Cualquier modificación al ámbito de aplicación de este capítulo.
 - IV. Cualquier aceleración en la reducción de impuestos de importación sobre bienes automotores.
 - b) Analizar la evolución del intercambio comercial en el sector automotor y proponer a la Comisión los mecanismos que conduzcan a un mejor desarrollo de este sector;
 - c) Analizar las políticas de la industria automotriz aplicadas por cada parte y hacer las recomendaciones pertinentes a la Comisión a efecto de lograr la eliminación de barreras al comercio y una mayor complementación económica de este sector.
 - d) Velar por el cumplimiento de las disposiciones acordadas y hacer las recomendaciones que considere pertinentes la Comisión.

Eliminación de impuestos de importación:

1. Cada Parte eliminará sus impuestos de importación sobre camiones y tractocamiones de más de 15 toneladas de peso bruto vehicular y sobre autobuses integrales originarios de una Parte y:
 - a) Podrá mantener las tasas o tarifas arancelarias base establecidas en el Acuerdo durante los años siguientes a la entrada de este Tratado; y
 - b) Los eliminará en once reducciones anuales a partir del primero de enero de 1997, para quedar completamente eliminadas a partir del primero de enero de 2007.
2. Cada Parte eliminará sus impuestos de importación sobre los bienes automotores originarios de las otras Partes no comprendidos en el párrafo 1, no antes del primero de enero de 1997, conforme a lo siguiente:
 - a) Si la Comisión llega a un acuerdo, las Partes eliminarán las tasas o tarifas arancelarias base establecidas en etapas anuales iguales a partir de la fecha que determine la Comisión, de tal forma que esas tasas o tarifas arancelarias base estén completamente eliminadas el primero de enero de 2007; o
 - b) Si la Comisión no llega a un acuerdo respecto a lo establecido, las partes podrán mantener las tasas o tarifas arancelarias base establecidas, pero las eliminarán completamente el primero de enero de 2007, a menos que las Partes acuerden un plazo mayor.

Bienes automotores usados:

Las partes podrán adoptar o mantener prohibiciones o restricciones a la importación de vehículos automotores usados y otros bienes automotores usados, reconstruidos o refaccionados. Esos bienes están excluidos del Programa de Desgravación.

Extensión de la PAR:

En caso de que una parte otorgue la PAR (Preferencia Arancelaria Regional) a un país no Parte la extenderá a las demás Partes en las mismas condiciones de acceso.

AGRICULTURA Y MEDIDAS SANITARIAS

Se acordó un esquema general de desgravación a 10 años, sin embargo se incluye una lista de excepciones temporales para cada país, que será revisada anualmente.

Durante los primeros 10 años, se aplicará una salvaguarda especial tipo arancel-cuota entre México y Venezuela para: pepinos, pepinillos, pimientos, ajos frescos, aguacate y naranjas frescas o secas, mangos y guayabas, preparaciones para sopas, cerveza, ron y harinas de carne.

Se crea el Comité de Comercio Agropecuario integrado por representantes de cada parte. El Comité se reunirá al menos una vez el año y cuando así lo acuerde. Será el encargado de revisar la operación de este capítulo y de establecer un foro para que las partes consulten sobre aspectos relacionados al sector agropecuario.

Los subsidios a la exportación quedan prohibidos al concluir la desgravación de los bienes agropecuarios incluidos en el mismo Tratado. Asimismo, se recordó la existencia de apoyos internos que pueden distorsionar el comercio y afectar la producción, por lo tanto se contempló que las partes deben esforzarse para que éstos mecanismos tengan efectos mínimos o inexistentes sobre el comercio o la producción y que se encuentren exceptuados de cualquier compromiso de reducción de apoyos internos que pudieran ser negociados conforme al GATT.

México, Colombia y Venezuela crean un Comité de Análisis Azucarero, que buscará definir un acuerdo entre los tres países respecto al comercio de azúcar, a más tardar 6 meses después de la entrada en vigor de éste tratado. Las partes acordaron incluir un grupo de productos para un programa de desgravación a 15 años, cuya inclusión permanente dependerá de que se llegue a un arreglo en el seno de dicho Comité.

En caso de no llegar a dicho arreglo, este grupo de productos pasaría al listado de exclusiones temporales. En caso de presentarse faltantes en el mercado mexicano, se establecerá una cuota que se distribuirá entre Colombia, Venezuela y Centroamérica, sin perjuicio de los compromisos que México tiene con terceros países en otros Acuerdos Comerciales, TLC, GATT y otros.

MEDIDAS FITOZOOSANITARIAS

Los países signatarios pueden aplicar medidas tendientes a la protección de la vida y salud humana, animal y sanidad vegetal en su territorio. Estas medidas no podrán discriminar, obstaculizar y encubrir restricciones al comercio entre las partes.

México, Colombia y Venezuela acuerdan el uso de Normas Internacionales como una base para la elaboración, adopción y aplicación de las medidas.

Crean un Comité para promover la cooperación técnica, contribuir al mejoramiento de las condiciones fitozoosanitarias entre los tres países y emitir recomendaciones expeditas a problemas específicos.

REGLAS DE ORIGEN

Para asegurar que los beneficios del Tratado permanezcan en la región evitando la triangulación, la eliminación de aranceles se aplicará a:

1. Bienes producidos en su totalidad en la región.
2. Bienes cuyos materiales cumplan con un cambio arancelario y/o,
3. Bienes que cumplan con un requisito contenido regional.

La reglas de origen constituyen un elemento fundamental para garantizar que no se estén extendiendo las preferencias comerciales a países que estén fuera del tratado. Se definen los criterios para considerar un bien como originario, se define formula del calculo de valor del

contenido regional y se precisan ciertos parámetros para determinar el valor de los materiales intermedios, la acumulación de origen y se establecen las disciplinas de Minimis entre otros.

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

Para las Reglas Específicas de Origen de los sectores químico y plástico, textil, cobre y aluminio, se establece un Comité de Integración Regional de Insumos (CIRI), que estudiará los precios, producción y abastecimiento oportuno en la subregión, para determinar la Regla de Origen, en especial de Contenido Regional.

Se crea un Grupo de Trabajo de Reglas de Origen para asegurar la efectiva implementación y administración de este capítulo.

PROCEDIMIENTOS ADUANALES

En ésta capítulo se regula la certificación y verificación del origen de las mercancías.

La certificación de origen es responsabilidad del exportador y la autoridad del país exportador validará el certificado. Asimismo, se faculta a la autoridad del país importador para verificar el cumplimiento del origen.

Se establece un Grupo de Trabajo de Procedimientos Aduanales para la interpretación, aplicación y administración de este capítulo: asuntos de clasificación arancelaria y valoración, relacionados con las determinaciones de origen; procedimientos para solicitud, aprobación, modificación, revocación y aplicación de los criterios anticipados, y revisión de los certificados de origen.

SALVAGUARDAS

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.

Se define un procedimiento claro de compensación para evitar el uso injustificado de la salvaguarda con fines proteccionistas.

Se creó una cláusula de salvaguarda para los servicios financieros e inversión.

Se preserva el derecho de adoptar éstas medidas de emergencia al amparo del artículo XIX del GATT.

PRÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO

En el contexto Internacional son consideradas como Prácticas Desleales las siguientes situaciones:

- 1) **Subsidios a la exportación:** Es el beneficio económico concedido por un gobierno a sus productores o exportadores para la venta al exterior de sus bienes o servicios.
- 2) **Dumping:** Es la venta de un producto en un mercado extranjero a un precio menor al que se vende internamente. Este es una práctica comercial injusta, que perjudica a los productores de artículos semejantes de otros países.

México, Colombia y Venezuela buscan promover la competencia y el comercio leal, por ello, se comprometieron a no otorgar a partir de la vigencia del Acuerdo, subsidios a las exportaciones de bienes industriales destinados a los mercados de las otras Partes.

Los tres países tienen el derecho de aplicar cuotas compensatorias a bienes que hayan recibido subsidios para su exportación o en condiciones de dumping.

Además 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.

Finalmente el capítulo contiene disciplinas para desarrollar un procedimiento de solución de controversias.

NORMAS TÉCNICAS

México, Colombia y Venezuela incorporan 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 del Trato Nacional y no Discriminación, sin que constituyan barreras comerciales encubiertas y se buscará su convergencia hacia las Normas Internacionales.

Acordarán además disciplinas que hacen transparente el proceso de normalización en la región.

Harán compatibles las normas en el mayor grado posible, sin reducir el nivel de seguridad o de protección de la vida y salud humana, animal y vegetal, de su medio ambiente o de los consumidores. Para el control, manejo y aceptación de sustancias y residuos tóxicos o peligrosos, los países signatarios aplicarán las disposiciones, guías o recomendaciones de los Acuerdos Internacionales pertinentes.

Los países aplicarán los requisitos de etiquetado de los bienes y servicios, buscando desarrollar etiquetados comunes; para tal efecto trabajarán y formularán recomendaciones sobre medidas de normalización.

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, y un Subcomité especializado que administrará compromisos especiales para proteger adecuadamente la salud y seguridad humana, animal y vegetal y nuestro medio ambiente.

POLÍTICA EN MATERIA DE EMPRESAS DEL ESTADO

Cada país se compromete a que sus empresas del Estado:

- Otorguen a los nacionales de los otros países un trato no discriminatorio en su territorio en la venta de bienes y en la presentación de servicios para operaciones comerciales similares.
- Actúen según consideraciones comerciales en la compra o venta del bien o servicio monopolizado en su territorio.
- No utilicen su posición monopólica para llevar a cabo prácticas contrarias a la competencia en los mercados competitivos.

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, prestamos, reinversiones y, en general, toda transferencia de recursos, así como al inversionista potencial.

Existen garantías jurídicas para el Trato Nacional, Trato de Nación más Favorecida, Libertad de Transferencias y Expropiación.

Se prevén disposiciones que prohíben los requisitos de desempeño, que estable un mecanismo de solución de controversias entre una Parte y el inversionistas, y un mecanismo de salvaguardia por trastornos en balanza de pagos.

PRINCIPIOS GENERALES SOBRE EL COMERCIO DE SERVICIOS

En este capítulo, se establecen disciplinas y normas para asegurar el libre comercio de servicios en la región.

Se hace referencia a la producción, distribución, comercialización, venta de servicios, acceso y el uso de sistemas de distribución y transporte, acceso y uso de redes y servicios públicos de telecomunicaciones, quedando excluidas las funciones gubernamentales, los servicios aéreos comerciales y los servicios financieros.

Los principios básicos son: trato no discriminatorio, trato de nación más favorecida y la no-obligatoriedad de establecimiento en el territorio del otro país como requisito para la operación de empresas prestadoras de servicios.

Servicios Profesionales:- Los países signatarios reconocen el proceso de otorgamiento y reconocimiento de certificados y licencias para el ejercicio profesional, a través del establecimiento de normas y criterios para tal fin. Después del segundo año de entrada en vigor el Tratado, se eliminarán los requisitos de nacionalidad y residencia permanente para el reconocimiento mutuo de certificados y licencias para el ejercicio profesional.

Servicios de Transporte:- Tienen aplicación al transporte marítimo; en cuanto el transporte aéreo tendrá mecanismos para la apertura de tipo bilateral. Habrá libre acceso a las cargas de cualquier naturaleza transportadas por vía marítima a través de los buques de bandera nacional, de los operadores, fletados o arrendados por sus empresas navieras, lo cual implica que la reserva de carga queda eliminada en los tres países.

TELECOMUNICACIONES

Se establecen principios para que se pueda acceder y hacer uso de las redes y servicios públicos de Telecomunicaciones.

Están incluidos los servicios de valor agregado, el uso de las redes y servicios públicos de transporte de telecomunicaciones. No se aplica el Acuerdo a la distribución por cable de programas de radio y televisión, ni con la prestación de servicios básicos de telecomunicaciones.

Los países se comprometen a garantizar que los servicios se conceden en condiciones razonables y no discriminatorias de acuerdo con las normas establecidas en cada país.

Se intercambiará la información tecnológica, en el desarrollo de los recursos humanos del sector y la instrumentación de programas de intercambio empresarial, académico y gubernamental.

Se permiten monopolios para proveer redes y servicios públicos de Telecomunicaciones.

SERVICIOS FINANCIEROS

México, Colombia y Venezuela se comprometieron a liberar progresiva y gradualmente toda restricción o reserva financiera con el propósito de hacer efectiva la complementación económica, empezando por permitir a los inversionistas de cualquiera de los tres países, establecer instituciones financieras mediante cualquiera de las modalidades de establecimiento, incluyendo la adquisición de acciones de las instituciones existentes, la apertura de sucursales y la constitución de nuevas instituciones, partiendo del principio de Trato Nacional.

Asimismo, Se estableció un Comité de Servicios Financieros que deberá reunirse al menos una vez al año, para evaluar el funcionamiento del Tratado respecto de los servicios financieros.

Cada país se reserva, el manejo de la política cambiaria.

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.

Se facilitará la entrada temporal de personas de negocios con base en el principio de reciprocidad y estableciendo criterios y procedimientos transparentes para el efecto. Se establecerán padrones de empresas que solicitaran la entrada temporal de las personas.

Se crea un Grupo de trabajo de Entrada Temporal para elaborar medidas que faciliten la Entrada Temporal de personas de negocios.

COMPRAS DEL SECTOR PÚBLICO

Se crea un mercado de compras gubernamentales de más de 20 mil millones de dólares anuales.

Se establecen los principios de Trato no Discriminatorio, así como de transparencia en los procedimientos de licitación y un recurso de revisión que permitirá a los proveedores inconformarse con respecto a procedimientos de licitación que afecten sus intereses.

Las disposiciones se aplicarán a contratos que superen el valor de las siguientes cantidades.

CUADRO 3
COMPRAS DEL SECTOR PÚBLICO
(Cifras en miles de dólares)

Sectores	Bienes y Servicios	Obra Pública
Gobierno Federal	50	6,500
Paraestatal	250	8,000

Se establecen reservas por 10 años a los compromisos de Trato Nacional y No Discriminación, que serán eliminadas gradualmente. México se reserva el derecho de no licitar 5% de sus compras anuales.

Se crea el Comité de la Micro, Pequeña y Mediana Industria, para promover oportunidades en compras del sector público para este tipo de industrias de la región.

Colombia y Venezuela se reservaron para la contratación de las empresas industriales y comerciales del estado y la posibilidad de dar mayor flexibilidad a las mismas, permitiéndoles realizar contratación directa.

No se aplicarán mas normas de compras gubernamentales cuando sea necesario proteger la moral, el orden o seguridad pública, la salud, la vida humana, animal o vegetal, la propiedad intelectual y los bienes y servicios de minusválidos, de instituciones de beneficencia o de trabajo penitenciario.

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.

Los países podrán establecer en su legislación interna protección, defensa adecuada y efectiva a los Derechos de Propiedad Intelectual y derechos de autor en las mismas condiciones que a los nacionales y se asegura que las medidas destinadas a defender esos derechos no se convertirán en obstáculos al comercio.

Los derechos de los artistas, intérpretes o ejecutantes serán los reconocidos de acuerdo con los tratados internacionales.

El derecho de uso exclusivo de la marca se adquirirá por el registro de la misma ante la respectiva oficina nacional competente, sin perjuicio de que cualquier Parte reconozca derechos previos, incluyendo aquellos sustentados sobre la base del uso, de acuerdo a su legislación. También se establecen disposiciones para marcas idénticas, notorias, denominaciones de origen y sectores industriales.

SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

Las controversias que se presenten podrán resolverse conforme a los procedimientos establecidos en el GATT o lo dispuesto en el Acuerdo del G-3.

Antes del inicio de cualquier controversia las partes podrán solicitar por escrito a las otras la realización de consultas respecto de cualquier medida o asunto que pueda afectar el funcionamiento del Acuerdo.

En primer instancia se buscará acuerdo entre partes o en su defecto entrará a operar la Comisión del Acuerdo, en caso de no resolverse pasará a las instancias del Tribunal Arbitral El Tribunal Arbitral se integrará por 5 miembros elegidos por selección cruzada y su decisión final es obligatoria.

Si la parte demandada no llegara a cumplir con la decisión final del Tribunal, la parte reclamada podrá suspender beneficios equivalentes.

En caso de que algún país miembro decidiera renunciar al Acuerdo, continuara cumpliendo con sus obligaciones los 6 meses siguientes.

Administración del Tratado

Corresponderá a la Comisión: Velar por el cumplimiento y la correcta aplicación de las disposiciones de este Tratado, evaluar los resultados logrados en la aplicación de este Tratado, vigilar su desarrollo y recomendar a las Partes las modificaciones que estime conveniente e intervenir en las controversias en los términos establecidos en el capítulo XIX.

Supervisar la labor de todos los comités y grupos de trabajo establecidos en este Tratado los cuales reportarán a la Comisión; así como realizar un seguimiento de las prácticas y políticas

de precios en sectores específicos a efecto de detectar aquellos casos que pudieran ocasionar distorsiones en el comercio entre las Partes.

Recomendar a las Partes la adopción de las medidas necesarias para implementar sus decisiones y conocer de cualquier otro asunto que pudiese afectar el funcionamiento de este Tratado o que le sea atribuido por cualquier disposición del mismo.

Comités y Grupos de Trabajo

Los Comités y Grupos de Trabajo son los entes operativos del Tratado y quienes están encargados de asegurar la correcta implementación del mismo.

Comités:

- Comité del Sector Automotor
- Comité de Comercio Agropecuario
- Comité de Medidas Fitosanitarias y Zoonositarias
- Comité de Análisis Azucarero
- Comité de Servicios Financieros
- Comité para Medidas de Normalización
- Comité de la Micro, Pequeña y Mediana Industria
- Comité de Compras
- Comité en Materia de Competencia
- Comité de Prácticas de Empresas del Estado

Subcomités

- Subcomité sobre Medidas de Normalización de Salud

Grupos de Trabajo:

- Grupo de Trabajo de Normas Técnicas y de Comercialización Agropecuarias
- Grupo de Trabajo de Reglas de Origen
- Grupo de Trabajo de Procedimientos Aduanales
- Grupo de Trabajo de Servicios Profesionales
- Grupo de Trabajo de Entrada Temporal

Transparencia

Cada Parte designará una dependencia u oficina como centro de información para facilitar la comunicación entre las Partes sobre cualquier asunto comprendido en este Tratado.

Cuando una Parte lo solicite, el centro de información de otra Parte indicará la dependencia o el funcionario responsable del asunto y prestará el apoyo que se requiera para facilitar la comunicación con la Parte solicitante.

2.3 Reuniones de las Comisiones Administradoras.

Comisión Administradora

La Comisión Administradora del Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres es el órgano responsable de dar seguimiento a los asuntos relativos al Tratado. Está formada por el Secretario de Economía de México y por los Ministros de Comercio Exterior de Colombia y Venezuela. Y es el Órgano máximo del tratado que debe velar por el cumplimiento de los compromisos, evaluar los resultados y recomendar a las partes las modificaciones que considere conveniente y reunirse una vez al año en sesión ordinaria.

-Primera Comisión, realizada en México el 26 de octubre de 1995

Temas tratados: Discusión de su reglamento, textos del código de conducta y las reglas modelo de procedimiento, revisión de los avances presentados por los Comités y Grupos de Trabajo, informe de las negociaciones sectoriales de servicios e inversión, creación de dos Comités adicionales (Comercio de Bienes y propiedad Intelectual con Decisión 4) y presentación del TLCG-3 ante la OMC.

Compromisos: Instalación formal del comité Automotor, quien puede convocar al sector privado en el ámbito de consulta; La Comisión solicito informe de actividades de los Comités y Grupos de Trabajo que ya se habían reunido por primera vez; El Comité de Comercio y el Grupo de Origen deben realizar los ajustes derivados del Sistema Armonizado con el fin de analizar la aceleración de la desgravación, tarea para antes de enero de 1996; en servicios y servicios financieros acordó prorrogar hasta marzo de 1996 la emisión de directrices de negociación sobre el tema.

-Segunda Comisión, realizada en Caracas el 13 de agosto de 1996

Temas tratados: Aprobó el texto del reglamento, reglas modelo de procedimiento y código de conducta (Decisiones 1, 9 y 10) revisión de las negociaciones en materia de servicios, servicios financieros e inversión entre Colombia y México, plazo de un año a Venezuela para adherirse al proceso de liberación; revisión de avances de los comités y Grupos de Trabajo; aprobó la prórroga (Decisión 8) de las negociaciones del sector automotor hasta julio de 1997. entre otros temas se discutieron casos puntuales de los tres países como certificado de inspección aplicado a Colombia, precios de referencia y precios mínimos oficiales, de Colombia y México.

Compromisos: El Comité de Comercio debía reunirse el 20 de agosto de 1996 para considerar los productos de aceleración de la desgravación, reunirse los demás comités y grupos de trabajo para que presenten propuestas en la Próxima Comisión el grupo de origen debía concluir los trabajos sobre el reglamento del CIRI, el grupo de servicios e inversión debía terminar sus labores a más tardar en agosto de 1996, en los temas puntuales los países se comprometieron a intercambiar información en la materia, teniendo en cuenta que no estaban afectando las importaciones en Colombia.

-Tercera Comisión realizada en Medellín el 4 de septiembre de 1997

Temas tratados: Revisión de las actividades de los Comités y Grupos de Trabajo; se instó a Venezuela para la adhesión al protocolo de servicios financieros adoptado por Colombia y México; se prorrogó para la terminación de las negociaciones de las reglas de origen de productos textiles entre México y Venezuela; se acordó el intercambio de las listas de árbitros y de las listas de productos para acelerar su desgravación, y se creó el Comité de Servicios e Inversión y el Grupo de trabajo para el establecimiento de un Sistema Universitario de Información.

Compromisos: La Comisión instruyó al Comité de bienes para que adelante los trabajos sobre la aceleración de la desgravación, analice las cifras de comercio y buscar conciliación por las diferencias, remisión de estadísticas al comité agropecuario tareas realizadas en 60 días. El grupo de origen debía culminar los trabajos de reglamento del CIRI a más tardar en abril de 1998. El comité automotor por parte de México debía presentar propuestas sobre la desgravación y comercio compensado. La comisión instruyó para que en dos meses se diera el intercambio de las listas de árbitros para culminar la instrumentación del procedimiento de solución de diferencias.

-Cuarta Comisión realizada en México el 28 de septiembre de 2001.

Temas tratados: Revisión de las actividades de los Comités y Grupo de trabajo que dieron lugar a la suscripción de varias decisiones de la Comisión. Así mismo La Comisión instruyó a los comités y grupos de trabajo para que en tres semanas establezcan compromisos de trabajo y se reúnan en el primer trimestre de 2002, Estos son el de conciliación de Estadísticas, Reglas de Origen, Procedimientos Aduaneros, Sector automotor, Compras de Estado, Micro, Pequeña y Mediana Industria, Servicios e Inversión, Entrada Temporal de Personas de Negocios, Servicios Profesionales, Servicios Financieros, Normas Técnicas y Medidas Fito y Zoonosanitarias.

Los tres Ministros realizaron un recuento de los acuerdos de los Presidentes en la reunión de abril de 2001 y reiteraron su compromiso de continuar realizando las acciones necesarias para darles cumplimiento a corto plazo. En este sentido, resaltaron el ofrecimiento de México para que las pequeñas y medianas empresas (PYMES) de Colombia y Venezuela hagan uso de una bodega en el Estado de México, con la finalidad de facilitar la distribución y comercialización de sus productos de exportación en las distintas regiones del país.

Lo anterior con la finalidad de promover en cada país centros de acopio que sirvan para propiciar una mayor participación de las PYMES en la complementación económica trilateral, ya que este sector es el que mayor difusión de los beneficios de los tratados realiza y también es el mayor generador de empleos.

Cabe destacar algunos de los acuerdos de los Ministros durante la reunión, referentes a la puesta en marcha de la segunda aceleración en la desgravación entre México y Venezuela, la adhesión de Venezuela al protocolo de servicios financieros entre México y Colombia, el retiro de la reserva de Colombia en materia de expropiación a la inversión, así como los acuerdos a los que llegaron México y Colombia para llevar a cabo la primera desaceleración en la desgravación arancelaria. Asimismo, en respuesta a los compromisos de la Cumbre del G-3 del mes de abril de 2001, la Comisión Administradora acordó la firma de la Decisión No. 30, mediante la cual se otorga una dispensa para que ciertos bienes textiles y del vestido

puedan utilizar insumos no originarios y gozar de las preferencias del Tratado. Dicha dispensa se basa en un dictamen emitido por el CIRI. Las Partes se congratularon por los beneficios que esta medida representa.

- **Quinta Comisión Administradora se planteo para agosto de 2005**, pero actualmente debido a los actuales problemas políticos que atraviesa Venezuela esto no ha podido llevarse a cabo y se espera confirmar una nueva fecha.

Subcomisión administradora

Fue creada por la Decisión Número 28 de la Comisión, en enero de 1999. Está integrada por los Viceministros de Comercio Exterior de los tres países y tiene las siguientes funciones: vigilar el cumplimiento e implementación de los compromisos establecidos en el Tratado, supervisar las labores de los comités, subcomités y grupos de trabajo, preparar y revisar expedientes técnicos necesarios para la toma de decisiones del tratado entre otras.

Compromisos derivados de Subcomisión administradora de marzo de 2001

1. - En acceso de bienes al mercado. El Comité de Comercio y el grupo de normas de origen debía reunirse antes de la Comisión de septiembre de 2001. el comité de bienes presentó las propuestas de desgravación que se plasmaron en las Decisiones 37 y 38 de la Comisión. En origen, Colombia manifestó la necesidad de revisar y modificar las normas de origen.
2. - Medidas Fito y Zoonitarias: se revisaron las tareas pendientes del Comité, casos puntuales.
3. - Sobre el reglamento del CIRI Colombia consultaría la posibilidad de prórroga.
4. - Las partes se comprometieron en Consultar y fijar el encuentro empresarial con motivo de la Comisión de septiembre de 2001.
5. - En valoración aduanera y precios estimados de México, Colombia manifestó que algunos precios de México son excesivamente caros.
6. - En compras al Sector Público, instruyó para que el Comité presente una evaluación del desarrollo de este capítulo.
7. - En el tema de solución de diferencias, Venezuela se compromete a entregar en mes y medio la lista de árbitros para que sea evaluada por Colombia y México y seleccionar los árbitros definitivos.

Compromisos derivados de la Subcomisión administradora del 19 al 22 de julio de 2004

Fueron muchos los avances logrados en el marco del TLC- G3, durante las reuniones de la Subcomisión Administradora el pasado año, celebradas en México (19 al 22 de Julio) y Bogotá (17 al 20 de Agosto). En dichas reuniones se revisaron las conclusiones de las reuniones técnicas y se acordó el Programa de Liberación y el Régimen de Origen para el Sector Automotor y Autopartes, en el cual fundamentalmente se negoció la extensión de la prórroga para iniciar la desgravación del Sector Automotriz. Así como ciertas Reglas

Específicas de Origen que impedían el disfrute de las concesiones arancelarias.

Resultados para los vehículos

Se acordó un programa de liberación de Colombia y Venezuela a favor de México y de México a favor de Colombia y Venezuela y quedó definido de la siguiente manera:

CUADRO 4
PROGRAMA DE LIBERACIÓN DE VEHÍCULOS

Año	Cupos		Arancel Intracupo		Arancel Extracupo	
	Col- Ven	México	Col-Ven	México	Col-Ven	México
2005	3,000	6,000	10%	7%	30%	30%
2006	4,000	7,000	8%	5%	25%	22,5%
2007	5,000	8,000	6%	3%	20%	15%
2008	6,000	9,000	4%	0%	15%	7.5%
2009	7,000	10,000	0%	0%	10%	0%
2010	8,000	Libre	0%	0%	10%	0%
2011	Libre	Libre	0%	0%	0%	0%

Fuente: Asociación Latinoamericana de Integración, Secretaría General.

El origen para los vehículos que quieran beneficiarse del Programa de Liberación Establecido, quedó definido basándose en el Valor de Contenido Regional (VCR), por vehículo, con los siguientes valores:

CUADRO 5
ORIGEN DE LOS VEHÍCULOS QUE SE BENEFICIAN DEL PROGRAMA

Categoría	VCR
Categoría 1	40%
Categoría 2 entre 4.5 y 8 toneladas	35%
Categoría 2, demás de 8 toneladas	50%

Fuente: Asociación Latinoamericana de Integración, Secretaría General.

Resultados para las Autopartes

El Programa de Liberación definido para las Autopartes comprende tres plazos:

1. Desgravación inmediata al 2005 (A).
2. Desgravación a cero arancel en el 2007 (B) y
3. Desgravación a cero arancel en el 2010 (C).

El Programa de Liberación para cada Autoparte en resumen totaliza las siguientes cantidades de subpartidas por cada plazo de Desgravación definido:

**CUADRO 6
PLAZOS DE DESGRAVACIÓN DE LAS SUBPARTIDAS**

Desgravación a cero arancel	Cantidad de subpartidas de autopartes
2005	267
2007	20
2010	110

Fuente: Asociación Latinoamericana de Integración, Secretaría General.

Resultados para Reglas Especificas de Origen.

Se culminó la revisión por parte de Venezuela de las adecuaciones a las reglas de origen por la Tercera Enmienda del Sistema Armonizado 2002. Se revisaron todas las propuestas de Colombia (15), México (45) y Venezuela (1) de modificación de algunas Reglas Especificas de Origen. Se aprobó la propuesta de Colombia para los plaguicidas y demás productos de la partida 3808; la propuesta de México para los televisores y la propuesta de Venezuela para las hojillas de afeitar.

Recientemente en Caracas en fecha 17 y 18 de mayo, se celebró reunión del Grupo Técnico de Reglas de Origen y procedimientos aduaneros donde se abordaron y acordaron diversos temas técnicos que facilitarían el comercio entre las partes.

Cabe destacar que el acuerdo alcanzado se implementó bajo la forma de un ACE en el Marco de la ALADI, cuya publicación por parte de Venezuela aún está en mora. No obstante, la modificación como tal al TLC-G3, se encuentra para la respectiva adecuación arancelaria y posterior aprobación y publicación por parte del Ministerio de Finanzas en el caso de Venezuela y para la discusión y aprobación en los senados colombiano y mexicano.

Primera Cumbre del Grupo de los Tres

En lo referente a las reuniones presidenciales la última se llevo a cabo el 7 y 8 de abril de 2001, en donde los Presidentes de Colombia, México y Venezuela, con el propósito de alcanzar el máximo aprovechamiento del potencial y de la experiencia del Grupo en materia de diálogo, consulta y concertación políticos; complementación económica; y cooperación orientada al desarrollo de los tres países, así como de la región centroamericana y caribeña, acordamos las siguientes acciones y medidas:

- Diálogo, Consulta y Concertación Política.

- Propiciar encuentros y canales de comunicación de distinto nivel que permitan mantener el diálogo de manera fluida y permanente.
- Intensificar las consultas y, cuando sea el caso, adoptar posiciones comunes en los temas que se consideren convenientes en el marco de las reuniones en foros y mecanismos multilaterales. Con tal propósito, nuestras Cancillerías harán lo conducente.
- Establecer mecanismos de consulta con otras organizaciones e instancias de integración, con miras a mantener un diálogo constructivo y examinar posibles espacios de cooperación mutua.
- Instruir a la Secretaría Pro-Témpore para que elabore el Proyecto del Fondo de ayuda al desarrollo social, el cual deberá estar finalizado para el momento del traspaso del ejercicio de dicha Secretaría.

Complementación Económica

- Dentro del área de comercio e inversión se pactaron los siguientes objetivos:
- Instruir a la Comisión Administradora del TLC a redoblar esfuerzos para materializar los compromisos de profundización del mismo, para ampliar el alcance de los beneficios que el acuerdo ofrece y para promover un mayor desarrollo e incorporación de los servicios financieros al financiamiento y capitalización del sector productivo de los tres países.
- Instruir a la Comisión Administradora a celebrar una reunión en un plazo de tres meses para atender los puntos de la Agenda comercial del relanzamiento del G-3 en esta Cumbre.
- En el marco de la Comisión se deberán revisar las normas de origen con miras a incrementar el comercio y la inversión entre nuestros países.
- Invitar a los sectores empresariales a que realicen encuentros trilaterales regulares e informen de sus resultados en las reuniones Presidenciales.
- Promover los flujos de inversión y las alianzas estratégicas con el propósito de fomentar el desarrollo tecnológico de las Pymes en los tres países.
- Fomentar la vinculación del G-3 con mecanismos de integración de otras áreas geográficas, para lo cual instruimos a la Secretaría Pro-Témpore a que elabore un mapa de oportunidades para la participación de los países del Grupo.
- Constatamos con satisfacción el crecimiento del comercio y las inversiones entre los tres países en los últimos cinco años y las claras perspectivas de incrementarse aún más, debido a la progresiva desgravación arancelaria prevista en el Tratado.

CAPITULO III

ANÁLISIS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DEL GRUPO DE LOS TRES (MÉXICO, COLOMBIA Y VENEZUELA).

3.1 Aspectos Económicos, Geográficos, Políticos y Sociales de los tres países.

Colombia

País sudamericano integrante del ALADI al igual que México y Venezuela es uno de los países que forman el Tratado de Libre Comercio del Grupo de los tres.



El nombre oficial es República de Colombia, capital Santa fe de Bogotá, principales ciudades, Calí, Medellín y Barranquilla, cuenta con una superficie de 1,138,914 Km² su división administrativa es de 32 departamentos y un distrito federal, su población estimada a el año de 2005 es de 46 millones de habitantes de los cuales el 76.6 por ciento es urbana y el 23.4 por ciento es rural, cuenta con una tasa anual de crecimiento de 1.49 por ciento.

Teniendo una tasa de natalidad de 20.82 por ciento con tan solo una tasa de mortalidad de 5.59 por ciento, la esperanza de vida de los colombianos es de 71 y 72 años, cuentan con una religión del 90 por ciento católica, y el 10 por ciento restante es de otro tipo, sus grupos étnicos son en una distribución de 58 por ciento mestizos, 20 por ciento blancos, 14 por ciento negros, 4 por ciento mezcla negro-amerindios, 3 por ciento amerindios mezclados y el 1 por ciento amerindios.

En lo que se refiere a su idioma oficial es el español su fiesta nacional se realiza el 20 de julio, teniendo un tipo de gobierno Democrático Representativo dividido en: Poder Ejecutivo, Legislativo y Judicial su actual presidente es Álvaro Uribe Vélez, su moneda oficial es el peso colombiano, el tipo de cambio por US\$1 en el 2004 es de \$ 2,628.61 teniendo una paridad del poder adquisitivo de 281.1 miles de millones, con una paridad del poder adquisitivo crecimiento verdadero de 3.6 por ciento, y una paridad de poder adquisitivo per cápita de 6,600 miles de millones de dólares.

La composición por sector es, Agricultura 13.4 por ciento, Industria 32.1 por ciento y Servicios 54.5 por ciento, de los cuales los principales productos agrícolas son el café, flores cortadas, plátanos, arroz tabaco, maíz, caña de azúcar, granos de cacao, gárgola, vehículos;

productos del bosque y camarón. En la industria son los textiles, transformación de los alimentos, aceite, ropa, calzado, bebidas, productos químicos, cemento; oro, carbón, y esmeraldas.

El producto Interno Bruto (PIB) para el 2004 de Colombia es de 97, 500 millones de dólares, su comercio total es de 33,228 millones de dólares, teniendo exportaciones totales de 16,483 millones de dólares e importaciones por 16,745 millones de dólares lo que deriva de un saldo de la Balanza comercial de -.262 millones de dólares, con una deuda externa de 37,985 millones de dólares.

La economía de Colombia ha estado en una tendencia de la recuperación durante los últimos dos años a pesar de un conflicto armado serio. La economía continúa mejorando gracias a los presupuestos de gobierno austeros, los esfuerzos enfocados de reducir y nivelar la deuda pública, es un foco exportador orientado del crecimiento. Los problemas económicos en curso para el presidente Uribe se extienden de reformar el sistema de la pensión a reducir el alto desempleo.¹

La nueva exploración es necesaria para compensar la producción petrolífera que declina. En el lado positivo, varias instituciones financieras internacionales han elogiado las reformas económicas introducidas por Uribe, que incluyen las medidas diseñadas para reducir el déficit público del sector por debajo de 2.5 por ciento del GDP. La política económica del gobierno y la estrategia democrática de la seguridad han engendrado un sentido cada vez mayor de la confianza en la economía, particularmente dentro del sector del negocio. Los precios del café se han recuperado de puntos bajos anteriores mientras que la industria colombiana del café persigue mayores cuotas de mercado en países desarrollados tales como los Estados Unidos.

¹ Información recopilada en www.cia.gov/publicaciones/

México

México perteneciente al Norte de América es el país de mayor importancia dentro del tratado por contar con una tecnología e Infraestructura más avanzada que los dos países de Sudamérica, su aspecto económico político y social es el siguiente:



Nombre oficial Estados Unidos Mexicanos y su capital es la Ciudad de México, teniendo como otras principales ciudades a la de Guadalajara, Monterrey, Puebla, León, Ciudad Juárez y Tijuana. Cuenta con una superficie de 1,972,550 km², su división administrativa es de 31 estados y un Distrito Federal, la población estimada para el año 2005 es de 106.2 millones de habitantes de los cuales el 77.2 por ciento es urbana y el 22.8 por ciento es rural, cuenta con una tasa anual de crecimiento del 1.17 por ciento.

Posee una tasa de natalidad de 21.01 por ciento y una de mortalidad de 4.73 por ciento, la esperanza de vida de los mexicanos es de 75.19 años, cuenta con una religión del 89 por ciento católicos, 6 por ciento protestante y 5 por ciento de otras, los grupos étnicos de este país son mestizos 60 por ciento amerindios o predominantemente amerindios (población indígena) 30 por ciento, blancos 9 por ciento, otros 1 por ciento.

Su idioma oficial es el español y su fiesta nacional se celebra el 16 de septiembre, cuenta con un tipo de gobierno de Republica Representativa (Poder Ejecutivo, Legislativo y Judicial), el actual Presidente de la Republica es Vicente Fox Quezada su moneda oficial es el peso mexicano, el tipo de cambio para el 2004 por US\$1 es de 11.82, su poder adquisitivo es de 1,006 trillones, teniendo una paridad del poder adquisitivo crecimiento verdadero de 4.1 por ciento, y una paridad del poder adquisitivo per-cápita de 9,800 miles de millones de dólares.

En el aspecto comercial su composición por sector es de agricultura 4 por ciento industria 27.2 por ciento y servicios 68.9 por ciento, sus principales productos agrícolas son; Maíz, trigo, soya, arroz, habas, algodón, café, fruta, tomates, carne de vaca, aves de corral, productos lácteos; productos de madera y los principales del sector industrial son; Alimentos y bebidas, tabaco, productos químicos, hierro y acero, petróleo, explotación minera, textiles, ropa, vehículos de motor, turismo.

El producto Interno Bruto (PIB) del 2004 fue de 574,514 millones de dólares, su comercio total fue de 386,503 millones de dólares, de las cuales sus exportaciones totales fueron de 189,200 millones de dólares, sus importaciones de 197,303 millones de dólares lo que deriva un saldo negativo de la balanza comercial de -8,102 millones de dólares y teniendo un adeuda externa de 137,105 millones de dólares.

En lo que se refiere a su economía México tiene una economía de libre mercado que incorporó recientemente durante el gobierno de Miguel de la Madrid Hurtado, contiene una mezcla de la industria y de la agricultura modernas y anticuadas, dominada cada vez más por el sector privado. Las administraciones recientes han ampliado la competición en puertos, ferrocarriles, telecomunicaciones, la producción eléctrica, la distribución del gas natural, y aeropuertos, pero la distribución de ingresos es altamente desigual. El comercio con los Estados Unidos de Norteamérica y Canadá se ha triplicado desde la puesta en práctica de NAFTA en 1994. México tiene 12 acuerdos de comercio con 40 países incluyendo, Guatemala, Honduras, El Salvador, el área de libre cambio europea, y Japón, poniendo más el de 90% de comercio según los términos de acuerdos del libre cambio. El gobierno reconoce la necesidad de aumentar la infraestructura, y modernizar el sistema fiscal y las leyes de trabajo, y de proporcionar incentivos para invertir en el sector de energía, pero el progreso es lento.²

² Información recopilada de www.aladi.org.

Venezuela

Venezuela es el que complementa a los países del grupo de los tres siendo el país más pequeño pero no menos importante.



El nombre oficial es República Bolivariana de Venezuela la capital es Caracas, sus principales ciudades son Maracaibo, Valencia y Maracay, tiene una superficie de 912,050 km², en cuanto a su división administrativa es de 23 estados, un Distrito Federal y dependencias federales, la población estimada al año 2005 es de 26.5 millones de personas, de las cuales el 88.8 por ciento es urbana y solo el 11.2 por ciento es rural, su tasa anual de crecimiento es de 1.4 por ciento.

Teniendo una tasa de natalidad de 18.91 por ciento por tan solo una tasa de mortalidad de 4.9 por ciento, la esperanza de vida de los venezolanos es de 74.31 años, cuentan con una religión del 96 por ciento católica, 2 por ciento protestante y el restante 2 por ciento es de otro tipo de religión, sus grupos étnicos son Españoles, Italianos, Portugueses, Árabes, Alemanes, Africanos e indígenas.

Su idioma oficial es el español su fiesta nacional se realiza el 5 de julio, teniendo un tipo de gobierno Republicano Presidencialista dividido en (Poder Ejecutivo, Legislativo y Judicial, ciudadano y Electoral), su actual presidente es Hugo Chávez Frías, su moneda oficial es el Bolívar, el tipo de cambio por US\$1 en el 2004 es de \$ 1,891.3 teniendo una paridad del poder adquisitivo de 145.2 miles de millones, con una paridad del poder adquisitivo crecimiento verdadero de 16.8 por ciento, y una paridad de poder adquisitivo per cápita de 5,800 miles de millones de dólares.

La composición por sector es; Agricultura 0.01 por ciento, Industria 46.5 por ciento y Servicios 53.4 por ciento, de los cuales los principales productos agrícolas son; Maíz, Zahína, caña de azúcar , arroz, plátanos, vehículos, café, carne de vaca, cerdo, leche, huevos; pescados. En el sector industrial son; Petróleo, mina de mineral de hierro, materiales de construcción, transformación de los alimentos, textiles, acero, aluminio, montaje del vehículo de motor.

El producto Interno Bruto (PIB) para el 2004 de Venezuela es de 120,500 millones de dólares, su comercio total es de 57,923 millones de dólares, teniendo exportaciones totales de 39,371 millones de dólares e importaciones por 18,552 millones de dólares lo que deriva de un saldo de la Balanza comercial de 20,819 millones de dólares, con una deuda externa de 37,752 millones de dólares.

Venezuela continúa siendo altamente dependiente en el sector del petróleo, la contabilidad genera una mitad del GDP, el alrededor 80 por ciento de ganancias de la exportación, y la mitad del excedente de los réditos de funcionamiento del gobierno. Una huelga nacional de dos meses, desastrosa del aceite a partir de diciembre de 2002 a febrero de 2003, hizo que hubiera una actividad económica temporalmente parada. A pesar de la inestabilidad doméstica continua, se recuperó fuertemente en 2004, ayudado por altos precios del petróleo. La inflación y el desempleo siguen siendo problemas fundamentales.³

³ Información recopilada en www.cia.gov/publicaciones/

3.2 Comercio entre México y Colombia

El comercio entre México y Colombia se ha incrementado en 194.9 por ciento del año 1994 al 2004, representando al cierre de este año un intercambio comercial de 1,259.7 millones de dólares, cifra que representa un crecimiento de 36.0 por ciento con respecto al comercio registrado entre los dos países en 2003.

Las exportaciones mexicanas a Colombia superaron los 624.1 millones de dólares en el 2004, lo que significó un incremento del 103.9 por ciento con respecto las exportaciones registradas en el año 1994 y 20.0 por ciento en relación con las contabilizadas en 2003, en ese mismo sentido, las compras mexicanas de productos colombianos sumaron 635.6 millones de dólares en el 2004, cifra 425.2 por ciento superior a las compras registradas en 1994 y 56.6 por ciento con relación a 2003.

Durante primeros siete meses de 2005, el comerció total creció 19.8 por ciento con respecto al mismo periodo del año anterior.

CUADRO No 7
COMERCIO BILATERAL MÉXICO - COLOMBIA
MILLONES DE DÓLARES

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Var. % 04/94	2004*	2005*	Var. % 05*/04*
Exportaciones de Mexico hacia Colombia	306.0	453.5	438.2	513.3	449.1	367.6	461.8	506.3	555.7	520.2	624.1	103.9	348.2	507.8	45.8
Importaciones de Mexico desde Colombia	121.0	97.5	97.0	124.2	151.3	220.4	273.4	344.4	352.4	405.7	635.6	425.2	344.1	384.8	11.8
Balanza Comercial	185.0	356.0	341.2	389.1	297.7	147.3	188.4	161.9	203.3	114.5	-11.5	n.a.	4.1	123.0	n.a.
Comercio Total	427.1	550.9	535.2	637.6	600.4	588.0	735.2	850.7	908.1	925.9	1,259.7	194.4	692.3	892.7	28.9

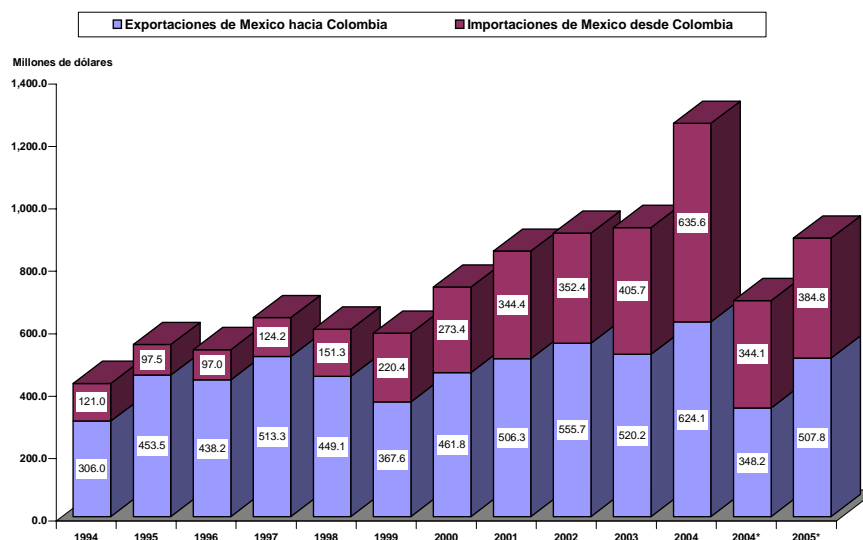
Fuente: Secretaría de Economía con datos del Banco de México

* Cifras disponibles al mes de julio

Nota: Los datos contienen cifras Definitivas, Temporales y de Maquila

n.a. No aplica

GRAFICA No 1
COMERCIO BILATERAL MÉXICO - COLOMBIA



Fuente Secretaría de Economía con datos del Banco de México

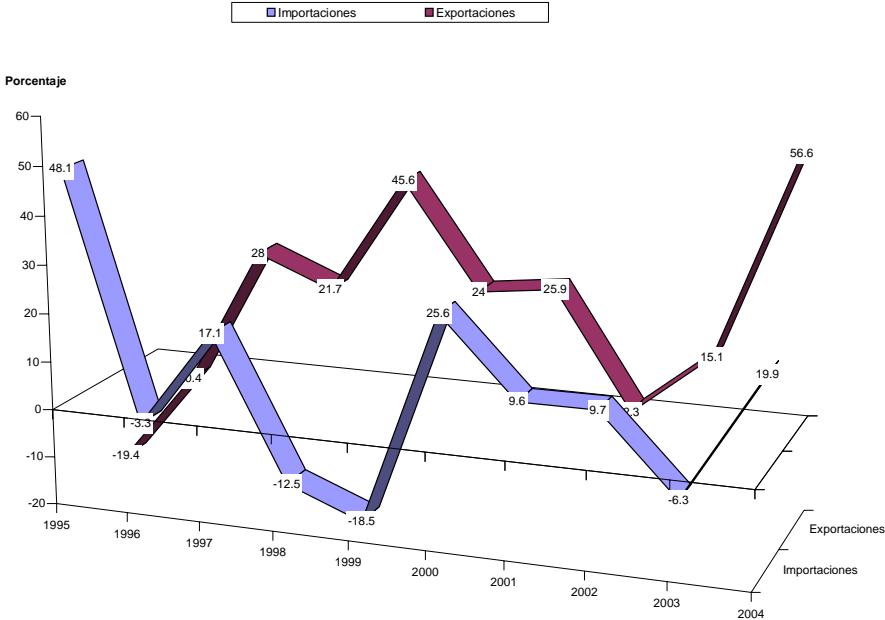
El crecimiento comercial anual ha tenido durante el transcurso de este periodo demasiados altibajos tomando el primer año de celebrado su crecimiento ascendió a 29 por ciento, sin incluir el año 2000 y 2004, los demás han tenido un balance negativo, Como se puede observar en la mayoría de los años las importaciones han tenido un crecimiento anual superior a las exportaciones.

**CUADRO No 8
CRECIMIENTO ANUAL
MÉXICO - COLOMBIA**

Año	Exportaciones%	Importaciones %	Comercio total %
1994	n.a	n.a	n.a
1995	48.1	-19.4	29
1996	-3.3	-0.4	-2.8
1997	17.1	28	19.1
1998	-12.5	21.7	-5.8
1999	-18.5	45.6	-2
2000	25.6	24	25
2001	9.6	25.9	15.7
2002	9.7	2.3	6.7
2003	-6.3	15.1	1.9
2004	19.9	56.6	36
2005	n.a	n.a	n.a

Fuente: Secretaria de Economía con datos del Banco de México

**GRAFICA No 2
CRECIMIENTO ANUAL
MÉXICO - COLOMBIA**



Desde la entrada en vigor del tratado hasta la fecha no ha variado en mucho la relación de los productos que mantenían mayor proporción de acuerdo a porcentaje entre los principales productos exportados hacia Colombia se encuentran los productos químicos, equipos para oficina y telecomunicaciones, productos de la industria del automóvil, otras maquinarias no

eléctricas, etc., mientras que los principales productos importados desde Colombia se

CUADRO No 9
PRODUCTOS EXPORTADOS DE MÉXICO HACIA COLOMBIA POR SECTOR
(MILES DE DÓLARES)

Descripción	1994		2004	
	Valor	%	Valor	%
T o t a l	306,011	100.0	624,119	100.0
Productos químicos	107,725	35.2	237,776	38.1
Equipo para oficina y telecomunicaciones	11,524	3.7	80,405	12.8
Productos de la industria del automóvil	72,696	23.7	61,798	9.9
Otras maquinarias no eléctrica	11,324	3.7	40,853	6.5
Otros bienes de consumo manufacturados	28,925	9.4	37,038	5.9
Maquinaria eléctrica y aparatos	9,545	3.1	35,016	5.6
Productos alimenticios	5,760	1.8	28,164	4.5
Otras semimanufacturas	10,907	3.5	27,561	4.4
Productos textiles	13,932	4.5	26,606	4.2
Metales no ferrosos	6,386	2.0	15,034	2.4
Materias primas	8,641	2.8	13,481	2.1
Hierro y acero	14,724	4.8	12,484	2.0
Maquinaria para la generación de energía	365	0.1	3,053	0.4
Menas y otros minerales	612	0.2	2,549	0.4
Otros equipos de transporte	2,341	0.7	987	0.1
Combustibles	153	0.0	794	0.1
Prendas de vestir	444	0.1	514	0.0

Fuente Secretaría de Economía con Datos del Banco de México

encuentran, combustibles, productos químicos, prendas de vestir, otros bienes de consumo manufacturado, etc., cabe destacar que los productos químicos que se exportan cuentan con un mayor nivel de complejidad que los provenientes de Colombia, así como los que requieren de una mayor tecnología.

CUADRO No 10
PRODUCTOS IMPORTADOS POR MÉXICO PROVENIENTES DE COLOMBIA POR SECTOR
(MILES DE DÓLARES)

Descripción	1994		2004	
	Valor	%	Valor	%
Total de las Importaciones	121,046	100.0	635,603	100.0
Combustibles	4,788	3.9	179,311	28.2
Productos químicos	21,713	17.9	108,973	17.1
Prendas de vestir	9,046	7.4	75,326	11.8
Otros bienes de consumo manufacturados	43,357	35.8	72,620	11.4
Otras semimanufacturas	14,048	11.6	67,736	10.6
Productos alimenticios	9,530	7.9	47,730	7.5
Productos textiles	6,190	5.1	32,494	5.1
Maquinaria eléctrica y aparatos	5,276	4.3	19,897	3.1
Otras maquinarias no eléctrica	2,103	1.7	10,952	1.7
Equipo para oficina y telecomunicaciones	887	0.7	7,561	1.1
Menas y otros minerales	2	0.0	3,341	0.5
Otros equipos de transporte	2,105	1.7	3,021	0.4
Metales no ferrosos	81	0.0	2,863	0.4
Materias primas	1,321	1.0	2,158	0.3
Hierro y acero	106	0.0	1,292	0.2
Productos de la industria del automóvil	314	0.2	231	0.0
Maquinaria para la generación de energía	114	0.0	79	0.0

Fuente Secretaría de Economía con Datos del Banco de México

3.2.1 Comercio entre México y Venezuela

El TLC G-3 ha beneficiado a ambos países en los últimos años, ya que desde su entrada en vigor, el comercio se ha incrementado en 222.6 por ciento del año 1994 al 2004, teniendo una tasa anual promedio de 16.61 por ciento representando al cierre de 2004 un intercambio comercial de 1,520.1 millones de dólares, cifra que representa un crecimiento de 69.8 por ciento con respecto al comercio registrado entre los dos países en 2003.

Las exportaciones mexicanas a Venezuela superaron los 610.3 millones de dólares en el 2004, lo que significó un incremento del 251.1 por ciento con respecto las exportaciones registradas en el año 1994 y 85.5 por ciento en relación con las contabilizadas en 2003, en ese mismo sentido, las compras mexicanas de productos venezolanos sumaron 909.8 millones de dólares en el 2004, cifra 205.9 por ciento superior a las compras registradas en 1994 y 60.7 por ciento con relación a 2003. Durante primeros siete meses de 2005, el comercio total creció 16.5 por ciento con respecto al mismo periodo del año anterior.

CUADRO No 11
COMERCIO BILATERAL MÉXICO - VENEZUELA
(MILLONES DE DÓLARES)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Var. % 04/94	2004*	2005*	Var. % 05*/04*
Exportaciones de México hacia Venezuela	173.8	379.6	423.6	675.0	546.1	436.2	519.5	697.5	586.4	329.0	610.3	251.1	294.2	499.0	69.6
Importaciones de México desde Venezuela	297.4	214.0	234.0	421.2	303.4	297.1	422.4	503.4	532.3	566.0	909.8	205.9	502.2	429.3	-14.5
Balanza Comercial	-123.6	165.6	189.6	253.8	242.6	139.1	97.1	194.0	54.1	-237.0	-299.4	n.a.	207.8	69.7	n.a.
Comercio Total	471.2	593.6	657.7	1,096.2	849.5	733.3	941.9	1,200.9	1,118.7	895.0	1,520.1	222.6	796.4	928.2	16.5

Fuente: Secretaría de Economía con datos del Banco de México

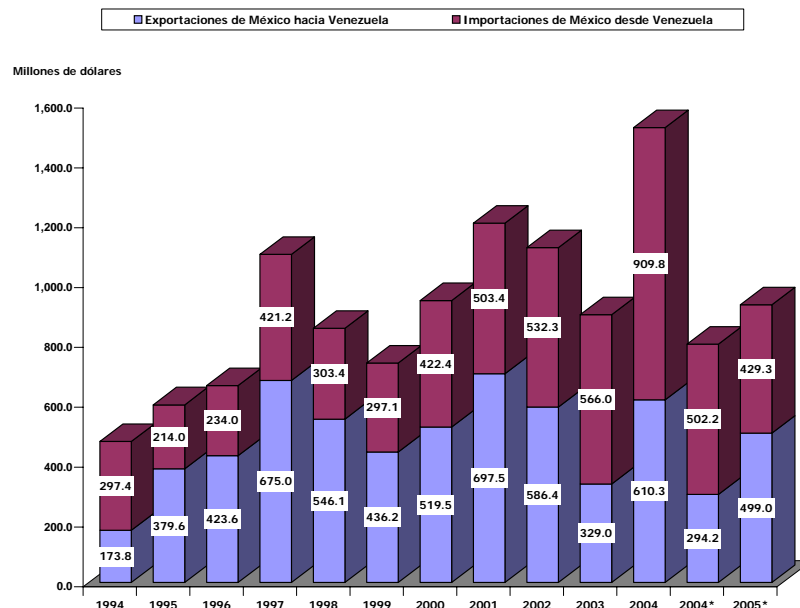
* Cifras disponibles al mes de julio

Nota: Los datos contienen cifras Definitivas, Temporales y de Maquila

n.a. No aplica

GRAFICA No 3
COMERCIO BILATERAL MÉXICO - VENEZUELA

México tiene un Comercio favorable con Venezuela ya que solo en el 2003 y 2004 obtuvo una balanza deficitaria, esto debido a los problemas políticos por los que atraviesa dicho país, teniendo en cuenta que su estabilidad económica no se encuentra en condiciones económicas propicias para exportar en la misma proporción, aunque en el 2004 logro recuperarse, debido a las nuevas políticas aplicadas por parte del Gobierno Bolivariano de Venezuela.



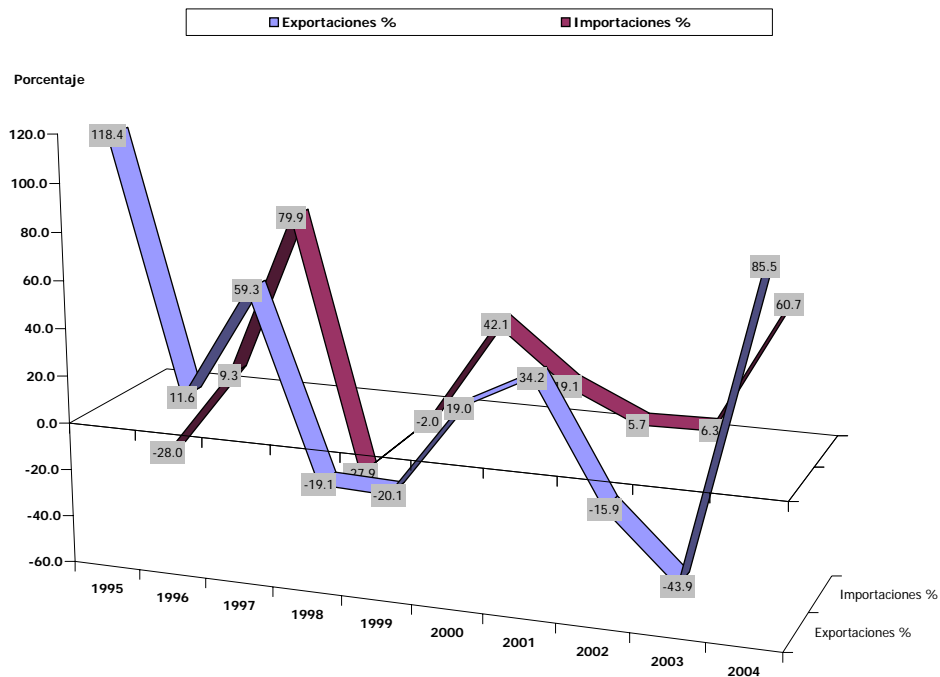
Fuente: Secretaría de Economía con datos del Banco de México

CUADRO No 12
CRECIMIENTO ANUAL
MÉXICO - VENEZUELA

Año	Exportaciones %	Importaciones %	Comercio total %
1994	n.a	n.a	n.a
1995	118.4	-28.0	25.9
1996	11.6	9.3	10.7
1997	59.3	79.9	66.6
1998	-19.1	-27.9	-22.5
1999	-20.1	-2.0	-13.6
2000	19.0	42.1	28.4
2001	34.2	19.1	27.5
2002	-15.9	5.7	-6.8
2003	-43.9	6.3	-19.9
2004	85.5	60.7	69.8
2005	n.a	n.a	n.a

Fuente: Secretaría de Economía con datos del Banco de México

GRAFICA No 4
CRECIMIENTO ANUAL
MÉXICO - VENEZUELA



Fuente: Secretaría de Economía con datos del Banco de México

México exportaba en 1994 la cantidad 173,791 mil dólares de los cuales 63,460 mil dólares pertenecían a los productos químicos equivalentes al 40 por ciento del total de las exportaciones, y en el año de 2004, la cifra era de 610,316 mil dólares de los cuales 247,644 mil dólares pertenecían de nuevo a los productos químicos equivalentes a 40.5 por ciento lo que significa que las exportaciones hacia Venezuela no han variado en importancia dentro de las necesidades de los venezolanos.

CUADRO No 13
PRODUCTOS EXPORTADOS DE MÉXICO HACIA VENEZUELA POR SECTOR
(MILES DE DÓLARES)

Descripción	1994		2004	
	Valor	%	Valor	%
T o t a l Exportaciones	173,791	100.0	610,316	100.0
Productos químicos	63,460	36.5	247,644	40.5
Productos de la industria del automóvil	5,552	3.2	58,957	9.6
Equipo para oficina y telecomunicaciones	13,578	7.8	54,718	8.9
Otras semimanufacturas	8,373	4.8	44,298	7.2
Productos alimenticios	8,435	4.8	42,577	6.9
Maquinaria eléctrica y aparatos	10,230	5.8	33,617	5.5
Otros bienes de consumo manufacturados	13,939	8.0	33,329	5.4
Otras maquinarias no eléctrica	13,157	7.5	31,876	5.2
Hierro y acero	18,108	10.4	21,113	3.4
Metales no ferrosos	8,861	5.1	19,501	3.2
Productos textiles	1,075	0.6	6,243	1.0
Materias primas	6,368	3.6	4,476	0.7
Menas y otros minerales	938	0.5	3,314	0.5
Combustibles	98	0.0	2,673	0.4
Maquinaria para la generación de energía	897	0.5	2,436	0.4
Otros equipos de transporte	319	0.1	1,772	0.2
Prendas de vestir	392	0.2	1,631	0.2

Fuente Secretaría de Economía con Datos del Banco de México

En lo que se refiere a los productos provenientes de Venezuela de los 297,415 mil dólares que se gastaba en la importación en 1994, 112,820 mil dólares (37.9 por ciento) se gastaban en adquirir Metales no Ferrosos, 66,100 mil dólares (22.2%) en Productos Químicos, 49,935 mil dólares (16.7 por ciento) en Hierro y Acero 31, 799 mil dólares (10.6 por ciento) en Combustibles lo que hacia suponer una buena negociación por el motivo que los combustible no representaban una gran cantidad pero para el 2004 la situación cambio drásticamente, teniendo en cuenta que se gastaba 909,760 mil dólares de los cuales 251,167 mil dólares (27.6 por ciento), se ocupaban en adquirir Combustibles, 228,532 mil dólares (25.1 por ciento), en Metales no Ferrosos, 180,453 mil dólares (19.8 por ciento), En Hierro y Acero, la dependencia pasa a ser de más de una curta parte del total de las exportaciones y esto no se había planteado al inicio de las negociaciones de dicho tratado.

CUADRO No 14
PRODUCTOS IMPORTADOS POR MÉXICO PROVENIENTES DE VENEZUELA POR SECTOR
(MILES DE DÓLARES)

Descripción	1994		2004	
	Valor	%	Valor	%
T o t a l de Importaciones	297,415	100.0	909,760	100.0
Combustibles	31,779	10.6	251,167	27.6
Metales no ferrosos	112,820	37.9	228,532	25.1
Hierro y acero	49,935	16.7	180,453	19.8
Otras semimanufacturas	12,917	4.3	69,373	7.6
Productos químicos	66,100	22.2	55,360	6.0
Productos alimenticios	5,371	1.8	30,620	3.3
Menas y otros minerales	20	0.0	28,386	3.1
Productos de la industria del automóvil	666	0.2	22,400	2.4
Maquinaria eléctrica y aparatos	402	0.1	10,408	1.1
Equipo para oficina y telecomunicaciones	2,773	0.9	8,804	0.9
Materias primas	168	0.0	8,539	0.9
Otros bienes de consumo manufacturados	7,330	2.4	6,160	0.6
Otras maquinarias no eléctrica	2,783	0.9	4,798	0.5
Otros equipos de transporte	4	0.0	2,329	0.2
Maquinaria para la generación de energía	1,018	0.3	1,694	0.1
Prendas de vestir	297	0.1	459	0.0
Productos textiles	3,023	1.0	268	0.0

Fuente Secretaría de Economía con Datos del Banco de México

3.2.2 Comercio entre Colombia y Venezuela

El comercio bilateral entre Colombia y Venezuela ha sido equilibrado. Entre los años 1994 y 2004 Venezuela obtuvo una balanza comercial positiva con Colombia durante cinco años (1994-1998) con un acumulado de 2,030 millones de dólares, por su parte Colombia registró valores igualmente positivos en seis años (1999-2004), con un saldo acumulado de \$2,446.2 millones de dólares.

CUADRO No 15
COMERCIO BILATERAL COLOMBIA - VENEZUELA
(MILLONES DE DÓLARES)

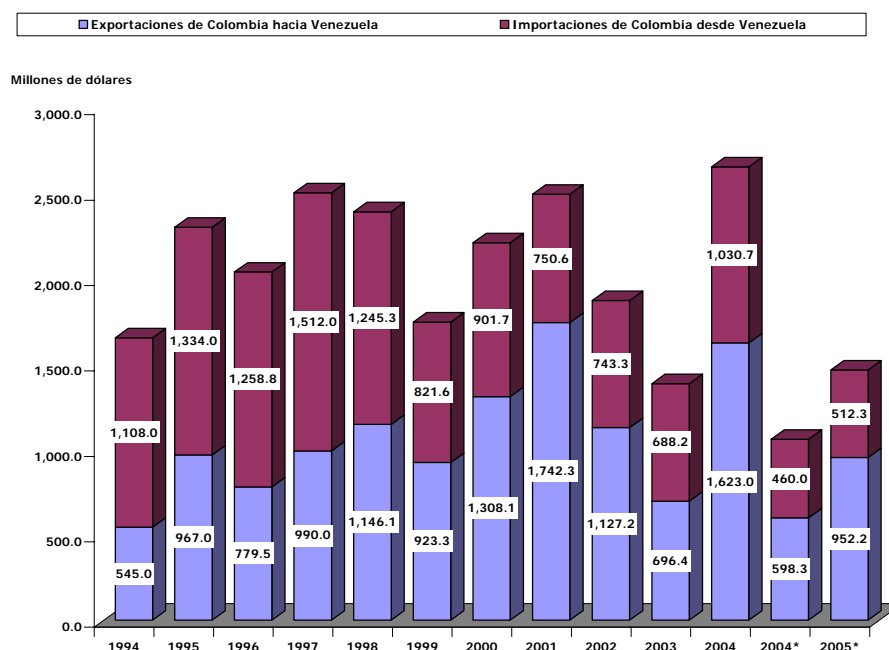
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Var. % 04/94	2004*	2005*	Var. % 05*/04*
Exportaciones de Colombia hacia Venezuela	545.0	967.0	779.5	990.0	1,146.1	923.3	1,308.1	1,742.3	1,127.2	696.4	1,623.0	197.8	598.3	952.2	59.1
Importaciones de Colombia desde Venezuela	1,108.0	1,334.0	1,258.8	1,512.0	1,245.3	821.6	901.7	750.6	743.3	688.2	1,030.7	-6.8	460.0	512.3	11.4
Balanza Comercial	-563.0	-367.0	-479.4	-522.0	-99.2	101.7	406.4	991.7	383.9	8.2	592.3	n.a.	138.3	439.9	n.a.
Comercio Total	1,653.0	2,301.0	2,038.3	2,502.0	2,391.4	1,744.9	2,209.8	2,492.9	1,870.5	1,384.7	2,653.7	60.5	1,058.3	1,465.3	38.4

Fuente: DANE-DIAN, Cálculos Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

* Cifras disponibles al mes de junio

La balanza comercial en los seis primeros meses del 2005 fue superavitaria para Colombia en 440 millones de dólares, más de tres veces superior que en el 2004, cuando fue de 138 millones de dólares. Las exportaciones de Colombia hacia Venezuela aumentaron un 59.2 por ciento al pasar de 598 millones de dólares en enero - junio del 2004 a 952.2 millones de dólares en el mismo período del 2005.

GRAFICA No 5 COMERCIO BILATERAL COLOMBIA - VENEZUELA



Fuente: DANE-DIAN, Cálculos Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Este crecimiento fue motivado por los aumentos en las ventas de los bienes no tradicionales, en especial la industria automotriz. Por su parte las importaciones CIF originarias de Venezuela pasaron de 460 millones de dólares en enero - junio de 2004 a 512.3 millones de dólares en el mismo periodo del 2005, para una variación positiva del 11.4 por ciento.⁴

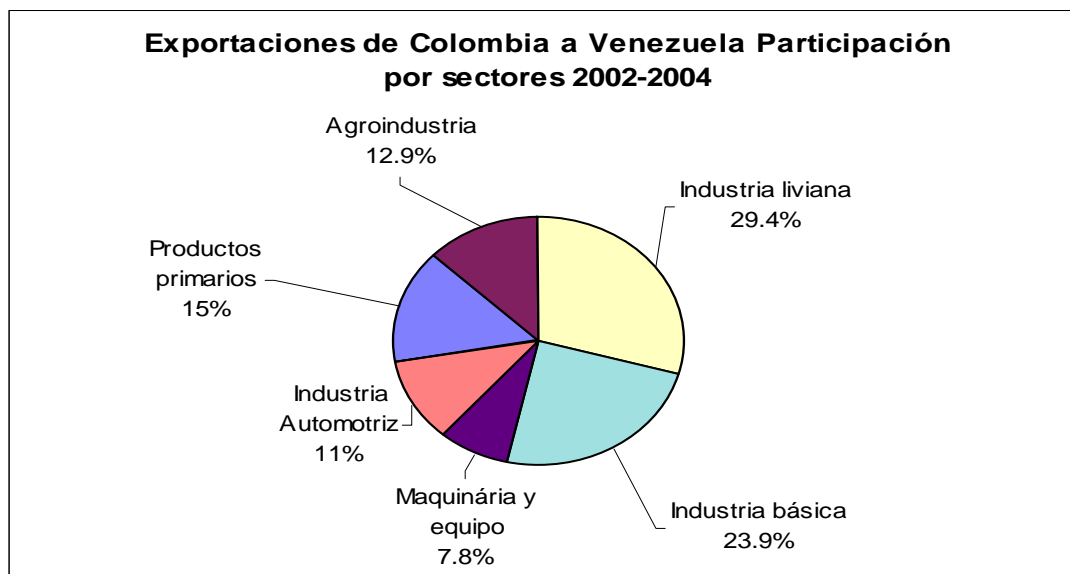
Hasta diciembre de 2004 se registró un superávit de la balanza comercial con Venezuela de 592.3 millones de dólares mientras que en el mismo período de 2003 se registró un superávit por 8.2 millones de dólares

Las ventas de Colombia hacia Venezuela en 2004 presentaron un crecimiento del 133.2 por ciento, al pasar de 696.1 millones de dólares exportados entre enero -diciembre del 2003 a 1,623 millones de dólares en el 2004. La principal contribución a la variación positiva obedeció básicamente a las mayores exportaciones de la industria automotriz, productos agropecuarios (animales vivos), química básica, agroindustria, maquinaria y equipo, textiles y confecciones.

En promedio 2002-2004, cerca del 85 por ciento de las ventas colombianas a Venezuela correspondieron a bienes industriales, en especial la química básica (15.1 por ciento), agroindustria (13 por ciento), principalmente lácteos, azúcar y confites, industria automotriz (11 por ciento) y confecciones (7.8 por ciento).

⁴ Los datos presentados de las Exportaciones de Colombia hacia Venezuela fueron proporcionados por la Consejería Comercial de México en Colombia.

GRAFICA No 6



Fuente: Dirección de Integración Económica, Ministerio de Comercio Industria y Turismo.

En general las exportaciones hacia Venezuela están altamente diversificadas. Las principales exportaciones en el año 2004 fueron vehículos, animales vivos de la especie bovina, azúcar, confites, plástico, medicamentos, confecciones, carne de bovino, preparaciones alimenticias, leche, libros y sostenes, entre otros.

Las importaciones de Colombia originarias de Venezuela se mantuvieron relativamente estables entre el año 2001 y el 2003, a pesar que en este último año se dio una disminución del 7.7 por ciento respecto al 2002.

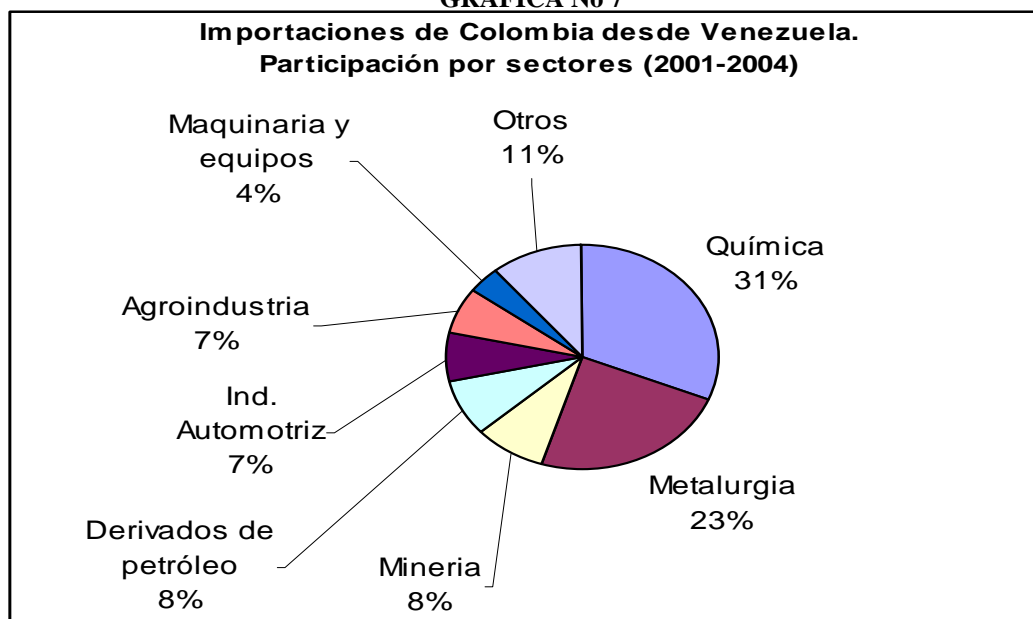
Para el año 2004 se presentó un repunte importante de las compras realizadas provenientes de Venezuela, equivalente a un crecimiento del 48.7 por ciento respecto al 2003, al pasar de 727 millones de dólares a 1,082 millones de dólares.

La principal contribución a la variación positiva de las compras desde Venezuela en el año 2004, provino de los sectores de la química básica y la metalurgia.

Finalmente, en promedio 2001-2004, Colombia le ha comprado a Venezuela principalmente bienes de la industria básica, y entre ellos los pertenecientes a la química básica (31 por ciento) y la metalurgia (23 por ciento), seguidos por los derivados del petróleo (8 por ciento), la industria automotriz (7 por ciento) y agroindustria (7 por ciento).⁵

⁵ Los datos proporcionados en las importaciones de Colombia provenientes de Venezuela fueron proporcionados por la Consejería Comercial de México en Colombia.

GRAFICA No 7



Fuente: Dirección de Integración Económica, Ministerio de Comercio Industria y Turismo.

Por producto, las principales importaciones en el 2004 fueron Laminado de Hierro y Acero, Propileno, Aluminio en Bruto sin Alear, entre otros.

CUADRO No 16
PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS DE COLOMBIA HACIA VENEZUELA
(MILES DE DÓLARES)

Descripción	2004	
	Valor	%
T o t a l de Exportaciones	1,623,000	100.0
Animales Vivos de la Especie Bovina.	159,377	9.9
Vehículos Con Motor de Embolso (Pistón).	154,342	9.6
Azucares en Bruto de Caña.	4,075	2.5
Vehículos Automóviles para el Transporte de Mercancías.	36,506	2.3
Bombones, Caramelos, Confites y Pastillas.	34,073	2.1
Camperos con Motor de Embolso (pistón).	31,127	1.9
Medicamentos para uso Humano.	29,933	1.9
Carne de Bovino Fresca o Refrigerada.	21,472	1.3
Leches y Natas (crema).	17,725	1.1
Tejidos de Punto de Fibras Sintéticas, Teñidos.	15,059	0.9
Resto de productos.	10,831	66.3

Fuente: Dirección de Integración Económica Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

CUADRO No 17
PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS POR COLOMBIA PROVENIENTES DE VENEZUELA
(MILES DE DÓLARES)

Descripción	2004	
	Valor	%
T o t a l de Importaciones	1,030,797	100.0
Laminados de Hierro y Acero.	229,782	22.3
Propileno.	111,251	10.8
Aluminio en Bruto sin Alear.	39,511	3.8
Gasoil.	37,158	3.6
Vehículos con Motor de Embolo (pistón).	30,760	3.0
Camperos con Motor de Embolo (pistón).	30,271	3.0
Dodelcilbenceno.	27,940	2.7
Aceites Base para Lubricantes.	21,405	2.1
Barras de Hierro o Acero.	21,404	2.1
Poliestíneros.	20,586	2.0
Resto de productos	460,729	44.7

Fuente: Dirección de Integración Económica Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

3.3 Inversión de Colombia en México

La inversión es otro punto fundamental del cual podemos cuantificar los resultados del tratado y darnos cuenta si los tres países han sabido aprovechar esta vía importante. Al mes de junio de 2005 se contaba con el registro de 500 sociedades con participación colombiana en su capital social, esto es, el 1.5 por ciento del total de sociedades con inversión extranjera directa (IED) registradas en México (33,076). Las empresas con inversión colombiana se dedican principalmente a las actividades del sector comercio (43.8 por ciento del total), servicios (29.6 por ciento) y la industria manufacturera (21.0 por ciento); y se localizan en mayor medida en el Distrito Federal, el Estado de México, Jalisco, Quintana Roo y Morelos.

Entre enero de 1999 y junio de 2005, las empresas con capital colombiano realizaron inversiones por 79.1 millones de dólares (md), cantidad que representa el 20.4 por ciento de la inversión aportada por los países de la ALADI (387.7 md). Con ello, Colombia ocupó la segunda posición entre los países de la ALADI que en ese lapso materializaron inversiones en México.

CUADRO No 18

DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EMPRESAS CON INVERSIÓN COLOMBIANA */

Sectores	Empresas Núm.	Participación %
Agropecuario	7	1.4
Minería y extracción	2	0.4
Industria manufacturera	105	21.0
Electricidad y agua	0	0.0
Construcción	14	2.8
Comercio	219	43.8
Transportes y comunicaciones	5	1.0
Servicios financieros	24	4.8
Otros servicios ^{1/}	124	24.8
TOTAL	500	100.0

*/ Al mes de junio de 2005.

1/ Servicios comunales y sociales; hoteles y restaurantes; profesionales, técnicos y personales. Incluye los servicios a la agricultura, ganadería, construcción, transportes, financieros y comercio.

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

La inversión colombiana materializada desde 1994 ha tenido altibajos, los únicos dos años rescatables han sido el año 2000, ya que en dicho año la inversión en el comercio de productos no alimenticios, bebidas y tabacos al por mayor fue de 10,204.4 mil dólares y en el préstamo de servicios profesionales, técnicos y especializados 5,151.7 mil dólares, lo que represento el 74.8 por ciento del total de la inversión, y en el año 2004 donde nuevamente el comercio de productos no alimenticios bebidas y tabacos al por mayor abarco el 65.6 por ciento del total de la inversión de ese año.⁶

La inversión colombiana acumulada a partir de 1994 asciende a 90.6 md^{2,7}.

⁶ Cabe mencionar que esta información no incluye toda la inversión realizada por inversionistas colombianos, debido a que no se incluyen las inversiones que realizan las empresas de Colombia a través de sus filiales en otros países, pues el país de la inversión se clasifica con base en la nacionalidad del inversionista extranjero y no respecto del origen primario de los recursos.

²Año en que México adoptó los estándares internacionales para estimar los flujos de IED.

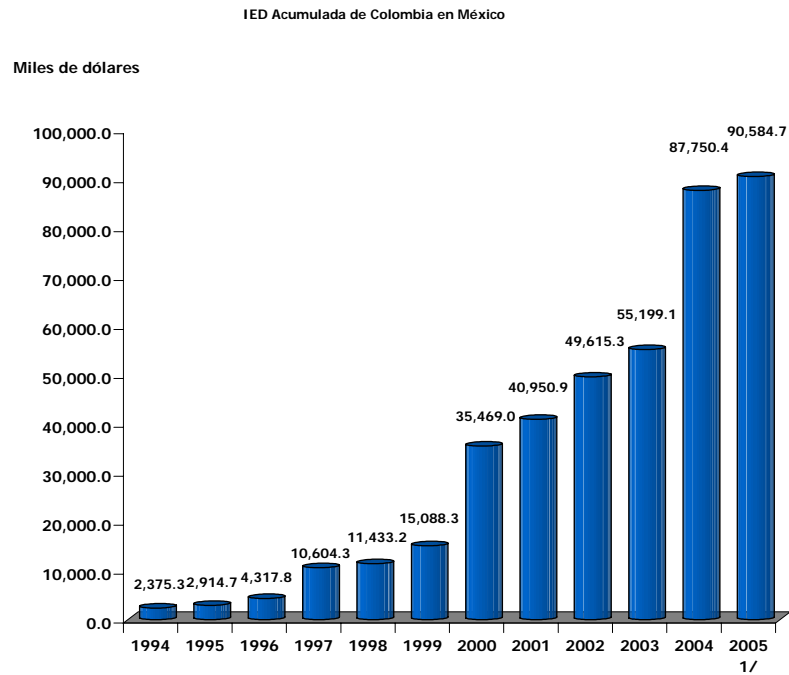
CUADRO No 19
INVERSIÓN DE COLOMBIA EN MÉXICO
(MILES DE DÓLARES)

Año	Inversión anual	Inversión acumulada
1994	2,375.3	2,375.3
1995	539.4	2,914.7
1996	1,403.1	4,317.8
1997	6,286.5	10,604.3
1998	828.9	11,433.2
1999	3,655.1	15,088.3
2000	20,380.7	35,469.0
2001	5,481.8	40,950.9
2002	8,664.4	49,615.3
2003	5,583.8	55,199.1
2004	32,551.3	87,750.4
2005 ^{1/}	2,834.3	90,584.7

1/ Al 30 de junio de 2005.

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

GRAFICA No 8
INVERSIÓN DE COLOMBIA EN MÉXICO



La inversión colombiana canalizada al país entre enero de 1999 y junio de 2005 se destinó al comercio, que recibió 50.3 por ciento del total; a servicios⁸ fue 26.9 por ciento; a la industria manufacturera, 22.3 por ciento; y a otros sectores, 0.5 por ciento.⁹

CUADRO No 20
PRINCIPALES RAMAS ECONÓMICAS RECEPTORAS DE INVERSIÓN COLOMBIANA
(MILES DE DÓLARES)

Ramas	Empresas	Participación %
Comercio de productos no alimenticios al por mayor.	37,081.1	46.8
Hoteles y otros servicios de alojamiento temporal.	11,137.2	14.1
Imprentas, editoriales e industrias conexas.	7,153.9	9.0
Prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados.	5,731.5	7.2
Elaboración de productos de plástico.	2,911.5	3.7
Comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco al por mayor.	2,603.7	3.3
Manufactura de celulosa, papel y sus productos.	2,290.1	2.9
Otros servicios inmobiliarios.	2,284.2	2.9
Confección de prendas de vestir.	1,491.6	1.9
Otras	6,466.7	8.2
Total ^{1/}	79,151.5	100.0

* / La inversión extranjera directa (IED) se integra con los conceptos de nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías, que se han notificado al RNIE, más las importaciones de activo fijo realizadas por asociaciones maquiladoras.

1/ Notificada al 30 de junio de 2005.

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

Asimismo, de acuerdo al destino geográfico de la inversión colombiana, se dirigió principalmente al Distrito Federal donde se materializó el 71.4 por ciento del total, el segundo lugar en inversión captada es el Estado de México con el 14.9 por ciento y el resto de la República Mexicana tiene el 13.7 por ciento restante.

⁸ Servicios comunales y sociales; hoteles y restaurantes; profesionales, técnicos y personales. Incluye los servicios a la agricultura, ganadería, construcción, transporte, financieros y comercio.

⁹ Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera. [www. Economía .gob.mx](http://www.Economía.gob.mx)

CUADRO No 21
DESTINO GEOGRÁFICO DE LA INVERSIÓN COLOMBIANA ENTRE
ENERO DE 1999 Y JUNIO DE 2005 */

Estado	Monto (miles de Dólares)	Participación %
Distrito Federal	56,493.2	71.4
Estado de México	11,764.5	14.9
Baja California Sur	2,763.3	3.5
Chiapas	2,318.4	2.9
Jalisco	1,911.5	2.4
Guerrero	1,431.5	1.8
Baja California	734.6	0.9
Quintana Roo	427.6	0.5
Morelos	426.1	0.5
Otros	880.8	1.2
Total ^{1/}	79,151.5	100

*/ La inversión extranjera directa (IED) se integra con los conceptos de nuevas inversiones, reinversiones de utilidades y cuentas entre compañías, que se han notificado al RNIE, mas las importaciones de activo fijo realizadas por sociedades maquiladoras.

1/ Notificada al 30 de junio 2005.

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

3.3.1 Inversión de Venezuela en México

Venezuela es un país que busca dejar de ser dependiente del petróleo y este tratado es uno de los puntos fundamentales para los tres países para comercializar e invertir productos no provenientes del petróleo. Al mes de junio de 2005 se contaba con el registro de 229 sociedades con participación venezolana en su capital social, esto es, el 0.7 por ciento del total de sociedades con inversión extranjera directa (IED) registradas en México (33,076md). Las empresas con inversión venezolana se dedican principalmente a las actividades de servicios (38.9 por ciento del total), comercio (37.1 por ciento) y la industria manufacturera (15.3 por ciento); y se localizan en mayor medida en el Distrito Federal, el Estado de México, Quintana Roo y Nuevo León.¹⁰

¹⁰ Secretaría de Economía Dirección General de Inversión Extranjera Directa. www.economía.gob.mx

Entre enero de 1999 y junio de 2005, las empresas con capital venezolano realizaron inversiones por 40.0 millones de dólares (md), cantidad que representa el 10.3 por ciento de la inversión aportada por los países de la ALADI (387.7 md). Con ello, Venezuela ocupó la quinta posición entre los países de la ALADI que en ese lapso materializaron inversiones en México.

CUADRO No 22
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EMPRESAS CON INVERSIÓN VENEZOLANA */

Sectores	Empresas Núm.	Participación %
Agropecuario	1	0.4
Minería y extracción	2	0.9
Industria manufacturera	35	15.3
Electricidad y agua	0	0.0
Construcción	14	6.1
Comercio	85	37.1
Transportes y comunicaciones	3	1.3
Servicios financieros	14	6.1
Otros servicios ^{1/}	75	32.8
TOTAL	229	100.0

*/ Al mes de junio de 2005.

1/ Servicios comunales y sociales; hoteles y restaurantes; profesionales, técnicos y personales. Incluye los servicios a la agricultura, ganadería, construcción, transportes, financieros y comercio.

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

La inversión venezolana a partir de 1994 ha tenido altibajos, teniendo en cuenta que en 1999 los Servicios relacionados con las instituciones financieras, de seguros y fianzas lograron captar 20,390.3 mil dólares que corresponde a 46.9 por ciento del total de la inversión acumulada de Venezuela en nuestro país.¹¹

¹¹ Para el periodo 1994-1998 la inversión extranjera directa (IED) se integra con los montos notificados al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE), más las importaciones de activo fijo realizadas por sociedades maquiladoras. A partir de 1999 se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías, que se han notificado al RNIE. Cabe mencionar que esta información no incluye toda la inversión notificada por inversionistas venezolanos, debido a que no se incluyen las inversiones que se realizan las empresas de Venezuela a través de sus filiales en otros países, pues el país de la inversión se clasifica con base en la nacionalidad del inversionista extranjero y no respecto del origen primario de los recursos.

²Año en que México adoptó los estándares internacionales para estimar los flujos de IED.

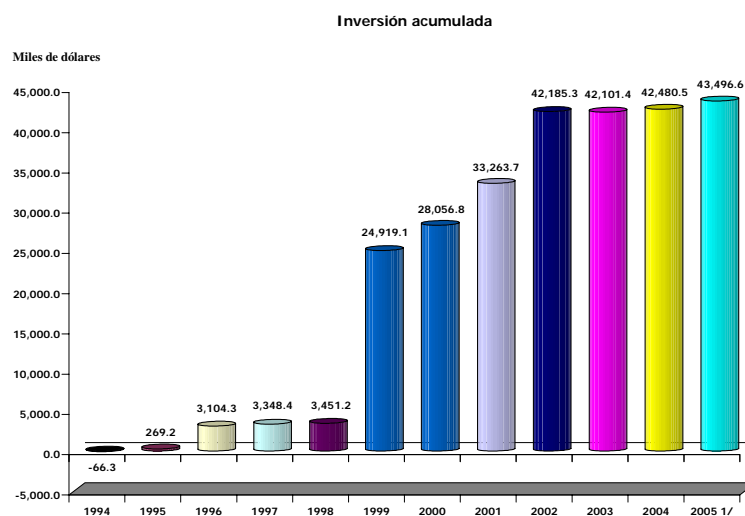
CUADRO No 23
INVERSIÓN DE VENEZUELA EN MÉXICO
(MILES DE DÓLARES)

Año	Inversión anual	Inversión acumulada
1994	-66.3	-66.3
1995	335.6	269.2
1996	2,835.1	3,104.3
1997	244.1	3,348.4
1998	102.8	3,451.2
1999	21,467.9	24,919.1
2000	3,137.5	28,056.8
2001	5,207.1	33,263.7
2002	8,921.5	42,185.3
2003	-83.9	42,101.4
2004	379.1	42,480.5
2005 ^{1/}	1,014.1	43,496.6

1/ Al 30 de junio de 2005.

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

GRAFICA No 9
INVERSIÓN DE VENEZUELA EN MÉXICO



La inversión venezolana canalizada al país entre enero de 1999 y junio de 2005 se destinó a servicios, que recibió 67.2 por ciento del total; la industria manufacturera captó 18.0 por ciento; el comercio, 8.4 por ciento; la construcción, 5.6 por ciento; y transportes y comunicaciones, 0.8 por ciento.

CUADRO No 24
PRINCIPALES RAMAS ECONÓMICAS RECEPTORAS DE INVERSIÓN VEVEZOLANA
(MILES DE DÓLARES)

Ramas	Empresas	Participación
		%
Servicios relacionados con las instituciones financieras, de seguros y fianzas.	22,272.0	55.6
Elaboración de otros productos alimenticios para el consumo humano.	3,259.8	8.1
Otros servicios inmobiliarios.	2,054.6	5.1
Elaboración de conservas alimenticias. incluye concentrados para caldos.	1,921.3	4.8
Comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco al por mayor.	1,867.0	4.7
Edificación.	1,679.9	4.2
Hoteles y otros servicios de alojamiento temporal.	1,469.1	3.7
Comercio de productos no alimenticios al por mayor.	1,464.4	3.7
Otras	4,055.3	10.1
Total	40,043.4	100.0

*/ La inversión extranjera directa (IED) se integra con los conceptos de nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas en compañías, que se han notificado al RNIE, más las importaciones de activo fijo realizadas por asociaciones maquiladoras.

1/ Notificada al 30 de junio de 2005.

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

La inversión de las empresas venezolanas en México es considerablemente más baja que la mexicana, como a continuación se detalla:

CUADRO No 25
VENEZUELA: PRINCIPALES INVERSIONISTAS VENEZOLANOS
(MILLONES DE DÓLARES)

Inversionista	Empresa Receptora	Monto Materializado	Área Económica
AVTEK Electrónica, C.A.	AVTEK Electrónica de México	0.55	Electrónica
Banco Mercantil, C.A.	Banco Mercantil	10	Servicios bancarios
OPEPI Consultores, C.A.	OPEPI México	27	Ingeniería y construcción
SADEVEN Industrias, C.A.	SADEVEN Industrias de México	1.5	Ingeniería y construcción
WENCO Venezuela, C.A.	Wendy´s México	20	Industria alimentos
	Total	59.05	

Fuente: Cámara Venezolana Mexicana de Comercio (Cavemex)

De acuerdo al destino geográfico de la inversión venezolana, ésta se dirigió principalmente al Distrito Federal donde se ubicaron el 84.2 por ciento del total de la inversión captada en el país y Nuevo León capta el 11.2 por ciento de la inversión materializada y el 13.9 por ciento quedó dividido en el resto de la República Mexicana.

CUADRO No 26
DESTINO GEOGRÁFICO DE LA INVERSIÓN VENEZOLANA ENTRE
ENERO DE 1999 Y JUNIO DE 2005 */

Estado	Monto (miles de Dólares)	Participación %
Distrito Federal	33,704.0	84.2
Nuevo León	4,689.9	11.7
Quintana Roo	1,868.5	4.7
Jalisco	1,679.4	4.2
Tabasco	247.8	0.6
Guerrero	148.3	0.4
Yucatán	52.7	0.1
Baja California	23.1	0.1
Nayarit	21.3	0.1
Otros	-2,391.6	-6.1
Total	40,043.4	100.0

*/ La inversión extranjera directa (IED) se integra con los conceptos de nuevas inversiones, reinversiones de utilidades y cuentas entre compañías, que se han notificado al RNIE, mas las importaciones de activo fijo realizadas por sociedades maquiladoras.

1/ Notificada al 30 de junio 2005.

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

3.3.2 Inversión de México en Colombia

De acuerdo con la balanza de pagos, entre los años 1994 y 2004 la inversión extranjera neta desde México hacia Colombia registra un comportamiento bastante irregular, ya que mientras en el periodo 1994-1997 hubo una tendencia ascendente, registrándose en el ultimo año el mayor flujo de inversión que ha realizado México en Colombia, los años siguientes han sido escenario de una caída en la llegada de capital mexicano al país aunque cabe destacar que las cifras nunca han sido negativas.

De acuerdo con los registros de inversión extranjera, durante el período 1994-2004 la inversión proveniente de México se ha concentrado principalmente en el sector de comunicaciones, al arrojar un acumulado de 1,972.5 millones de dólares, lo cual indica que el 57.4 por ciento del total de inversiones que ha realizado México en Colombia se han dirigido al mencionado sector.

CUADRO No 27
REGISTRO DE INVERSIÓN EXTRANJERA EN COLOMBIA
(MILLONES DE DÓLARES)

Sector	Monto Materializado	%
Comunicaciones.	1,132.2	57.4
Establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles.	165.7	8.4
Fabricación de maquinaria, aparatos, accesorios y suministros eléctricos.	136.1	6.9
Comercio al por mayor y al por menor, restaurantes y hoteles.	118.4	6.0
Fabricación de vidrio y productos de vidrio.	116.4	5.9
Industrias de bebidas.	53.3	2.7
Imprentas, editoriales e industrias conexas.	43.4	2.2
Fabricación de otros productos minerales no metálicos.	33.5	1.7
Fabricación de textiles.	31.6	1.6
Construcción.	27.6	1.4
Construcción de maquinaria, exceptuando la eléctrica.	25.6	1.3
Otros.	88.8	4.5
Total.	1,972.5	100

Fuente: Departamento Nacional de Planeación (según registros).

También son destacables las inversiones que se han destinado al sector establecimientos financieros y al de fabricación de maquinaria, aparatos, accesorios y suministros eléctricos, que en conjunto, han capturado a lo largo del período de referencia cerca del 15.3 por ciento del total de dicha inversión.

Según datos de la SER, la inversión de México en Colombia, acumulada a marzo de 2005, se estima en 1,972.5 millones de dólares, equivalentes al 8.8% del total de la inversión mexicana materializada en América Latina (22,341 mdd).

CUADRO No 28
COLOMBIA: PRINCIPALES INVERSIONISTAS MEXICANOS
(MILLONES DE DÓLARES)

Inversionista	Empresa Receptora	Área Económica
Cementos Mexicanos, S.A. de C.V. (CEMEX Cementos Diamante-Samper, S.A.		Cemento
America Móvil (TELMEX)	Comunicación Celular, S: A. (COMCEL)	Servicio de telefonía celular
Grupo BIMBO, S.A. de C.V.	Bimbo de Colombia, S. A.	Distribución y venta de pan
Transportación Marítima Mexicana	Transportadora Marítima Grancolombiana	Servicio de Transporte Marítimo
TELEVISA	Editorial Televisa Colombia, S. A.	Producción, edición y distribución de revistas de circulación periódica
MABE, S.A. de C.V.	MABE de Colombia, S. A. (Centrales de Colombia)	Producción, importación y venta de electrodomésticos.
Grupo Vitro	Vitemco de Colombia, S. A.	Producción de cristales y vidrios para la industria automotriz y residenciales
C.I.E. Corporación Interamericana de Entretenimiento	Empresa en Colombia: Reforestaciones y Parques, S.A. - Grupo Salitre Mágico	Parques recreativos
MEXALITE	Empresa en Colombia: Eternit Colombiana, S.A.	Producción de asbesto y materiales para construcción

Fuente: Consejería Comercial de Bancomext en Colombia

3.3.3 Inversión de México en Venezuela

Venezuela es uno de los principales países receptores de inversión mexicana en el extranjero, estos flujos de capital aumentan a partir de la firma del Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres G-3 y se estima que el monto total de las inversiones, a la fecha, asciende 3,28 millones de dólares 14.7 por ciento del total de la inversión mexicana materializada en América Latina (22,341 mdd). México es el primer inversionista de Latinoamérica en Venezuela.

Es importante destacar que las empresas mexicanas son líderes en el mercado en los siguientes sectores: alimentos y bebidas, materiales para construcción, productos metal mecánicos, Autopartes y manufacturas diversas.

Además de estas inversiones, existe un número considerable de empresas mexicanas que mantienen oficinas de ventas y distribución en el mercado. Estas oficinas venden una gran variedad de productos tales como válvulas, equipos petroleros, software, sanitarios, equipo médico, jugos de frutas, entre otros.

Las empresas mexicanas que contribuyen de manera significativa a la inversión directa en Venezuela son:

CUADRO No 29
VENEZUELA: PRINCIPALES INVERSIONISTAS MEXICANOS
(MILLONES DE DÓLARES)

Inversionista	Empresa Receptora	Monto Materializado	Área Económica
Hoja y Lata, S.A. de México (HYLSA)	Siderúrgica del Orinoco, C.A. (SIDOR)	1636	Metalmeccánica
Cementos Mexicanos, S.A. de C.V. (CEMEX)	Venezolana de Cementos, C.A. (VENCEMOS)	470	Materiales para la construcción
Tubos de Acero de México, S.A. (TAMSA)	Tubos de Acero de Venezuela, C.A. (TAVSA)	341	Metalmeccánica
Grupo MASECA (GRUMA)	Molinos Nacionales, C.A. (MONACA)	290	Alimentos y bebidas
Grupo BIMBO, S.A. de C.V.	BIMBO de Venezuela, C.A.	156	Alimentos y bebidas
MABE, S.A. de C.V.	MABE de Venezuela, C.A.	147	Electrodomésticos
Teléfonos de México, S.A.	Génesis Telecom., C.A.	134	Telecomunicaciones
Fomento Empresarial Mexicano (FEMSA)	Coca – Cola PANAMCO de Venezuela	100	Alimentos y bebidas
Grupo Zapata	Tapas Innovativas de Venezuela, S.A.	10	Manufacturas plásticas
Farmacias El Fénix, S.A. de C.V.	Energía y Vida de Venezuela, C.A.	2	Comercialización de productos farmacéuticos
	Total	3286	

Fuente: Cámara Venezolana Mexicana de Comercio (Cavemex)

Estas empresas generan cerca de 15,000 empleos directos y exportaciones a mercados sudamericanos y andinos del orden de 500 millones de dólares.

3.4 Relación Comercial de México con ALADI y Centroamérica

Una forma determinante de averiguar los beneficios de los Tratados de Libre Comercio es hacer un comparativo entre los países que han firmado un tratado con México y los que al momento no tienen firmado dicho tratado, para hacerlo mas específico solo tomaremos a los países miembros del ALADI y a los países Centroamericanos.

Unas de las razones por las que se toman solamente los países antes mencionados y se excluye países como Estados Unidos y Canadá es porque en 1994 las exportaciones hacia dichos países representaban el 87.35 por ciento y en 2004 ascendió a 88.72 por ciento, y no se podría hacer un comparativo equitativo si recordamos que estos países tienen un Tratado de Libre Comercio firmado con México..

Las exportaciones mexicanas hacia los países de ALADI y Centroamérica en 1994 representaban 4.24 por ciento del total mientras que para el 2004 descendió a 2.79 por ciento.

En lo que se refiere ha exportaciones Colombia y Venezuela son los principales países receptores de los productos mexicanos dentro de los que tienen firmado tratado mientras que Brasil y Argentina, por parte de los que no tienen tratado, teniendo un balance favorable como se muestra en la grafica los primeros países citados.

CUADRO No 30
EXPORTACIONES DE MÉXICO HACIA PAISES CON TLC
(MILLONES DE DÓLARES)

Pais	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005*
TOTAL	51832	60817.2	79540.6	96003.7	110236.8	117459.6	136391.1	166454.8	158442.9	160762.7	165355.2	189200.4	64305.7
Países con TLC	1338.7	1277.1	2123.3	2552.4	3245.3	3021.9	2520.8	2911.5	3154	2952.8	2787.2	3744.8	1405.6
Bolivia	17.1	13.4	24.1	30.4	31.6	34.6	31.6	26.6	24.5	20.3	23.9	33.5	10.5
Colombia	238.8	306.0	453.5	438.2	513.3	449.1	367.6	461.8	506.3	555.7	520.2	624.1	290.6
Costa Rica	99.6	94.6	141.9	188.1	221.2	282.1	250.5	286.2	338.2	344.0	331.5	346.7	118.5
Chile	199.7	204.4	489.8	688.7	842.3	625.0	366.4	431.4	374.4	258.6	322.7	554.0	184.7
El Salvador	113.0	128.5	147.7	158.1	214.2	218.0	244.4	245.6	274.3	265.0	261.2	287.6	99.7
Guatemala	203.8	218.3	310.2	360.2	498.4	591.1	543.6	535.2	559.7	513.9	536.8	600.8	217.1
Honduras	38.5	70.0	68.7	96.9	116.0	134.6	156.1	203.8	180.4	207.8	209.2	209.5	61.9
Nicaragua	20.7	21.3	31.1	52.6	64.2	57.5	64.5	93.4	91.7	91.0	111.1	136.9	47.5
Uruguay	179.5	46.8	76.7	115.6	69.1	83.8	59.9	108.0	107.0	110.1	141.6	341.4	116.8
Venezuela	228.0	173.8	379.6	423.6	675.0	546.1	436.2	519.5	697.5	586.4	329.0	610.3	258.3

Fuente:SE con datos de Banco de México

Nota 1: Las exportaciones incluyen fletes más seguros

Nota 2: Los datos incluyen cifras definitivas, temporales y maquila

Nota 3: Las cifras, por los procedimientos de elaboración, están sujetas a cambios ulteriores

* Enero-Abril

CUADRO No 31
EXPORTACIONES DE MÉXICO HACIA PAISES SIN TLC
(MILLONES DE DÓLARES)

Pais	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005*
TOTAL	51832	60817.2	79540.6	96003.7	110236.8	117459.6	136391.1	166454.8	158442.9	160762.7	165355.2	189200.4	64305.7
Países sin TLC	860.7	1055.7	1846.4	2124.8	1924.2	1541.7	1163.3	1389.8	1353.3	1140.7	1111.5	1541.8	622.1
Argentina	282.9	247.7	312.9	519.8	497.6	384.5	256.1	288.7	243.7	111.7	191.7	414.2	151.7
Belice	26.8	27.4	22.3	33.2	33.0	37.7	37.9	46.8	36.0	62.2	54.6	57.0	22.5
Brasil	292.2	376.1	800.2	878.6	703.0	535.5	399.4	517.2	585.0	480.9	418.9	574.5	236.1
Cuba 2/	95.5	173.8	394.5	330.7	285.4	250.4	214.4	209.2	175.6	130.0	142.4	152.2	57.2
Ecuador	56.5	109.8	116.0	120.9	143.0	123.2	68.9	108.0	127.8	151.3	129.3	153.2	65.7
Paraguay	12.6	10.5	21.6	30.2	23.8	14.8	8.5	9.9	12.5	9.0	8.4	11.2	4.3
Peru	94.2	110.4	178.9	211.4	238.4	195.6	178.1	210.0	172.7	195.6	166.2	179.5	84.6

Fuente:SE con datos de Banco de México

Nota 1: Las exportaciones incluyen fletes más seguros

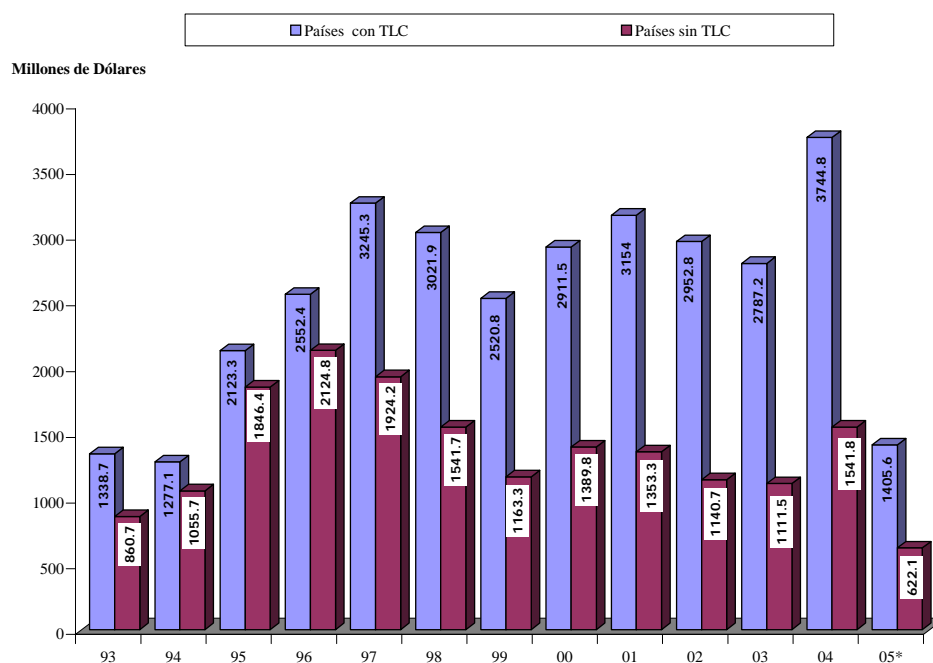
Nota 2: Los datos incluyen cifras definitivas, temporales y maquila

Nota 3: Las cifras, por los procedimientos de elaboración, están sujetas a cambios ulteriores

2/ Este país pertenece a la ALADI a partir del 25 de agosto de 1999

* Enero-Abril

GRAFICA No 10
EXPORTACIONES DE MÉXICO HACIA PAÍSES CON TLC Y SIN TLC



Fuente Secretaría de Economía con datos del Banco de México

En lo referente a las importaciones en 1994 las Importaciones hacia Norteamérica representaban 71.1 por ciento del total y en 2004 representó el 58.2 por ciento, mientras que para los países de ALADI y Centroamérica en 1994 representó 3.4 por ciento del total y en 2004 ascendió a 5.21 por ciento

En este rubro los países que no tienen firmado un tratado con México superan a los que si tienen tratado debido a que Brasil supera por mucho a los demás países en relación con productos enviados hacia México en 1994 representaba el 44.57 por ciento del total de las importaciones provenientes de los países del ALADI y Centroamérica hacia México y en 2004 representaban el 42.34 por ciento recordando que Brasil no tiene firmado un Tratado pero si tiene firmado un Acuerdo de Complementación Económica. Los países que le siguen de importancia son Chile, Argentina, Venezuela, Costa Rica y Colombia.

CUADRO No 32
IMPORTACIONES DE MÉXICO DESDE PAISES CON TLC
(MILLONES DE DÓLARES)

Pais	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005*
TOTAL	65366.5	79345.9	72453.1	89468.8	109808.2	125373.1	141974.8	174457.8	168396.4	168678.9	170958.2	197303.3	66785.4
Países con TLC	616.2	868.4	574.9	716.3	1163	1264.2	1566	2017	2279.5	2632	3049.4	4425.2	1538.4
Bolivia	16.2	19.1	5.1	8.0	10.3	7.0	7.8	13.4	14.0	23.6	29.4	31.0	10.0
Colombia	84.0	121.0	97.5	97.0	124.2	151.3	220.4	273.4	344.4	352.4	405.7	635.6	212.9
Costa Rica	21.8	27.6	15.6	57.6	77.4	87.4	191.4	180.1	184.2	416.3	584.2	847.9	252.4
Chile	130.1	230.1	154.3	170.8	372.4	552.0	683.5	893.7	975.0	1010.2	1082.1	1464.0	550.4
El Salvador	14.1	19.3	7.9	19.0	24.1	25.3	18.2	19.8	29.9	36.4	44.3	51.4	19.3
Guatemala	62.1	83.5	51.1	76.8	80.5	81.3	82.6	90.8	95.2	116.7	151.1	230.1	65.5
Honduras	6.3	3.6	3.6	5.1	6.4	12.1	8.0	13.3	17.4	25.4	47.0	67.2	28.8
Nicaragua	11.4	10.7	8.4	12.2	11.4	13.6	14.8	26.9	31.4	27.1	38.1	52.4	54.0
Uruguay	43.3	56.1	17.4	35.8	35.1	30.8	42.2	83.2	84.6	91.6	101.5	135.8	61.0
Venezuela	226.9	297.4	214.0	234.0	421.2	303.4	297.1	422.4	503.4	532.3	566.0	909.8	284.1

Fuente: SE con datos de Banco de México

Nota 1: Las importaciones son a valor aduanal

Nota 2: Los datos incluyen cifras definitivas, temporales y maquila

Nota 3: Las cifras, por los procedimientos de elaboración, están sujetas a cambios posteriores

* Enero-Abril

CUADRO No 33
IMPORTACIONES DE MÉXICO DESDE PAÍSES SIN TLC
(MILLONES DE DÓLARES)

Pais	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005*
TOTAL	65,366.50	79,345.90	72,453.10	89,468.80	109,808.20	125,373.10	141,974.80	174,457.80	168,396.40	168,678.90	170,958.20	197,303.30	66,785.40
Países sin TLC	1,675.8	1,881.0	934.3	1,210.8	1,345.4	1,546.1	1,608.3	2,333.6	2,823.4	3,465.3	4,346.8	5,873.3	2,196.8
Argentina	252.0	332.7	190.7	299.6	236.2	263.6	211.7	247.4	441.4	687.3	867.2	1,113.1	428.8
Belice	3.4	5.7	2.0	1.5	2.0	1.7	1.7	2.2	1.5	1.6	2.8	5.2	3.3
Brasil	1,200.8	1,225.5	565.3	690.0	869.3	1,037.8	1,128.9	1,802.9	2,101.3	2,565.0	3,267.5	4,360.6	1,596.9
Cuba 2/	7.1	11.8	6.2	22.8	34.2	28.4	22.6	28.0	25.7	24.3	20.3	21.2	7.7
Ecuador	37.6	89.5	68.7	62.0	51.3	70.1	59.9	75.2	110.3	33.1	54.1	53.9	44.0
Paraguay	5.0	4.9	2.7	18.2	10.8	1.6	3.0	1.2	2.0	1.7	3.7	36.8	2.0
Perú	169.9	210.9	98.7	116.7	141.6	142.9	180.5	176.7	141.2	152.3	131.2	282.5	114.1

Fuente: SE con datos de Banco de México

Nota 1: Las importaciones son a valor aduanal

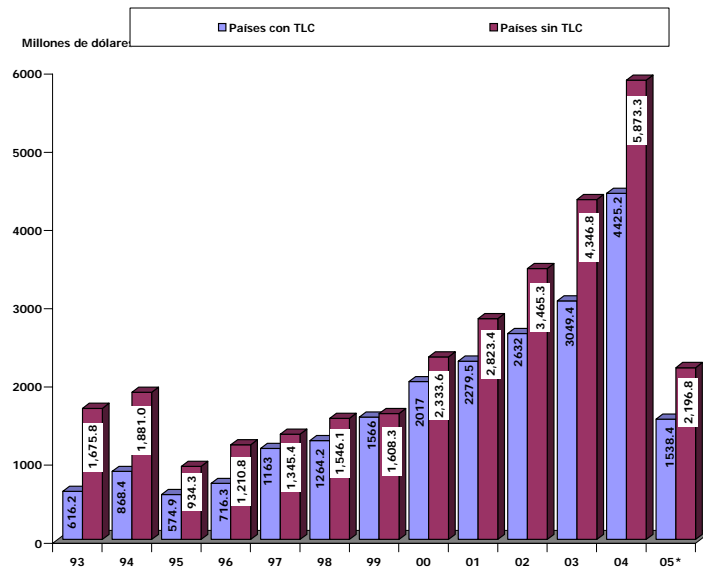
Nota 2: Los datos incluyen cifras definitivas, temporales y maquila

Nota 3: Las cifras, por los procedimientos de elaboración, están sujetas a cambios posteriores

2/ Este país pertenece a la ALADI a partir del 25 de agosto de 1999

* Enero-Abril

GRAFICA No 11
IMPORTACIONES DE MÉXICO DESDE PAÍSES CON TLC Y SIN TLC



Fuente: Secretaría de Economía con datos del Banco de México

El comercio total en 1994 entre México y los países del ALADI y Centroamérica tenía como principales socios a Brasil (1,601.6 millones de dólares), Argentina (580.4 millones de dólares), Venezuela (471.2 millones de dólares), Chile (434.5 millones de dólares),

Colombia (427.0 millones de dólares) y Costa Rica (122.2 millones de dólares.) los que representaban el 71.56 por ciento del total, mientras que para el 2004 el principal socio continuo siendo Brasil (4,935.1 millones de dólares), seguido de Chile (2,018.0 millones de dólares), Argentina (1,527.3 millones de dólares), Venezuela(1,520.1 millones de dólares), Colombia (1,259.7 millones de dólares) y Costa Rica (1,194.6 millones de dólares) lo que represento el 79.9 por ciento del total.

Dichas cifras nos muestran ha Colombia y Venezuela como el cuarto y quinto país en importancia dentro de las relaciones comerciales que se tienen con México, lo cual hace suponer que a pasar de no ocupar los primeros lugares se concluye que si resulta benéfico el tener firmado un Tratado ya que de los seis primeros países en importancia cuatro si lo tienen y los dos que no tienen firmado un Tratado, tienen firmado un Acuerdo de Complementación Económica.

CUADRO No 34
COMERCIO TOTAL MÉXICO - PAÍSES DE ALADI Y CENTROAMÉRICA
(MILLONES DE DÓLARES)

País Comercio Total	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005*
Brasil	1,493.0	1,601.6	1,365.5	1,568.6	1,572.3	1,573.3	1,528.3	2,320.1	2,686.3	3,045.9	3,686.4	4,935.1	1,833.0
Chile	329.8	434.5	644.1	859.5	1,214.7	1,177.0	1,049.9	1,325.1	1,349.4	1,268.8	1,404.8	2,018.0	735.1
Argentina	534.9	580.4	503.6	819.4	733.8	648.1	467.8	536.1	685.1	799.0	1,058.9	1,527.3	580.5
Venezuela	454.9	471.2	593.6	657.6	1,096.2	849.5	733.3	941.9	1,200.9	1,118.7	895.0	1,520.1	542.4
Colombia	322.8	427.0	551.0	535.2	637.5	600.4	588.0	735.2	850.7	908.1	925.9	1,259.7	503.5
Costa Rica	121.4	122.2	157.5	245.7	298.6	369.5	441.9	466.3	522.4	760.3	915.7	1,194.6	370.9

Fuente Secretaría de Economía con datos del Banco de México

* Enero-abril

** Solamente se toman en cuenta los seis principales países de dicha región.

La inversión resulta ser muy disparada a favor de los demás países con referencia a México debido a que nuestro país ha Materializado la inversión en cada país produciendo fuentes de trabajo y no así los países han invertido de la misma forma los países en los que se ha invertido más es en Venezuela (3,286.0 millones de dólares), Colombia (1,972.5 millones de dólares) y Chile (1,900.0 millones de dólares) y recíprocamente el país que más ha invertido en nuestro país es Chile (127.7 millones de dólares), Uruguay (87.2 millones de dólares) y Colombia (75.1 millones de dólares).

CUADRO No 35
INVERSIÓN DE MÉXICO EN PAÍSES CON TLC
(MILLONES DE DÓLARES)

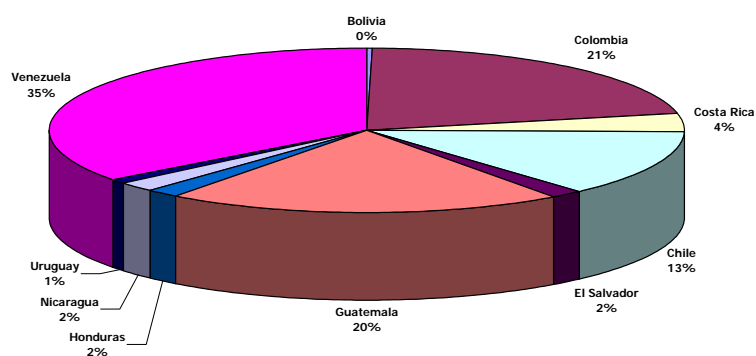
País	Inversión de México*	%	Inversión en México**	%
América Latina y el Caribe	22,341.3	100	1,089.9	100
Países con TLC	9,314.3	41.7	374.1	34.3
Bolivia	37.8	0.2	0.3	0.0
Colombia	1,972.5	8.8	75.1	6.9
Costa Rica	343.0	1.5	22.7	2.1
Chile	1,207.3	5.4	127.7	11.7
El Salvador	156.1	0.7	2.8	0.3
Guatemala	1,900.0	8.5	12.8	1.2
Honduras	150.0	0.7	0.5	0.0
Nicaragua	181.7	0.8	0.3	0.0
Uruguay	79.9	0.4	87.2	8.0
Venezuela	3,286.0	14.7	44.7	4.1

* Cifras a marzo de 2005

** Cifras a diciembre de 2004

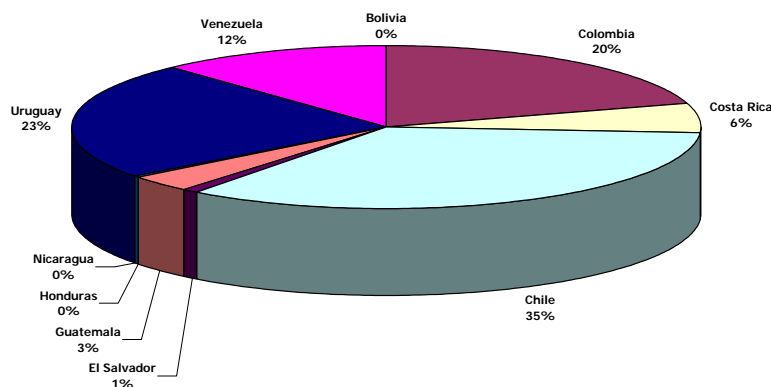
Fuente Elaborado por la DGACA, con base en información proporcionada por las Embajadas de México países de la región y por la Dirección General de Inversión Extranjera de la Secretaría de Economía.

GRAFICA No 12
INVERSIÓN DE MÉXICO EN PAÍSES CON TLC



Fuente: Información Proporcionada por las Embajadas de México países de la Región y por la Dirección General de Inversión Extranjera de la Secretaría de Economía.

GRAFICA No 13
INVERSIÓN EN MÉXICO DE PAÍSES CON TLC



Fuente: Información Proporcionada por las Embajadas de México países de la Región y por la Dirección General de Inversión Extranjera de la Secretaría de Economía.

La inversión de los países que no tienen firmado tratado resulta ser más importante con respecto a los primeros ya que la Inversión materializada de México en Brasil es de (5,991.7 millones de dólares), Perú (2,050.2 millones de dólares) y Argentina (1,871.4 millones de dólares), mientras que la inversión de los países en México no varía en la importancia de los países teniendo como principal a Brasil (121.8 millones de dólares), Argentina (36.5 millones de dólares) y Perú (6.8 millones de dólares).

CUADRO No 36
INVERSIÓN DE MÉXICO EN PAÍSES SIN TLC
(MILLONES DE DÓLARES)

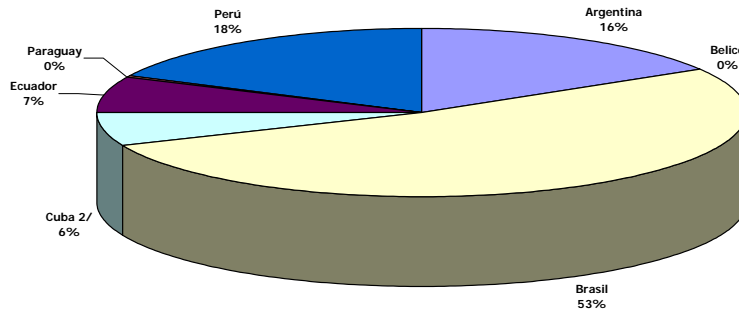
País	Inversión de México*	%	Inversión en México**	%
América Latina y el Caribe	22,341.3	100	1,089.9	100
Países sin TLC	11,453.6	51.3	182.6	16.8
Argentina	1,871.4	8.4	36.5	3.3
Belice	0.3	0.0	3.6	0.3
Brasil	5,991.7	26.8	121.8	11.2
Cuba 2/	730.0	3.3	3.6	0.3
Ecuador	800.0	3.6	8.2	0.8
Paraguay	10.0	0.0	2.1	0.2
Perú	2,050.2	9.2	6.8	0.6

* Cifras a marzo de 2005

** Cifras a diciembre de 2004

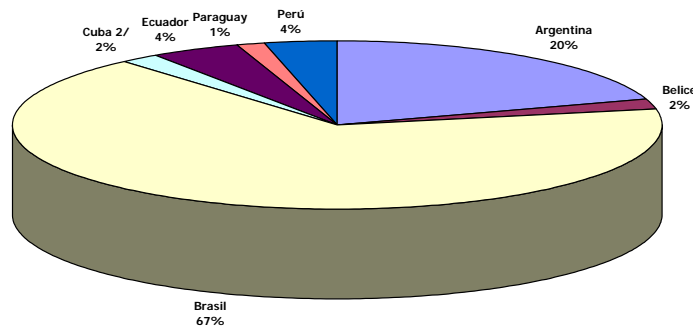
Fuente Elaborado por la DGACA, con base en información proporcionada por las Embajadas de México países de la región y por la Dirección General de Inversión Extranjera de la Secretaría de Economía.

GRAFICA No 14
INVERSIÓN DE MÉXICO EN PAÍSES SIN TLC



Fuente: Información proporcionada por las Embajadas de México países de la Región y por la Dirección General de Inversión Extranjera de la Secretaría de Economía.

GRAFICA No 15
INVERSIÓN EN MÉXICO DE PAISES SIN TLC



Fuente: Información Proporcionada por las Embajadas de México países de la Región y por la Dirección General de Inversión Extranjera de la Secretaría de Economía.

Los países que mayor inversión tienen de México en su país es Brasil con (5,991.7 millones de dólares), Venezuela (3,286.0 millones de dólares), Perú (2,050.2 millones de dólares), Colombia (1,972.5 millones de dólares), Guatemala (1,900.0 millones de dólares). Mientras que los países que mayor han invertido en nuestro país son Chile (127.7 millones de dólares), Brasil (121.8 millones de dólares), Uruguay (87.2 millones de dólares), Colombia (75.1 millones de dólares) y Venezuela (44.7 Millones de dólares), lo cual deja a Colombia y Venezuela como el segundo y cuarto país con mayor receptor de inversión mexicana y como al cuarto y quinto inversionista en México.

3.5 Acciones para el Fortalecimiento del Grupo de los Tres (ACE-61)

Dentro de las Estrategias para el Fortalecimiento del Grupo de los Tres a partir del año 2001 dicho Tratado ha tenido un estancamiento en lo referente las Reuniones de las Comisiones Administradoras, pero el 28 de mayo de 2004, se llevó a cabo en la ciudad de México una Reunión Bilateral de los Viceministros del TLCG-3 por parte de México y Colombia únicamente. Y el 20 de agosto de 2004, se llevo a cabo la III Reunión de la Subcomisión Administradora del TLCG-3 en Bogotá a nivel trilateral. En ambas reuniones se instruyó a los Comités y Grupos de trabajo del Tratado a redoblar esfuerzos para alcanzar avances sustantivos en los temas de sus respectivas agendas.

El aspecto de negociaciones es el único que ha mantenido una vigencia debido a las decisiones tomadas por los tres países integrantes del TLCG-3 al momento se han firmado un total de 44 decisiones esto lo constituye como uno de los principales tratados en el cual se han firmado mas decisiones por tal motivo resulta importante nombrar cada una incorporándolas de la última decisión firmada hasta la primera.

CUADRO NO 37
RELACIÓN DE FIRMAS DE DECISIONES DEL GRUPO DE LOS TRES

Número de la Decisión	Nombre	Status
44 (4 de noviembre de 2004)	Prórroga de la vigencia del Comité de Integración Regional de Insumos (CIRI)	A partir del 1° de enero de 2005 se contarán 10 años contados de vigencia del CIRI
43	Modificaciones de las reglas de origen	
42	Programa Desgravación Arancelaria del sector Automotor.	Vigencia del 1° de octubre al 31 de diciembre de 2004
41 (30 de septiembre de 2004)	Cupos del Sector automotor	Vigencia del 1° de octubre al 31 de diciembre de 2004
40 (20 de agosto de 2004) México, D. F.	Dispensa temporal para la utilización de materiales de fuera de la zona de libre comercio para que determinados bienes reciban el trato arancelario preferencial.	
39 (25 de marzo de 2003)	Dispensa temporal para la utilización de materiales de fuera de la zona de libre comercio para que determinados bienes del vestido reciban el trato arancelario preferencial.	
38 (29 de septiembre de 2001) México, D. F.	Acceso de bienes al mercado aplicable a México y a Colombia.	
37 (28 de septiembre de 2001) México, D. F.	Acceso de Bienes al Mercado	
36 (28 de septiembre de 2001) México, D. F.	Establecimiento del Grupo de Trabajo de Servicios Profesionales	
35 (28 de septiembre de 2001) México, D. F.	Adopción del Protocolo en materia de Servicios Financieros	
34 (28 de septiembre de 2001) México, D. F.	Incorporación de actividades al Comité de la Micro, Pequeña y mediana Industria (Pymes)	
33 (28 de septiembre de 2001) México, D. F.	Prórroga a los trabajos del Comité del Sector automotor	(Finalizaría el 28 de septiembre de 2002)
Número de la Decisión	Nombre	Status
32 (28 de septiembre de 2001) México, D. F.	Prórroga a las negociaciones de reglas de origen aplicables entre México y Colombia y Venezuela para los bienes clasificados en la partida 39.03	(Finalizaría el 28 de septiembre de 2002)
31 (28 de septiembre de 2001) México, D. F.	Prórroga a las negociaciones de reglas de origen aplicables entre México y Venezuela para los bienes clasificados en los capítulos 50 al 63 del Sistema Armonizado	(Finalizaría el 28 de septiembre de 2002)
30 (28 de septiembre de 2001) México, D. F.	Dispensa Temporal para la Utilización de materiales de fuera de zona de libre comercio para que determinados bienes textiles y del vestido reciban trato arancelario preferencial.	
29 (28 de septiembre de 2001) México, D. F.	Dispensa Temporal para la Utilización de materiales de fuera de zona de libre comercio para que determinados bienes reciban trato arancelario preferencial. Interpretación de la decisión 27	
28 (28 de septiembre de 2001) México, D. F.	Aprobación del Reglamento de Operación del Comité de Integración Regional de Insumos. (CIRI).	Entró e vigor el 1° de enero de 2001.
27	Trato Nacional y Acceso de Bienes al Mercado.	
26 (17 de agosto de 1999)	Establecimiento de la Subcomisión Administradora	
25 (27 de enero de 1999) Santafé de Bogotá	Prórroga a las negociaciones del Comité Automotor.	A partir del 1° de julio de 1998 se prórroga un año más.
24 (27 de enero de 1999) Santafé de Bogotá	Prórroga a las negociaciones de reglas de origen aplicables entre México y Venezuela para los bienes Clasificados en los capítulos 50 al 63.	Finalizó el 31 de diciembre de 1999.
23 (27 de enero de 1999) Santafé de Bogotá	Prórroga a las negociaciones de operación del CIRI	Finalizó el 31 de diciembre de 1999.
22 (27 de enero de 1999) Santafé de Bogotá	Prórroga a las negociaciones de reglas de origen aplicables para los bienes clasificados en la partida 39.03 del sistema Armonizado.	Finalizó el 31 de diciembre de 1999.
21 (4 de septiembre de 1997) Medellín	Creación del Grupo de Trabajo para el establecimiento de un Sistema Universitario de Información.	
20 (4 de septiembre de 1997) Medellín	Creación del Grupo de Trabajo de Servicios de Inversión.	
19 (4 de septiembre de 1997) Medellín	Prórroga a las negociaciones del Comité Automotor.	A partir del 1° de julio de 1997, prorrogar un año adicional.
18 (4 de septiembre de 1997) Medellín	Prórroga a las negociaciones de operación del CIRI	Finalizó el 1° de julio de 1998.
17 (4 de septiembre de 1997) Medellín	Modificaciones Prórroga a las negociaciones de reglas de origen para los bienes clasificados en la partida 39.03 del Sistema Armonizado.	Finalizó el 1° de julio de 1998.
16 (4 de septiembre de 1997) Medellín	Prórroga a las Negociaciones de Operación del CIRI.	Finalizó el 1° de julio de 1998.
15 (4 de septiembre de 1997) Medellín	Modificaciones a los instructivos de llenado del certificado de origen y la declaración de origen	Entró en vigor el 1° de julio de 1998.
Número de la Decisión	Nombre	Status
14 (4 de septiembre de 1997) Medellín	Fracciones Arancelarias Modificaciones	
13	Modificaciones a la sección B del anexo al artículo 6-03	
12	Trato Nacional y Acceso de Bienes al Mercado	Entró en vigor el 1° de enero de 1997.
11	Comercio de Servicios de Inversiones y Servicios Financieros	Entró en vigor el 1° de enero de 1997
10 (13 de agosto de 1996) Caracas, Venezuela.	Código de Conducta.	
9 (13 de agosto de 1996) Caracas, Venezuela.	Reglas de Modelo de Procedimiento	
8 (26 de julio de 1996)	Comité Automotor	A partir del 1° de julio de 1996 se prorrogara un año más. Hasta el 1° de julio de 1997.
7 (26 de octubre de 1995) México, D. F.	Comité Automotor	A partir del 1° de julio de 1996 se extiende un plazo seis meses más.
6 (26 de octubre de 1995) México, D. F.	Directrices de negociación en materia de servicios, servicios financieros e inversión.	Finalizó hasta el 31 de marzo de 1996
5 (26 de octubre de 1995) México, D. F.	Modificaciones a los instructivos de llenado del certificado de origen y la declaración de origen.	
4 (26 de octubre de 1995) México, D. F.	Creación del Comité de Bienes y del Grupo de Trabajo sobre Propiedad Intelectual.	Constituido
3 (26 de octubre de 1995) México, D. F.	Acceso a mercado Azúcar	
2 (26 de octubre de 1995) México, D. F.	Las cartas compromisos intercambiadas por las partes a esta fecha.	Finalizó
1 (13 de agosto de 1996) Caracas, Venezuela	Reglamento de la Comisión Administradora	

Acuerdo de Complementación Económica ACE 61

Se establece en la parte de Acceso a Mercados Artículo 3.04 relativo a la desgravación de Importaciones y Exportaciones. Se establece un anexo en dicho anexo punto número ocho se determina que los impuestos de importación sobre Vehículos, se iban a aplicar con relación a la tasa baja fijada en el Tratado, hasta el 31 de diciembre de 2006.

Sin embargo se establece en dicho punto que los países miembros del Grupo de los Tres antes de esa fecha podrán negociar condiciones diferentes del Sector Automotor, México, Colombia y Venezuela, realizaron durante 2004 negociaciones para establecer nuevas condiciones en el Comercio de Vehículos, y a dicha negociación se agrego la adecuación de Reglas de Origen de Vehículos, Refrigeradores, Televisores y Navajas de Rasurar.

Los resultados anteriores se plasmaron en las decisiones de la Comisión Administradora del Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres en las Decisiones 42(Vehículos) y 43(Reglas de Origen).

Debido a que las disposiciones establecidas en las decisiones 42 y 43 deben ser aprobadas por los Senados de los países se tomo la decisión de firmar un Acuerdo de Complementación Económica vigente durante todo 2005. Es así como surge el ACE 61 que pone en vigor dichas disposiciones. El mismo concluye su vigencia el 31 de diciembre de 2005; Por lo que los tres países deberán tenerlo aprobado en sus respectivos senados para que en 2006 se integren estas disposiciones al TLCG-3.

Si cualquiera de países no llegara a tener aprobado estas disposiciones quedarían sin efecto los cambios en Reglas de Origen y en el Sector Automotriz el cual quedaría libre para las tres economías el primero de enero de 2007, de acuerdo a lo establecido en el artículo ocho inciso c del anexo al artículo 3.04 (Programa de Desgravación) del TLCG-3.

Acuerdo por el que se dan a conocer los cupos mínimos para internar durante el año 2005, a la República de Colombia y a la República Bolivariana de Venezuela, vehículos automotores nuevos, originarios y provenientes de los Estados Unidos Mexicanos, conforme al Acuerdo de Complementación Económica No. 61 suscrito entre las República de Colombia, la República Bolivariana de Venezuela y los Estados Unidos Mexicanos.

La Secretaría Pro-Témpore del llamado Grupo de los Tres (G-3) realizó un lanzamiento del portal informático <http://g3.ser.gob.mx>, mediante el cual se podría acceder a datos actualizados y confiables sobre ese mecanismo regional, mediante el cual las tres naciones podrían difundir en ese portal informático los avances logrados en materia de comercio en el marco del Tratado de Libre Comercio (TLC) suscrito por ellas en la ciudad de Cartagena de Indias, Colombia, el 14 de junio de 1994.

De igual forma, divulgar las acciones emprendidas en proyectos como el de apoyo a la pequeña y mediana empresa y el programa de intercambio de residencias artísticas, entre otros. La cancillería recordó que cuando México asumió la Secretaría Pro-Témpore del G-3 en agosto del 2001, elaboró de manera conjunta con Colombia y Venezuela ese espacio que permitirá enlazar de manera más rápida y eficaz a autoridades gubernamentales, empresarios y sociedad civil de los tres países.

Pero la inconveniencia de este pagina surge debido que apartir del 2001 no ha sido actualizada, con eso nos damos cuenta que el tratado entro en un estancamiento político aunque el comercio y la inversión han seguido su estrategia de crecimiento.

Conclusiones

Después del paso que dio nuestro país del modelo de sustitución de importaciones a la apertura comercial, sufriendo las consecuencias por tan acelerada decisión por no haber tomado en cuenta si se encontraba capacitado para afrontar tan brusca decisión tenía que plantearse nuevas metas y una fundamental fue tratar de lograr una integración económica con mayor cobertura para poder firmar tratados comerciales internacionales con diversos países alrededor del mundo, también tomando en cuenta las diferentes formas de integración por la que podría optar como son las Zonas de Preferencias Arancelarias, Zonas de Libre Comercio, Uniones Aduaneras, Mercado Común e Integración económica, ya que cada una de estas opciones tienen sus propias ventajas para cada país tomando como referencia su nivel de desarrollo tecnológico, económico, social, cultural etc.....

Para darse una integración económica se debe tener en cuenta que los países interesados deben tener intereses mutuos y economías simétricas para poder sacar el mayor provecho de dicha negociación el caso más viable para este ejemplo es el de la Unión Europea que se planteó un proceso para integrarse etapa por etapa partiendo de un esquema clásico, con las implicaciones que conllevaba como ceder soberanía, buscar crear un mercado e industrializar a países iguales, por lo que partió de un mecanismo compensatorio y tener un proyecto a futuro que resulto satisfactorio puesto que en la actualidad se encuentra en la ultima etapa y por otro lado esta el que nos atañe el nuevo proceso de integración liderado por Estados Unidos que partió de un proceso formal de Tratados de Libre Comercio, el cual busco aprovecharse del mercado interno y de sus recursos. Tratando de implementar políticas de exportación pero por empresa, sin tomar en cuenta que los países no eran simétricos y obligándolos a firmar en las mismas condiciones teniendo como proyecto unificar en un futuro al Continente Americano, pero no en las mismas condiciones que se dio en la Unión Europea aquí el único beneficiado seria Estados Unidos.

Con la Firma del Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (México, Colombia y Venezuela), se intentó plantear un Tratado alterno al TLCAN, en donde los tres países tuvieran la oportunidad de comercial en igualdad de circunstancias en un mercado de 180 millones de compradores potenciales, en donde se establecieran reglas claras y permanentes para el intercambio comercial permitiendo de esta forma más comercio e inversión, nuevas oportunidades de empleo y mejores niveles de vida. Dentro de dicho tratado el país con una mayor ventaja seria México por contar con una infraestructura mayor que los dos países restantes pero también tendría que tratar la desventaja de que Colombia y Venezuela ya tenían una relación estrecha muchos años atrás y tomando en consideración que son países pequeños con relación a México sus necesidades comerciales serian menores a las de nuestro país, la balanza comercial resultaría desfavorable para nosotros si no se actuaba de una forma inteligente, pero hasta el momento después de once años de tratado podemos concluir que se ha logrado los objetivos paso a paso pero no en la forma que se esperaba.

Como se planteó en la hipótesis se ha demostrado que hasta el momento se han cumplido con las expectativas de acuerdo con lo negociado, se fue eliminando progresivamente los impuestos de importación de cada uno de los miembros del G-3, sobre los bienes originarios en diez etapas iguales, empezando el 1° de enero de 1995. Así mismo se concluyó y quedaron libres de impuestos de importación para los bienes negociados a partir del 1° de julio de 2004 a excepción del sector automotor y agroindustrial que no fueron pactados en su totalidad, pero

con la reactivación y firma del ACE 61 el cual establece un calendario para la aceleración de la desgravación de las Autopartes que concluiría en 2011, la única problemática por concluir es que de nada sirve tener un arancel cero, si se enfrenta a una norma sanitaria restrictiva, allí no puede haber comercio; por eso, es necesaria la revisión de todas las medidas arancelarias y no ponerse más obstáculos.

En lo que se refiere al comercio México ha logrado mantener una Balanza Comercial superavitaria durante nueve años en conjunto con los dos países y solamente en los dos últimos años su comercio ha generado déficit y este se debe a que en los dos últimos años Venezuela ha atravesado por problemas tanto económicos como políticos y no se encuentran en una situación de importar productos de otros países, otro factor que ha sabido superar es que a pesar que el Comercio entre Colombia y Venezuela es mayor que el que tienen con México, ha podido involucrarse e introducirse entre los primeros países en importancia dentro de su comercio, ya que ha logrado mantenerse en tercer lugar en importancia en relación con su comercio total dentro de América Latina solo debajo de Estados Unidos y Venezuela, para Colombia y Estados Unidos y Colombia para Venezuela.

En lo que a inversión se refiere la relación no ha sido tan pareja ya que México ha invertido en los dos países alrededor de 5258.5 millones de dólares materializados en mayor medida en el comercio por tan solo 119.8 millones de dólares, nos encontramos con una diferencia abismal si la consideramos en los empleos que puede generar las compañías provenientes de estos países o el agrandamiento de las ya establecidas, en este ámbito se deben establecer medidas para poder alentar a los inversionistas Colombianos y Venezolanos para invertir en nuestro país ya que recordemos que el Tratado lleva 11 años en vigor y en este sentido no se ha avanzado lo suficiente para concluir que ha resultado benéfico para nuestro país.

Esta investigación nos revela que la relación comercial de México con Centroamérica y el ALADI, resulta importante aunque solo represente el 2.79 por ciento en el 2004, resulta una parte importante para poder diversificar las exportaciones e importaciones fuera de Norteamérica, sin la necesidad de tener firmado un Tratado de Libre Comercio otros países han podido posesionarse dentro del mercado mexicano como es el caso de Brasil y Argentina que ocupan el primer y tercer lugar respectivamente dentro del Comercio Total de ALADI y Centroamérica, aunque se debe tomar en consideración que ambos países tienen firmado un Acuerdo de Complementación Económica, por tal motivo se puede concluir que las relaciones comerciales resultan positivas sabiéndolas diversificar y aprovechando las ventajas de cada país para producir los diferentes productos en los que son especializados, pero sin llegar al extremo de dejar de producir dicho producto en nuestro país.

Pero en determinadas cuentas se ha podido aprovechar trilateralmente sus ventajas comparativas e instrumentar mecanismos creativos que permiten reactivarlas relaciones y poder convertirse en un mercado atractivo para los demás países tal es el caso de Panamá y Ecuador que ha solicitado ingresar a dicho tratado y se encuentran en pláticas para poder adherirse, recordando que en la firma del tratado los tres países pactaron una cláusula de adhesión para los demás países si lo consideraban conveniente para sus fines.

Bibliografía Básica

Alegría Ortega, Idsa

"El proceso de integración política y económica en la región caribeña"

Editorial AL. CEI-Universidad de Puerto Rico. 1994.

Balassa, Bela A. 1899

El Desarrollo Económico y la Integración

Editorial Ámsterdam-Nort-Holland 1975.

Balassa, Bela A. 1961

The Theory of Economic Integration,

Illinois, Richard D. Irwin.

BID/INTAL

La integración económica y los países de menor desarrollo relativo

1972 España.

BID/INTAL

Derecho de la integración económica regional

1989, Bolivia

Briceño Ruiz, José y Vielma, Carmen.

"Venezuela, el Grupo de los Tres y la integración latinoamericana". En: Giacalone, Rita (comp.),

Venezuela en la integración regional: mapa tentativo de sus perspectivas. Caracas Editorial

Nueva Sociedad. 1997.

Castellot Rafael.

La Unión Europea: Una experiencia de Integración Regional

Editorial Plaza y Valdez

Colombia. Ministerio de Relaciones Exteriores. Bogotá : MRE

"El Grupo de los Tres en el Gran Caribe".

Fondo editorial Biblioteca de San Carlos. 1995.

De la Reza Germán A.

Liberalización del Comercio en el Hemisferio Occidental

Instituto de Investigaciones Económicas

Primera edición 1998

De la Reza Germán A.

Raúl Conde Hernández

Nuevas Dimensiones de la Integración Del TLCAN al Regionalismo Hemisférico

Editorial Plaza y Valdez Editores

Primera edición 1999

Hass, E. B.

The Uniting of the Europe

Stanford, Stanford University Press, 1994

Kitamura, H. [1964] La teoría económica y la Integración económica de las regiones subdesarrolladas, México, Fondo de Cultura Económica.

Pelkmans, J.

Comparando las integraciones económicas: prerrequisitos, opciones e implicaciones, Editorial Integración latinoamericana, núm. 191, julio.

Serbin, Andrés

"El Grupo de los Tres y el proceso de regionalización en la Cuenca del Caribe".

Nueva Sociedad. Julio-agosto, 1993.

Bibliografía Complementaria

Grupo editor Latinoamericano

Política Internacional: enfoques y realidades

1988, Argentina.

Guillén Romo, Héctor.

"Orígenes de la Crisis en México, 1940-1982",

Ediciones Era (Colección Problemas de México), Tercera Reimpresión, México, 1988.

Lustig, Nora.

México, Hacia la Reconstrucción de una Economía",

Colmex-Fondo de Cultura Económica, Primera Edición, México, 1994.

Parlamento Europeo, [Fichas técnicas](#) sobre la Unión Europea Ed. [Oficina](#) de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, 1999, Luxemburgo 570pp.

Direcciones de Internet

Banco de Información Económica: Sector Externo (Resumen del Comercio Exterior), INEGI.

www.inegi.gob.mx

Banco de Comercio Exterior

www.bancomext.com.mx

Banco de la Republica de Colombia

www.banrep.gov.co

Calderón, Francisco R. "El Sexenio del Presidente Salinas. 25 Años de la Economía Nacional, 1973-1998".

www.avantel.net/~scaldero/salinas.html

Departamento Nacional de Estadística (DANE)

www.dane.gov.co

Departamento Nacional de Planeación

www.dnp.gov.co

Fechas de Publicación y Entrada en Vigor de los TLC'S Suscritos por México,
Secretaría de Economía.

www.economía-snci.gob.mx

Impacto de los Acuerdos en el Comercio, Secretaría de Economía.

www.economia-snci.gob.mx

Invest in Colombia Corporation Coinvertir

www.coinvertir.org

Proexport Colombia

www.proexport.com.co

“Relación de México con sus Socios Comerciales”, Secretaría de Economía,

<http://www.economia-snci.gob.mx>

Otras fuentes

Embajada de Colombia en México

Embajada de Venezuela en México