

Universidad de Buenos Aires  
Facultad de Ciencias Económicas  
Escuela de Estudios de Posgrado

---

MAESTRÍA EN RELACIONES ECONÓMICAS  
INTERNACIONALES

---

TRABAJO FINAL DE MAESTRÍA

---

Relaciones económicas de México con los países miembros  
del MERCOSUR (1989-2014)

---

AUTOR: ALEJANDRA GUADALUPE PÉREZ SOTELO

TUTOR: MIGUEL A. SCAGLIOTTI

DICIEMBRE DE 2017

---

## **Agradecimientos**

El presente trabajo, es la culminación de uno de mis procesos académicos, profesionales y personales más importantes, mismo que no hubiese sido posible sin el apoyo y esfuerzo de quienes colaboraron para que sucediera.

En primera instancia debo agradecer a Laura Trejo, Gerente de la Cámara de Comercio Mexicano-Argentina, por sembrar en mí el interés creciente en las relaciones económicas internacionales, quien además contribuyó para que pudiera obtener el ingreso a la Maestría y para que pudiera emprender este viaje.

De igual forma, el éxito del recorrido pertenece a mis amigos y familiares, con quienes he contado toda mi vida y que me alentaron para cumplir mi meta. Quiero agradecer también, a los amigos que se sumaron en el trayecto y se convirtieron en pieza esencial para que mi estancia en Buenos Aires fuese una experiencia gratificante y de crecimiento, gracias Noelia, Nicolás, Ana, Sabrina, Belén y Gabriela.

De forma subsecuente, agradezco a la Universidad De Buenos Aires, a sus directivos y académicos, quienes me han otorgado los conocimientos necesarios para complementar y profundizar mis estudios sobre la realidad internacional. Entre ellos a los profesores Jorge Lucangeli, Lila Kowalewski y Miguel Scagliotti, quienes colaboraron para que el proceso del trabajo final de maestría concluyera de la mejor forma posible.

Principalmente, quiero agradecer y dedicar este trabajo a Eduardo y Graciela, mi compañero de vida y mi madre, quienes, desde el inicio de este camino, que en ocasiones se tornaba complejo y doloroso, sostuvieron mi mano y me acompañaron a realizar uno de mis más anhelados sueños. Por último y de forma definitiva, esto le pertenece a mi hijo Paolo, fuente de inspiración para llegar a este importante día.

Con gratitud y respeto para ustedes.

Alejandra

## **Resumen**

México es un país que, durante los últimos años, ha llevado a cabo una política económica de integración con diversas regiones y subregiones con el fin de abrir distintos mercados<sup>1</sup>. Diversas experiencias han surgido en dicho proceso, cuyos resultados han dependido de las características particulares de cada región. Un fenómeno particular se registra en su intento por incorporarse en el Mercado Común del Sur, con el fin de mantener una presencia regional y ampliar su mercado regional.

Por tal motivo, el presente trabajo describe el proceso de inserción de la política económica de México en la integración regional del Mercosur, llevando a cabo una revisión histórica y tomando en cuenta: estrategias de acercamiento de los gobiernos mexicanos –así como sus limitantes-, los acuerdos escritos que se generaron entre las partes, sus estructuras de exportación y, las oportunidades económico-comerciales que han emanado del proceso. Para un análisis de dichos datos, se tomarán en cuenta los elementos de las teorías de integración y de otras teorías de comercio internacional. Los cuales pretenden tomar en cuenta la evolución del comercio entre México y el Mercosur, comparando el volumen intercambiado con los resultados de las negociaciones multilaterales y posteriormente bilaterales, pretendiendo puntualizar los momentos históricos en los cuales las partes han tenido oportunidad de acrecentar su integración.

Las limitaciones que sugiere un ejercicio como el que se pretende hacer, son de falta de información y datos del comercio, sobre todo de los países sudamericanos, la carencia de trabajos recientes en cuanto a ésta integración –lo cual no resulta extraño, dada la concentración académica en el TLCAN- por parte de México y los desfases históricos entre los periodos de negociación y los resultados en el comercio. Sin embargo, desde el punto de vista de la autora, es necesario llevar a cabo una revisión del comercio con otras regiones y la posibilidad o imposibilidad de llevar a cabo esquemas de integración, con el fin de abrir desde la academia una nueva línea de investigación que sirva de respaldo para el aprovechamiento de acuerdos entre de las partes.

**Palabras clave:** Comercio bilateral México-Mercosur, Integración Regional Latinoamericana, Integración comercial México-Mercosur

---

<sup>1</sup> De acuerdo a cifras oficiales de la Secretaria de Relaciones Exteriores, México cuenta con 12 Tratados de Libre Comercio con 46 países siendo, junto con Chile, uno de los países con más acuerdos económicos internacionales.

# Índice

<b>1. Introducción.....</b>	<b>1</b>
<b>2. Planteamiento del tema/problema .....</b>	<b>3</b>
<b>3. Revisión de la Literatura .....</b>	<b>5</b>
<b>4. Marco Teórico .....</b>	<b>6</b>
4.1. Teoría de la Integración Económica .....	6
4.1.1. Características de la Integración Económica .....	6
4.1.2. Efectos y factores de la integración económica. ....	7
4.1.3. Otras teorías para la comprensión del comercio regional. Economías de escala. .....	10
<b>5. Metodología.....</b>	<b>11</b>
<b>6. Desarrollo.....</b>	<b>13</b>
<b>CAPITULO 1.....</b>	<b>13</b>
1. Elementos de la Integración Económica Latinoamericana .....	13
1.1. Contexto histórico Internacional y Regional: América Latina en la era de la Globalización .....	13
1.2. La Integración Económica en América Latina .....	16
1.1.1. Acuerdos Regionales de Primera Generación. ALALC y ALADI .....	17
1.1.2. Acuerdos Regionales de Segunda Generación, Regionalismo abierto vs Liberalismo Económico .....	21
1.3. El Mercado Común del Sur (MERCOSUR).....	22
1.3.1. Definición del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) .....	22
1.3.2. Proceso de Integración del Mercado Común del Sur .....	23
1.3.3. Importancia económica de los países del MERCOSUR .....	27
<b>CAPITULO 2.....</b>	<b>31</b>
2. Instrumentos de la Integración Económica de México en América Latina. Vinculaciones económicas con el MERCOSUR.....	31
2.1. México en los procesos de Integración Regional .....	31
2.1.1. Breve historia de la Política Económica de México en el contexto global ...	31
2.1.2. Política Exterior de México en América Latina frente al proceso de globalización .....	34
2.1.3. México en el ALALC, el ALADI y en el ALCA .....	36
2.2. México y la estrategia bilateral con América Latina .....	38
2.3. Estrategias de Acercamiento y Negociación de México ante el MERCOSUR ....	42
2.4. México y el MERCOSUR en el comercio internacional.....	46
2.4.1. Participación de México en el Comercio internacional.....	46

2.4.2. Participación del MERCOSUR en el Comercio Internacional.....	50
<b>CAPITULO 3.....</b>	<b>56</b>
<b>3. México y la estrategia bilateral con los países del MERCOSUR .....</b>	<b>56</b>
3.1. Instrumentos generados: Acuerdos de Complementación Económica y Tratados de Libre comercio. ....	56
3.1.1. El multilateralismo del Acuerdo de Complementación Económica No. 55..	57
3.1.2. Acuerdos Regionales Bilaterales de México con los países del Mercosur....	61
a) Brasil.....	61
b) Argentina .....	66
c) Uruguay .....	71
d) Paraguay.....	76
3.2. Evolución del Comercio México-MERCOSUR 1993-2015. Análisis de Resultados de la experiencia Comercial de los Acuerdos .....	80
3.3. Sectores de Oportunidades comerciales entre los países .....	84
3.3.1. Oportunidades de México en los países del MERCOSUR.....	84
3.3.2. Oportunidades comerciales de los países del MERCOSUR en México .....	87
<b>7. Conclusiones .....</b>	<b>89</b>
<b>8. Referencias bibliográficas y fuentes de consulta .....</b>	<b>99</b>
<b>9. Anexos .....</b>	<b>102</b>

## Índice de Figuras

### CAPITULO 1. Elementos de la Integración Económica Latinoamericana

Gráfico 1. Evolución de la tasa del Crecimiento anual del PIB y del PIB por hab. De América Latina y el Caribe 1991-1999.....	14
Cuadro 1. Características de los esquemas de Integración Regional de la Primera y segunda Generación.....	16
Cuadro 2. Diagrama del Proceso de formación de la Zona de Libre Comercio y el Mercado Común.....	18
Cuadro 3. Características de los Tratados de Montevideo de 1960 y 1980.....	19
Cuadro 4. Principales productos, destinos y orígenes del comercio internacional del MERCOSUR en 2015 (en miles de millones de dólares).....	28
Cuadro 5. PIB Per Cápita de los Países miembros y asociados del MERCOSUR 2015.....	30

### CAPÍTULO 2. Instrumentos de la Integración Económica de México en América Latina. Vinculaciones económicas con el MERCOSUR

Cuadro 6. Evolución histórica de las políticas comerciales de América Latina y México.....	31
Cuadro 7. Acuerdos Regionales de México con América Latina.....	37
Cuadro 8. Acuerdos Bilaterales de México con América Latina.....	39
Gráfico 2. Intercambio Comercial México y América del Sur 2000-2005 (millones de dólares).....	46
Gráfico 3. Importaciones y exportaciones de México por sector 2015.....	47
Cuadro 9. Exportaciones de productos agrícolas de México (2016).....	47
Cuadro 10. Exportaciones de Productos no agrícolas de México (2016).....	49
Cuadro 11. Comercio de mercancías de los países del MERCOSUR, por grandes grupos de productos y por origen/destino, 2014.....	51
Gráfico 4. Importaciones y exportaciones del MERCOSUR por Sector.....	52
Cuadro 12. Exportaciones e Importaciones de Productos agrícolas y no agrícolas del MERCOSUR.....	52

### CAPÍTULO 3. México y la estrategia bilateral con los países del MERCOSUR

Grafico 5. Intercambio comercial del sector automotriz México-Brasil (millones de dólares).....	59
Grafico 6. Intercambio comercial del sector automotriz México-Argentina (miles de dólares).....	60
Gráfico 7. Balanza Comercial México- Brasil 1993-2015 (millones de dólares).....	62
Cuadro 13. Principales productos exportados por Brasil hacia México 2015 (miles de dólares).....	63
Gráfico 8. Evolución de las importaciones de México desde Brasil (productos que no se encuentran contemplados en el ACE No. 55) (dólares).....	64
Cuadro 14. Principales productos importados por Brasil desde México 2015 (miles de dólares).....	64
Gráfico 9. Evolución de las importaciones de Brasil desde México (productos que no se encuentran contemplados en el ACE No. 55) (dólares).....	65

Gráfico 10. Balanza Comercial de México con Argentina (millones de dólares).....	67
Cuadro 15. Principales productos exportados por Argentina hacia México 2015 (miles de dólares).....	67
Gráfico 11. Evolución de las exportaciones de Argentina a México (productos que no se encuentran contemplados en el ACE No. 55) (dólares).....	68
Cuadro 16. Principales productos importados por Argentina desde México 2015 (miles de dólares).....	69
Gráfico 12. Evolución de las importaciones de Argentina desde México (productos que no se encuentran contemplados en el ACE No. 55) (dólares).....	70
Gráfico 13. Balanza comercial de México con Uruguay (millones de dólares).....	71
Cuadro 17. Principales productos exportados por Uruguay hacia México 2015 (miles de dólares).....	72
Gráfico 14. Exportaciones de Uruguay a México (productos que no se encuentran contemplados en el ACE No. 55) (dólares).....	73
Cuadro 18. Principales productos importados por Uruguay desde México 2015 (miles de dólares).....	74
Gráfico 15. Importaciones de Uruguay desde México (productos que no se encuentran contemplados en el ACE No. 55) (dólares).....	75
Gráfico 16. Balanza Comercial de México con Paraguay (millones de dólares).....	77
Cuadro 19. Principales productos exportados por Paraguay hacia México 2015 (miles de dólares).....	77
Gráfico 17. Exportaciones de Paraguay hacia México (productos que no se encuentran contemplados en el ACE No. 55) (dólares).....	78
Cuadro 20. Principales productos importados por Paraguay desde México 2015 (miles de dólares).....	79
Gráfico 18. Importaciones de Paraguay desde México (productos que no se encuentran contemplados en el ACE No. 55) (dólares).....	80
Gráfico 19. Exportaciones de México al MERCOSUR (Millones de dólares).....	81
Gráfico 20. Importaciones de México provenientes del MERCOSUR (Millones de dólares).....	82
Cuadro 21. Oportunidades Comerciales de México en el MERCOSUR.....	85
Cuadro 22. Oportunidades Comerciales del MERCOSUR en México.....	89

# **Relaciones económicas de México con los países miembros del MERCOSUR (1989-2014)**

## **1. Introducción**

“La relación México-Mercosur no es un ejercicio intelectual, ni puede ser tomada como un simple acuerdo de libre comercio. Representa para la región, entre otras cosas, la maximización de sus fortalezas económicas, ante la unión de cerca del 75% de su PIB; del 60% de su población; del 75% de su superficie y de más del 80% de su comercio exterior.”

Arturo Oropeza García

Durante los años sesenta, los países de Latinoamérica emprendieron procesos de integración tendientes a establecer zonas de libre comercio conjuntas, que pretendían derivar en una zona regional. Si bien el objetivo central no se cumplió, se estableció un antecedente para los años ochenta, cuando diversas zonas del mundo comenzaron procesos regionales y subregionales, que tuvieron como consecuencia el brote de esquemas de integración como el la Unión Europea, el Mercado Común del Sur y el Tratados de Libre Comercio de América del Norte.

Cada uno de ellos a su vez, con sus debidas excepciones y bajos ciertas restricciones, presentaban al mundo la oportunidad de incorporarse y beneficiarse con ello de la ampliación de su mercado, la reducción o eliminación de aranceles y la posibilidad de un acercamiento político mayor, para la mejora de su posición negociadora en el concierto internacional. El Mercado Común del Sur fue uno de los esquemas de atracción en la región latinoamericana más importantes de la época, debido a las características económicas, la estructura productiva y la importancia de su mercado, como posteriormente demostraron Chile, Venezuela y Bolivia.

Si bien, México se encontraba en ese momento en la construcción de un esquema de integración con los países de América del Norte, no fue ajeno a la construcción del MERCOSUR, ya que implicaba además de los beneficios económicos y la posibilidad de establecer un esquema coordinado de producción y comercio –como lo fue el caso automotriz posteriormente-, implicaba el no retiro de su presencia en la región. Por tal motivo el presente trabajo pretende llevar a cabo una revisión histórica y económica del proceso de integración regional y bilateral con la subregión y de los retos y oportunidades que existen entre las partes para una mayor compenetración comercial.

Dentro del estudio de las Relaciones Económicas Internacionales, se encuentran inscritos temas de integración y comercio internacional, que, junto con otros, realizan una tarea interdisciplinaria. El presente estudio resulta ser pertinente, dado el abordaje teórico y conceptual, que permite una interpretación de una realidad específica en tiempo y espacio que no ha sido estudiada detalladamente en la academia.

Las limitantes que surgen en este trabajo, tienen que ver con la insuficiencia de fuentes y análisis anteriores al proceso de integración de la política económica de México, desde principios de la década de los años noventa, con el Mercosur. Ésta situación no parece ser casualidad, dado que la producción académica de los últimos veinte años no contempla el tema como prioritario -ni en la escritura en los países del Mercosur, ni en la mexicana- concentrarse en un proceso como el actualmente descrito, dada la poca relevancia que a nivel gubernamental se dio y la concentración de análisis en el Tratado de Libre Comercio con América del Norte, en el caso mexicano.

Por tal motivo, llevar a cabo el análisis del tema descrito podría significar una contribución a los estudios sobre la política económica de México con la región del Mercosur. Por otra parte, la exploración detallada de dicho proceso de integración, invitaría a retomar estudios sobre experiencias latinoamericanas, que no son abordadas tradicionalmente.

Aunado al aporte académico que ofrece su realización, se pretende una complementación a los conocimientos económicos, comerciales y de conocimientos propiamente de las Relaciones Internacionales para la autora y su formación disciplinar. Las razones personales que llevaron al establecimiento del actual tema tienen que ver con la especialización regional en Latinoamérica, que realizó la autora en la finalización de los estudios de grado de Relaciones Internacionales. Posteriormente la especialización de grado llevo a la decisión de profundizar los estudios en el área económica como tema central del posgrado, sin abandonar el área latinoamericana.

La estructura del trabajo comienza con una breve contextualización histórica con la cual surgen los esquemas de integración económica en América Latina, lo cual posteriormente deriva en el establecimiento de Acuerdos de carácter multilateral de Primera y Segunda generación, en los cuales se abordan sus características y premisas principales. Dentro de los acuerdos de Segunda Generación, se describen los dos modelos económicos que primaban sobre las ideas de integración, por una parte, el neoliberal el cual adoptó México como parte

del TLCAN y en segundo lugar el Regionalismo Abierto que en América Latina derivó en la creación del MERCOSUR.

En el segundo capítulo se describe el proceso de integración económica de México en América Latina, haciendo hincapié en el proceso histórico local, con el desarrollo de su política económica y exterior con la región, así como sus experiencias dentro de los esquemas multilaterales del ALALC, el ALADI y en el ALCA. Posteriormente, en el mismo capítulo se contrasta con la implementación de sus negociaciones bilaterales con los países de la región y en específico se desarrollan las estrategias de acercamiento con el MERCOSUR.

El último capítulo, comienza con una comparación de la teoría de la integración con el proceso emprendido por México y el MERCOSUR, describiendo los acuerdos bilaterales generados, para posteriormente analizar los resultados de dichas experiencias, así como sus limitantes y oportunidades comerciales entre las partes. Por último, dentro del apartado de conclusiones, se pretende hacer una conjunción de los resultados y los análisis que derivaron de los tres capítulos, haciendo un último bosquejo de la situación actual y las oportunidades coyunturales y estructurales que podrían aprovechar México y los países del MERCOSUR para una mayor integración y un mayor comercio bilateral.

## **2. Planteamiento del tema/problema**

### **2.1. Formulación del Problema**

El Mercado Común del Sur (MERCOSUR) surgió en 1991, como un bloque subregional que pretendía la integración económica y progresiva de las partes, formado por Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay, mediante el Tratado de Asunción. Los alcances y el tamaño, fueron evaluados por otras economías sudamericanas que intentaron asociarse más tarde, como el caso de Chile y Perú y, aun cuando pertenecían a otros bloques, Venezuela y México. Por tal motivo, México y los países del Mercosur comenzaron periódicas reuniones con los integrantes del Mercosur por separado y en conjunto cuando llevaban a cabo Cumbres subregionales y mediante misiones comerciales conjuntas y bilaterales.

Resulta interesante la revisión del caso mexicano como economía observadora del bloque, la cual ha mantenido una política exterior y comercial de vinculación profunda con el

gobierno de los Estados Unidos y Canadá, a partir de su adhesión al TLCAN<sup>2</sup>.Dicho lo anterior, surgen las interrogantes de: ¿A qué intereses responden los esfuerzos de llevar a cabo negociaciones con el bloque Mercosur y cuál fue su objetivo principal de inserción? y ¿Cuáles han sido las estrategias del gobierno mexicano y cuáles los resultados que se ha obtenido?

Cabe señalar que, las manifestaciones de México en torno al Mercosur, tenían como fin llegar a la firma de un Tratado de Libre Comercio con la región o lograr, en la medida de lo posible, un estatus de país asociado (Robledo, 2000). En ese trayecto, México ha conseguido la firma de acuerdos bilaterales, que han servido como marco para el alcance de intereses específicos con cada uno de los países, donde ha tenido la oportunidad de expandir su mercado y generar nuevas oportunidades de comercio. En dicho sentido conviene preguntarse ¿Cuáles han sido los resultados de las negociaciones y que ha representado para México mantenerse presente en las economías de los países del Mercosur?, y sobre todo ¿existen posibilidades de aumentar la integración económica con la subregión, en qué términos podría darse tal situación?

## **2.2. Objetivos: General y Específicos**

**Objetivo General:** El presente trabajo tiene como objetivo describir el proceso de inserción de México en la integración regional del Mercosur, señalando los aspectos internos y regionales relevantes que determinaron los resultados de la actual situación con respecto a su estrategia con la subregión.

### **Objetivos Específicos:**

1. Describir brevemente el contexto regional, con los cual surge el proceso de integración del Mercado Común del Sur.
2. Analizar la política económico-comercial, intereses y objetivos de México, en la región latinoamericana, durante la formación del Mercosur hasta el 2015 y su postura particular frente a la subregión.
3. Desarrollar los aspectos relevantes y las estrategias de acercamiento de México con el Mercosur, dentro del proceso de integración de la subregión, que incluye el planteamiento de metas de integración regional, subregional y bilateral.

---

<sup>2</sup> Tratado del Libre Comercio de América del Norte, bloque que integran los países de Canadá, Estados Unidos de América y México, creado en 1993.

4. Describir las características generales de los acuerdos económicos con los países de la región, que surgieron de la búsqueda de una integración económica de México con el Mercosur, sus intereses y objetivos particulares con cada país miembro.
5. Analizar los resultados, límites y oportunidades de la relación económico-comercial, de México con el MERCOSUR, desde el establecimiento de la subregión hasta el año 2015.

### **2.3. Hipótesis**

El proceso de integración económica de México con los países de la subregión del Mercado Común del Sur, ha transitado por distintas coyunturas históricas, lo cual ha obligado a México a cambiar de estrategias de negociación comercial, pasando del establecimiento de acuerdos regionales y subregionales a el aprovechamiento de los acuerdos bilaterales anteriormente signados. Dichos resultados, sugieren que, en la medida en que se dé un aumento en la intensidad de la integración comercial entre México y los países del MERCOSUR, en un plano bilateral, éste podría consolidar su posición económica en la subregión

El establecimiento de acuerdos económicos bilaterales, a su vez, se ha posicionado como la estrategia más óptima de México para una integración comercial con los países del MERCOSUR, en los cuales se toman en cuenta los intereses y objetivos específicos con cada país, que ayudarían a explorar escenarios comerciales nuevos, aprovechando las características heterogéneas de la subregión.

### **3. Revisión de la Literatura**

Actualmente, los trabajos realizados por parte de académicos y gobierno, para el análisis que pretende el actual trabajo, son escasos y fueron suspendidos, una vez que no se llevó a cabo la entrada de México en el Mercosur. Entre diversos análisis, se sugiere el abandono del análisis dada la poca existencia de flujos comerciales entre las partes.

Sin embargo, los trabajos revisados sobre dicha materia, realizan un análisis de los factores tomando en cuenta la teoría de la integración como antítesis o respuesta a la globalización y sus efectos, los cuales se esperan nocivos para las economías periféricas, análisis que desde el punto de vista de la autora resulta pertinente para éste trabajo. Sin embargo, se agregan los elementos de la teoría de integración de Viner y Balassa, que ayudan a comprender las limitantes y oportunidades que surgen del establecimiento de una relación comercial profunda entre México y el Mercosur.

## 4. Marco Teórico

### 4.1. Teoría de la Integración Económica

La integración regional es un fenómeno histórico registrado desde la formación de los Estados-Nación, sin embargo, en la literatura de las Relaciones Internacionales y la Economía encuentra un mayor abordaje y teorización desde la segunda mitad del siglo XX. En específico, en 1949 comienza la teorización con el inicio de la Unión Europea, para formalmente utilizar el concepto de integración a partir de 1950. Es el premio Nobel Jan Tinbergen quien define en 1954 a la integración como “la creación de una estructura de la economía más deseable, a través de la cual se eliminan barreras artificiales para la operación óptima. (Petit Primera, 2014, pág. 139).”

Una de las definiciones de Integración Económica más aceptadas en la literatura económica es la del economista húngaro Bela- Balassa, quien señala que dicho fenómeno es tanto un proceso como una situación de las actividades económicas. Para Balassa, la integración económica es un proceso, ya que “se encuentra acompañada de medidas dirigidas a abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diferentes naciones” y, una situación de los negocios, porque “la integración viene a caracterizarse por la ausencia de varias formas de discriminación entre economías nacionales” (Balassa, 1964, pág. 1).

#### 4.1.1. Características de la Integración Económica

El siguiente cuadro muestra los distintos niveles de integración de acuerdo a la clasificación proporcionada por el economista Petit Primera, basándose en los textos de Bela-Balassa, el cual se divide en cinco niveles:

#### *Nivel de Integración*      **Características**

#### **Zona de Libre Comercio**

Eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias a las importaciones y exportaciones de bienes que son originarios de los estados miembros del área.

Cada país mantiene su propio sistema aduanal con el resto del mundo  
Establecimiento de la regla de origen: se consideran bienes originarios aquellos que incorporan materiales procedentes de los países miembros,

#### **Unión Aduanera**

Los Estados miembros armonizan las disposiciones que rigen las relaciones comerciales establecidas entre ellos, definiendo una política comercial común. Para ellos, establecen un arancel externo común frente a terceros países.

La unión aduanera requiere de mayores esfuerzos de negociación y acuerdo, ya que cada miembro puede ver modificada su estructura productiva, en mayor o menor grado.

	De acuerdo con el GATT: implica dos tipos de compromisos: a) la eliminación de todas las restricciones, aduaneras o no, sobre el tránsito de mercaderías entre los países participantes; b) el establecimiento de una tarifa externa común y la armonización de otros instrumentos de comercio exterior, en relación con las transacciones efectuadas con el resto del mundo.
<b><i>Mercado Común</i></b>	Implica la liberación de los factores productivos: mercancías, personas, servicios y capitales, por lo que no existen obstáculos a la entrada y salida de personas que se desplacen con una finalidad económica (empresarios y trabajadores). Con ello se busca que las condiciones de acceso a los mercados sean las mismas para todas las empresas y consumidores.
<b><i>Unión Económica</i></b>	Implica la armonización de la política Monetaria de los Estados miembros, con ello debe existir una política común de liquidez bancaria, de crédito, de tasa de interés y una autoridad central común. De acuerdo a otros autores, deben cumplirse tres condiciones para que exista una unión monetaria: la convertibilidad de las monedas en los países miembros, la libertad total para los movimientos de capital y la irrevocabilidad de los tipos de cambio.
<b><i>Comunidad Económica o Integración total</i></b>	Creación de una autoridad supranacional que adoptará las decisiones de política fiscal, monetaria y cambiaria. Cualquier decisión particular dirigida al fomento de una rama productiva o a la corrección de un desequilibrio regional deberá ser autorizada por dicha autoridad

Fuente: Elaboración propia con información de José Gregorio Petit Primera “La Teoría económica de la Integración y sus Principios fundamentales, 2014”

Los objetivos de la integración regional, pueden clasificarse en dos: de tipo económico y de tipo político. Los objetivos de tipo económico persiguen una mejor asignación en los recursos reales y financieros, los cuales son producto de la ampliación de los mercados, de una mayor división del trabajo, lo cual en conjunto permite alcanzar un mayor ritmo en el crecimiento de las economías que, en teoría, deriva en un mayor bienestar en las poblaciones. Por su parte, los objetivos de tipo político se relacionan con la capacidad de voz y de negociación que adquieren las nuevas unidades políticas, en el concierto internacional (Petit Primera, 2014, págs. 143-144).

#### **4.1.2. Efectos y factores de la integración económica.**

En 1950 el economista Jacob Viner realizó teorizaciones acerca de los impactos de la formación de uniones aduaneras, en su trabajo más relevante “The Customs Union Issue”, analiza los efectos en las corrientes comerciales, distinguiendo la “creación y desviación de comercio”. De acuerdo con Viner, la creación de comercio representa un movimiento hacia una situación de libre comercio e “implica un cambio de fuentes de altos costos de abastecimiento a otras de costos más reducidos”, lo cual dará lugar al aumento de comercio

global entre los países miembros “a través de la ampliación de las transacciones intrarregionales o por medio del incremento de las importaciones desde el resto del mundo” (Aragão, 1968, pág. 85). En cambio, la desviación de comercio “produce un cambio en las compas del productor de bajos costos a uno de costos más altos”, dicha desviación de importaciones se realiza al interior de la unión, las cuales anteriormente se suministraban desde terceros países y no se realiza una compensación por la realización de otras importaciones (Aragão, 1968, pág. 84).

La nueva unión aduanera será benéfica en la medida en que los efectos de la creación de comercio superen la desviación (Balassa, 1964, pág. 29). Los beneficios se trasladarán a los consumidores o poblaciones de los países miembros de la unión, una vez que sus preferencias se enfocaran en productos más baratos y con ello orientaran la asignación de recursos entre los sectores del país. A su vez la especialización producto de esa reasignación de recursos entre la unión, permitiría lograr niveles más altos de eficiencia, reduciendo costos y aumentando el poder adquisitivo de consumidores y los niveles de consumo “con evidente repercusión positiva en los niveles de bienestar” (Aragão, 1968, pág. 84).

#### **a) Efectos de producción y efectos de consumo**

Las uniones aduaneras, de acuerdo a la teoría, presentan dos tipos de efectos: los efectos de consumo y los de producción. Los efectos de producción, surgen del supuesto en la especialización de los países miembros, lo cual los lleva sustituir las importaciones del exterior o nacionales de costos más altos, por otras importaciones originarias de la unión con costos menores. El ahorro producido significaría una utilización más eficiente de los recursos, es decir, un efecto-producción positivo y se dará un efecto-producción negativo si tal ahorro no se produce. El efecto-consumo “considerará no solo el volumen, sino también la composición de la demanda, como consecuencia de la unión aduanera” (Aragão, 1968, pág. 85).

#### **b) Factores de creación y desviación de comercio**

Basándose en las teorizaciones de Viner, Balassa indica cinco tipos de factores que inciden en la formación de uniones aduaneras: grado de complementación o de competencia entre los países miembros, magnitud de la unión, distancias y costos de transporte dentro de la unión, nivel de comercio intrarregional antes de la integración y, el nivel de aranceles antes y después de la unión.

De acuerdo a los aspectos competitivos y complementarios, Viner (1950) señala que los escritos sobre uniones aduaneras, habían considerado la rivalidad como una desventaja y la complementariedad como benéfica para su formación. Al respecto, Viner opinaba que “cuanto menor fuera el grado de complementariedad existente entre los países miembros, en relación a las industrias protegidas antes del establecimiento de dicha unión aduanera, mayores beneficios se obtendrían de la mencionada unión”<sup>33</sup> (Balassa, 1964, pág. 33).

Por lo tanto, una unión entre economías competitivas será deseable cuando “dicha rivalidad signifique que los países participantes producen mercancías semejantes” antes del establecimiento de la unión aduanera y, “la complementariedad representa diferencias considerables en la variedad de productos manufacturados”. Más adelante en el mismo texto Balassa concluye: “en una unión de economías competitivas, la ganancia obtenida en la eficiencia productiva aumentará en mayor grado si existen grandes diferencias en los costos por unidad” (Balassa, 1964, pág. 36).

Al respecto, Aragão aclara (1968, pág. 86) que la competencia existe cuando varios países miembros tienen una producción protegida de los mismos tipos de mercadería, por lo cual, una liberación de comercio permitiría la asignación más eficiente de recursos, siendo esta mayor cuanto mayores sean las diferencias en los costos de los bienes producidos. En el caso de que las economías sean complementarias, significaría que los países producen bienes distintos, con ello la tendencia sería desviar el comercio al interior de la zona.

Otro elemento a contemplar en los análisis económicos es el tamaño de la unión. Este nos indica que en cuanto mayor sea el espacio económico mayores serán las posibilidades de especialización entre los países. Por otra parte, el costo de transporte de los países podría actuar como un elemento limitante, ya que para el establecimiento de la unión se debe contar con un sistema eficiente u óptimo para el transporte de carga, que al final no incida en el costo de la mercancía.

El volumen de intercambio recíproco es otro indicador que ayuda a predecir si el establecimiento de la unión tendrá éxito, si éste se encuentra elevado en el momento su constitución, existen altas probabilidades de crear comercio entre las partes. Por último, el

---

<sup>33</sup> Para Balassa, una economía complementaria es aquella en que los costos de producción expresados en alguna unidad, muestran grandes disparidades para la mayoría de las mercancías. Posteriormente señala que para Viner, complementariedad y rivalidad eran definidas como similitudes y diferencias. La rivalidad se caracteriza como “una correspondencia procedente de industrias de alto costo, así como entre las diferentes partes integrantes de una unión aduanera...mientras que la complementariedad se refiere a importantes diferencias en la clase de mercancías producidas” (Balassa, 1964, pág. 35).

nivel de aranceles establecidos previo a la unión, indicara las probabilidades de que se presente un efecto-desviación, es decir, entre más elevados sean más probabilidades tiene de incidir una baja, disminución o desaparición de éstos, en otras palabras “se crearía más comercio interno donde los aranceles fueran más elevados” (Aragão, 1968, pág. 87).

#### **4.1.3. Otras teorías para la comprensión del comercio regional. Economías de escala.**

Además de las teorías sobre la integración, las teorías del comercio internacional, ofrecen algunos parámetros para la comprensión de los fenómenos existentes en el comercio regional descrito en el presente trabajo. Las Nuevas Teorías del Comercio Internacional se señalan un rompimiento con los esquemas clásicos que señalan condiciones en competencia perfecta. En específico Paul Krugman señala la existencia de tres modelos de economías de escala, que no habían sido considerados anteriormente (Ocampo & Parra, 1991, págs. 195-200):

- 1) Economías de escala estáticas de carácter tecnológico internas a la firma: En cuyo caso la organización de la producción se da por especialización, característica que lleva a la existencia de costos decrecientes. Lo cual dependiendo de la eficiencia en la organización podrían acrecentarse si se opta por generar diseños nuevos que presenten costos altos en comparación con los beneficios que se obtendrían. Este tipo de economías tendera a la existencia de comercio intraindustrial, llevado a cabo por los países desarrollados o con el mismo nivel de desarrollo. Economías externas estáticas.
- 2) Economías externas: La organización tendera a desarrollar encadenamientos productivos y comerciales (doméstico e internacional), generando a diferencia de los modelos de ventajas comparativas, transferencia de tecnologías y conocimientos entre los sectores. Sin embargo, dicho tipo de organización podría generar desequilibrios sectoriales ya que se brinda protección solo a determinados sectores (entre ellos subsidios) en la cual se da una intervención del Estado en aquellos sectores que considera estratégicos, sobre todo en los exportadores.
- 3) Economías de escala dinámica: Como su nombre lo indica, este tipo de economías tendera a la acumulación de conocimiento tecnológico de la producción y capital humano generado por un proceso de crecimiento de la productividad y por ende de la producción. A pesar de que el conocimiento sigue manteniendo barreras de movilidad si puede darse una adaptación de las tecnologías extranjeras creando con ello una suerte de redes comerciales.

Las economías de escala tienden a proteger las industrias incipientes y al subsidio de aquellas dedicadas al exterior, teorías que llevan a la generación de modelos de sustitución de importaciones, basada en la idea de la transferencia de recursos productivos de los sectores menos competitivos a aquellos más productivos. En este punto se presentan los beneficios, es decir, la liberalización podrán tener efectos positivos siempre que se encuentren en crecimiento de los sectores de las economías de escala, y donde los precios se encuentren por encima de los costos marginales (Ocampo & Parra, 1991, pág. 200).

Dentro de los supuestos de economías de escala se tiene que, debido a la especialización, ningún país podrá producir toda la variedad de manufacturas existentes, por sí mismo.

### *Competencia Imperfecta*

Por otra parte, la posibilidad que encontrarse con mercados imperfectos, afectando con ello los términos de intercambio de los sectores y países menos preparados, otorgando beneficios a los que tienen poder de mercado, creando monopolios u oligopolios. Dentro de la competencia imperfecta, las empresas son conscientes de que pueden influir sobre los precios en distinción con la competencia perfecta donde estas son precio aceptante.

Sin embargo, al fijar su precio, debe tomar en cuenta que: una empresa que establezca un precio mayor, tendrá una cuota de mercado menor, y una con un precio menor, tendrá acceso a un mayor mercado, por tal motivo no tendrán una posibilidad de moverse del coste medio. Lo mismo ocurre con el número de empresas a mayor número de empresas menor cantidad vende cada una (Krugman & Obstfeld, 2001, pág. 13).

## **5. Metodología**

De acuerdo con los objetivos descritos anteriormente para el presente trabajo, se tienen instrumentos de recolección y técnicas de procesamiento para la evaluación de los datos. El siguiente cuadro explica como corresponden los instrumentos o herramientas de recolección, la población/muestra y las técnicas utilizadas.

<b>Objetivo específico</b>	<b>Instrumento de recolección</b>	<b>Población/muestra</b>	<b>Técnicas de procesamiento</b>
Describir brevemente el contexto internacional y regional, con los cuales surge el proceso de integración del Mercado Común del Sur.	Análisis Bibliográfico y artículos de revistas (impresas y electrónicas).	Latinoamérica/MERC OSUR	Estudio descriptivo

	Análisis documental		
Analizar la política económica, intereses y objetivos de México, en la región latinoamericana, durante la formación del Mercosur hasta el 2015 y su postura particular frente a la subregión.	Análisis Bibliográfico y artículos de revistas (impresas y electrónicas) Análisis documental de tratados	México	Estudio exploratorio, correlacional y descriptivo
Desarrollar los aspectos relevantes y las estrategias de acercamiento de México con el Mercosur, dentro del proceso de integración de la subregión.	Análisis Bibliográfico y artículos de revistas (impresas y electrónicas) Análisis documental de tratados y notas de reuniones	México y MERCOSUR	Estudio descriptivo
Describir las características de los acuerdos económicos, bilaterales y regionales, que surgieron de la búsqueda de una integración regional de México con el Mercosur, sus intereses y objetivos particulares con cada país miembro.	Análisis Bibliográfico y artículos de revistas (impresas y electrónicas) Análisis de tratados internacionales Análisis de datos de comercio	México y MERCOSUR	Estudio descriptivo
Analizar los resultados, límites y oportunidades de la relación económico-comercial, de México con el Mercosur, en cuanto a comercio desde 1989 hasta el año 2015.	Análisis Bibliográfico y artículos de revistas (impresas y electrónicas) Análisis de discursos de altos funcionarios de gobierno Análisis de datos de Secretarías y Ministerios de Economía	México y MERCOSUR	Estudio comparativo

## 6. Desarrollo

### CAPÍTULO 1.

#### 1. Elementos de la Integración Económica Latinoamericana

“La integración es una de las grandes posibilidades que tiene los países en desarrollo para influir en el proceso global y mejorar los términos de la ecuación que hoy se definen con un Estado ineficiente, un aprovechamiento de la región deficiente y un proceso global concentrador”.

Sofía Covarrubias

##### 1.1. Contexto histórico Internacional y Regional: América Latina en la era de la Globalización

La región latinoamericana ha sido históricamente heterogénea en su desarrollo, el siglo XX no fue una excepción, ya que durante éste periodo se intensificaron sus contrastes sorprendentes de riqueza, pobreza, desigualdad, crecimiento de zonas urbanas, tasas de pobreza y analfabetismo. Gran parte de esos contrastes, fueron producto de los procesos políticos y sociales que atravesó la región durante las dos guerras mundiales y la guerra fría. Sin duda alguna la posición política de la región trastocó el terreno económico modificando el transcurso histórico de sus países, condicionando su futuro y sus relaciones con el mundo.

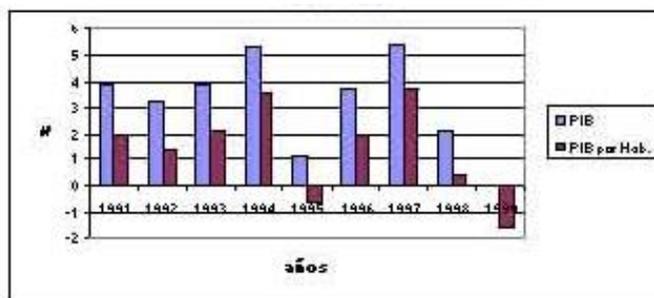
Una vez concluidos periodos largos de cambios políticos –de manera específica en la segunda mitad del siglo XX con numerosos golpes de Estado, resistencia social y posicionamientos frente al contexto histórico- América Latina comienza una etapa, de procesos democráticos y de cambios económicos hacia la región producto de la globalización. Países que emprendieron un camino hacia la industrialización durante los años del modelo de sustitución de importaciones, lograron un desarrollo económico más avanzado que el resto de la región, sin embargo, todos presentaron problemas de crisis en los años ochenta, con cuentas externas y una falta de capacidad para el cubrimiento del pago de importaciones, como ocurrió en México y Brasil.

En la década de los noventa, el mundo entero asistió al auge de la democracia y el libre mercado que protagonizó Estados Unidos, una vez que culminó la guerra fría, que preveía para la región un reforzamiento de la apertura económica acompañado del establecimiento de políticas macroeconómicas dictadas desde Washington, la ola de privatizaciones del

Estado y de reformas estructurales, proceso iniciado en los años ochenta. En otras palabras, durante ésta década se consolidó el cambio en la participación del Estado en las economías “reorientando el diseño de sus políticas económicas hacia el fortalecimiento de procesos productivos cada vez más abiertos al comercio y a la competencia internacional” (Oropeza García, 2002, pág. 64), incidiendo de manera directa en su competitividad interna y en la productividad de los trabajadores.

En la siguiente tabla, elaborada por con datos de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL)<sup>4</sup>, se pueden observar los datos sobre el crecimiento de la región, en 1999 y 1995 se aprecia una disminución considerable debido a las crisis de la región:

**Gráfico 1. Evolución de la tasa del Crecimiento anual del PIB y del PIB por hab. De América Latina y el Caribe 1991-1999**



Fuente: Cepal, Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe - 1999

A finales de siglo ocurrió en la región la primera crisis financiera global, que tuvo repercusiones en el comercio internacional, ya que se tomaron medidas para su control como el freno de importaciones, devaluaciones, incremento de aranceles y medidas no arancelarias, lo cual, originó fricciones entre los países al interior de proyectos de integración como el MERCOSUR y la Comunidad Andina (Oropeza García, 2002, pág. 65). A pesar de ello, hasta fines de los años noventa, se puede apreciar un crecimiento en el comercio internacional con un valor de 8.9% y 7.9% en volumen, en el cual las exportaciones de la región registraron también una modificación en su composición<sup>5</sup>, ya que se observó un alza en el comercio de bienes industrializados, de 63% a 77% según datos de la CEPAL (Oropeza García, 2002, pág. 66).

<sup>4</sup> Tabla elaborada por Cesar Yáñez para América Económica Internacional “América Latina en los noventa: los déficits del crecimiento”

<sup>5</sup> Históricamente América Latina ha exportado una mayor cantidad de bienes primarios como materias primas, alimentos no procesados y minerales en bruto, debido a la poca industrialización de la región.

En 1997 comenzó una caída de los precios de bienes primarios como cereales, petróleo, cobre, entre otros productos que comercia la región, hecho que puso en evidencia la necesidad de la región de diversificar sus exportaciones, en cuanto a productos y destinos. Argentina y Brasil lograron una diversificación de ambos aspectos, sin embargo, a pesar de que México logro diversificar las ventas de productos manufacturados, al igual que Uruguay no pudieron diversificar sus destinos, concentrándose en Estados Unidos y Argentina respectivamente. (Oropeza García, 2002, pág. 69). Por su parte, Chile, Colombia y Perú, pudieron lograr una diversificación de destinos, pero no de productos y Bolivia, Ecuador, Paraguay y Venezuela, se han mostrado vulnerables en ambos aspectos ya que disponen de pocos productos y destinos.

Las medidas comerciales que se ponen en marcha a partir de ese año, tienen una tendencia acentuada a la apertura comercial, “facilitando el acceso del sector privado a los mercados de todo el mundo” (Oropeza García, 2002, pág. 70). La Ronda Uruguay fue un paso más en la concertación de compromisos para los países con el fin de que aceleraran sus procesos de liberalización comercial e hizo que los países latinoamericanos pusieran empeño en la transformación de sus políticas hacia la promoción de exportaciones.

Durante esta década se registra un incremento entre el valor de las transacciones y del comercio entre las agrupaciones ya formadas por los países latinoamericanos, que comenzaron al inicio del periodo. El crecimiento anual de las exportaciones en la década oscila en un 8.9% anual, en el cual México encabeza gran parte de ese dinamismo al observar un 13.7% anual y la mitad de las exportaciones de bienes de la región, sin embargo dichas cifras no resultan suficientes si se comparan con la participación de otras regiones en el comercio mundial. (Oropeza García, 2002, pág. 71).

Para el año 2000 el auge exportador se observó en un incremento del 15%, lo cual permitió una recuperación del PIB, en la mayor parte de los países latinoamericanos.<sup>6</sup>A su vez, diversos indicadores señalan que la apertura económica se vio compensada por un mayor gasto social en la época, lo cual contribuyo a la elevación del PIB antes mencionada; además, durante el segundo lustro de la década se ejecutaron reformas que pretendían otorgar un balance al sector privado, una vez que comienzan las privatizaciones de servicios que antes

---

<sup>6</sup> Los indicadores de la CEPAL en materia de pobreza, señalan que si existió una repercusión positiva de los índices de crecimiento económico de la región, que permitieron los saldos del comercio mundial. Sin embargo, para fines de esa década retrocedieron a niveles superiores de los que se presentaban en los años setenta, a la par de que hubo un deterioro en los términos de distribución del ingreso. En Oropeza García, Óp. Cit., Pág.73.

prestaba el Estado. La mayor parte de dichas reformas tenían como fin la regulación de la política fiscal; Argentina, Brasil y Ecuador son ejemplos de dichas leyes, que coinciden con la disciplina fiscal estricta exigida por los esquemas regionales de integración a los que pertenecen.

En el 2007 se produce la primera crisis económica del siglo XXI que, a diferencia de las crisis económicas anteriores, tenía su epicentro dentro de los países desarrollados. La situación económica de América Latina se tornó complicada y provocó un declive del crecimiento económico que había experimentado en el 2000, donde los países que mantenían una relaciones económicas y financieras más estrechas con Estados Unidos resintieron en mayor medida los efectos de la crisis. Tal fue el caso de México, que ante los efectos de la crisis ha decidido diversificar sus relaciones comerciales y financieras.

## 1.2. La Integración Económica en América Latina

El proceso de integración económica de América Latina, de acuerdo con Oropeza García (2002, pág. 160), comprende dos etapas: de 1960 a 1980 con los llamados “acuerdos de primera generación”, que se caracterizaban por la orientación interna, los cuales se basan en los modelos económicos de sustitución de importaciones y el establecimiento de economías de escala en determinados sectores, “a la vez de proteger los acuerdos comerciales bilaterales, basados en la cláusula de la nación más favorecida de su extensión indiscriminada al resto de los miembros del GATT” (Oropeza García, 2002, pág. 159); y que contrastan de manera radical con los que inician en los años 80 de segunda generación tendientes a la disminución de barreras arancelarias y a la liberación comercial indiscriminada. El siguiente cuadro concentra los principales elementos de ambos esquemas de integración, los cuales serán detallados con mayor precisión en los siguientes puntos.

**Cuadro 1. Características de los esquemas de Integración Regional de la Primera y segunda Generación**

	<b>Primera Generación</b>	<b>Segunda Generación</b>
<b>Objetivo</b>	Crear áreas de Preferencias Arancelarias	Crear zonas de libre comercio, uniones aduaneras, uniones económicas; o integración económica completa
<b>Vinculación</b>	Bilateral o multilateral	Bilateral; multilateral; hemisférica
<b>Universo Arancelario</b>	Limitado a productos	Todo el universo arancelario de productos, liberalización de bienes, servicios e inversión
<b>Desgravación Arancelaria</b>	Por producto, por país	Desgravación total, eliminación de restricciones no arancelarias
<b>Vigencia</b>	Transitoria	Largo plazo

<b>Asociación</b>	Comercial	Comercial; económica y política
<b>“Temas nuevos”</b>		Propiedad intelectual; reglamentación sobre comercio de servicios; transporte; seguros; actividades financieras; competencia desleal; subsidios; solución de controversias; normas laborales; preservación del medio ambiente; etc.
<b>Fundamento Jurídico</b>	Tratado de Montevideo GATT/ ALADI	OMC/ ALADI

Fuente: Arturo Oropeza García, *México-MERCOSUR: un nuevo dialogo para la integración*, 2002, pág. 262

### 1.1.1. Acuerdos Regionales de Primera Generación. ALALC y ALADI

Los acuerdos regionales de primera generación, tienen sus raíces teóricas en los trabajos sobre integración generados en la Comisión para América Latina (CEPAL). Es en uno de ellos, donde el economista Raúl Prebisch, a mediados de los años cincuenta, analiza la problemática de la integración para los países periféricos. Para Prebisch, la integración latinoamericana, debería darse como

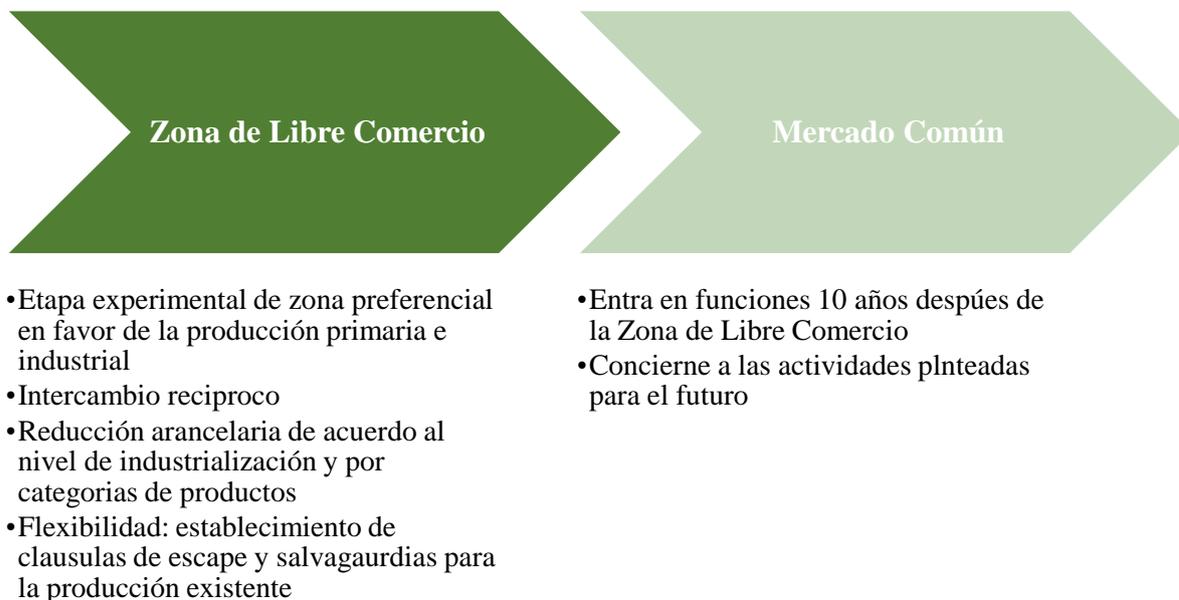
“una serie de medidas concertadas entre los países interesados a fin de que en todos ellos se establecieran industrias con vistas a la especialización y que ello se combinara con el intercambio ya existente y su posible estímulo...[para ello tendría que entenderse a los acuerdos de integración como] arreglos de reciprocidad que... aspiren a estimular el intercambio recíproco de artículos que hoy no se producen o que se producen en pequeña escala, o que solo se producen en cuantía importante en unos países y no en otros. (Prebisch, 1954)”

Dada la complejidad de la propuesta de integración, Prebisch menciona que la integración debía comenzar de manera bilateral sumando, en la medida de su avance, nuevos miembros. Para economistas como Aníbal Pinto, la propuesta de la CEPAL se basa en el modelo de exportación de productos primarios altamente concentrado que mantenían los países latinoamericanos, cuya urgencia era diversificarlo para general nuevas entradas de divisas y reducir la vulnerabilidad externa (Guillen Romo, pág. 8). Un elemento importante para Pinto, era la ampliación de mercados nacionales, que solo se podía dar a través de la integración regional.

Es por ello que en 1959 la CEPAL plantea la integración como estrategia para evitar el estrangulamiento externo, con ello se reducirían los costos en los mercados y, aprovechando las ventajas de los países latinoamericanos, se afrontaría en conjunto la competencia a nivel

mundial. El objetivo final sería la creación de un mercado común, con una etapa previa de zona de libre comercio, reduciendo con ello las importaciones del exterior, aminorando con ello los desequilibrios de la balanza de pagos, de acuerdo como se muestra en el diagrama siguiente:

**Cuadro 2. Diagrama del Proceso de formación de la Zona de Libre Comercio y el Mercado Común**



Con estas premisas, surge la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), en 1960 bajo la firma del Tratado de Montevideo, en el cual Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay se comprometieron a incentivar el comercio intrazona, adhiriéndose posteriormente Colombia, Ecuador, Venezuela y Bolivia. Por medio del establecimiento de “listas nacionales” los países antes mencionados enunciaban las mercaderías sujetas a eliminación o reducción de tarifas, además, tomaba en cuenta la cuestión de salvaguardias para proteger sectores amenazados con la desaparición o corregir desequilibrios en la balanza de pagos. La ALALC se comprometía también, a generar medidas tendientes a estimular la instalación de actividades económicas en los países de menor desarrollo, así como a brindarles asistencia técnica para “favorecer una gradual y creciente coordinación de sus políticas de industrialización” por medio de la firma de acuerdos sectoriales (Guillen Romo, pág. 11).

Existen estudios institucionales y académicos que señalan los diferentes motivos por los cuales ésta forma de integración no cumplió cabalmente los objetivos que se habían previsto en la región. Por ejemplo, únicamente se logró la liberalización del “10% de los 9200 ítems que componían el arancel total de la zona” en cuanto a los alcances del comercio regional

“las exportaciones intrazonales...del ALALC pasa de 6.7% en 1961, a 10.1% en 1970 y 14% en 1980...las importaciones...fueron de 7.3% en 1961, 11.2% en 1970 y 12.5% en 1980. (Guillen Romo, pág. 11).”

Entre las características de la propia zona que propiciaron el no cumplimiento de los objetivos de integración se encuentran: sistemas políticos autoritarios e inestables (continuos golpes de estado), lo cual no ayudo a mantener políticas económicas, de producción y comerciales uniformes, así como las profundas desigualdades sociales que históricamente se han mantenido. Sin embargo, es la concepción del proceso de integración económica como un instrumento para el sostenimiento del modelo de sustitución de importaciones, lo que hizo fracasar en ésta etapa al ALALC. Cabe señalar que, el nivel de complementariedad entre las economías de América Latina, también fue un elemento clave para que los porcentajes de importaciones y exportaciones no cambiaran de manera drástica en el transcurso de esos años.

Finalmente, a fines de los años sesenta los países miembros de la ALALC deciden llevar a cabo una revisión del Tratado de Montevideo, dando lugar a la firma del Protocolo de Caracas, que amplía el periodo para el cumplimiento del programa de liberalización, así como a la cancelación de la aplicación del Plan 1970-1980, dando por cancelado en 1978 la ALALC.

Es entonces cuando los países de la extinta ALALC, deciden negociar un nuevo Tratado de Montevideo en 1980, con el mismo objetivo que el anterior –pugnar por la formación de un mercado común a largo plazo-, denominado Asociación Latinoamericana de Integración. A diferencia del Tratado de 1960, los países miembros reconocían la dificultad de conseguir sus objetivos a corto plazo, dando la posibilidad de establecer acuerdos sectoriales bilaterales y subregionales, es decir se rompe el esquema del multilateralismo dando lugar a la idea de “integración gradual y fragmentada”, “en un marco de negociación que tendrá por regla el pragmatismo” (Guillen Romo, pág. 13).

**Cuadro 3. Características de los Tratados de Montevideo de 1960 y 1980**

	<b>Similitudes</b>	<b>Diferencias</b>
<b>Tratado de Montevideo 1960</b>	<p>*Instrumentos jurídicos internacionales, multilaterales y regionales abiertos a la firma de países latinoamericanos, que perseguían la liberación del intercambio recíproco.</p> <p>*Ambos instrumentos postulan, en forma mediata, la constitución de un mercado</p>	<p>*Objetivos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Establecer una zona de libre comercio conforme a un determinado programa de liberalización del intercambio</li> <li>-Creación de las listas nacionales y listas de ventaja no extendidas en favor de los países de menor grado de desarrollo</li> </ul>

	<p>común regional, que se obtendrá por aproximaciones sucesivas orientadas hacia una gradual integración económica</p> <p>*1960: establece una previa zona de libre comercio y 1980: un área de preferencias económicas compuesta por una preferencia arancelaria, ninguno se “agota” en la etapa primaria elegida</p> <p>*Ambos establecen un marco compuesto por objetivos, instituciones, instrumentos y mecanismos para perfeccionar el proceso de integración, sin entrar en una regulación detallada del mismo, basándose en la voluntad política de los miembros</p> <p>*De carácter permanente, ya que no contemplan una duración definida</p> <p>*Son Institucionales, al crear una Asociación, que goza de personalidad jurídica, privilegios e inmunidades, desde el punto de vista del Derecho Internacional</p>	<p>-Coordinación de políticas de desarrollo agrícola</p> <p>-Orientar políticas para el establecimiento del mercado común conforme a los términos del art. 54 del Tratado (límite de 10 años)</p>
<p><b>Tratado de Montevideo 1980</b></p>		<p>*Objetivos:</p> <p>-Establecer de forma gradual y progresiva un mercado común latinoamericano (no fija un límite de tiempo)</p> <p>-Promover el comercio entre los países mediante acuerdos comerciales sean de alcance regional (donde participen todos los países) o de alcance parcial (art. 10 del Tratado)</p> <p>-Favorecer las condiciones para los países de menor grado de desarrollo relativo (sistema de apoyo del Capítulo III)</p> <p>-Multilateralizar progresivamente las acciones parciales, a fin de que alcancen los beneficios a todos los países miembros</p> <p>-Establecer regímenes de asociación o de vinculación multilateral que propicien la convergencia con otros países o áreas de integración económica de América Latina, en los términos del art. 24 del Tratado. Tratándose de acuerdos de alcance parcial observar el art. 25</p> <p>-Vincularse con países en desarrollo o áreas de integración económica del mundo en los términos del art. 27 y con países industrializados en términos del art. 26</p> <p>*No contiene ningún programa de liberalización único multilateral.</p> <p>-Regulación en la aplicación de la Cláusula de la Nación más Favorecida, con una intención de promover acuerdo para intensificar el comercio y las exportaciones de los Miembros. Ver : “<i>De la ALCA a la ALADI: Objetivos e Instrumentos del Tratado de Montevideo 1980</i>” de Susana Czar de Zalduendo, de agosto del 2000.</p>

Fuente: Elaboración propia con base en el artículo: “Análisis comparativo de los Tratados de Montevideo 1960-1980” de Raymundo Barros, jefe de la división de estudios jurídicos del INTAL, 1980.

Cabe agregar que el Tratado de Montevideo de 1980, contempla tres tipos de instrumentos pertinentes para el programa de liberalización. El primero se denomina Preferencia Arancelaria Regional, la cual debe abarcar “en lo posible la totalidad del universo arancelario, no implicará consolidación de gravámenes, su intensidad podrá ser profundizada mediante negociaciones multilaterales”, al mismo tiempo los países podrán negociar

sectorialmente y podrán establecer listas de excepciones; en segundo lugar se encuentran los Acuerdos de Alcance Regional, en los cuales necesariamente participan todos los países miembros y pueden tener carácter comercial, de complementación económica, agropecuarios, de promoción de comercio, de cooperación técnica y científica, turismo y medio ambiente. Por último, los acuerdos de alcance parcial, contemplados para la estimulación de la negociación y el interés entre los países por concertar acuerdos, entre pares o grupos de países, que a su vez se dividen en: acuerdos comerciales, acuerdos de complementación económica agropecuarios y de promoción de comercio (Barros, 1980, págs. 38-39).

### **1.1.2. Acuerdos Regionales de Segunda Generación, Regionalismo abierto vs Liberalismo Económico**

La estrategia de los países latinoamericanos en los años 90, una vez comenzados los procesos de integración regional, fue definida por la CEPAL como “regionalismo abierto”. Cabe señalar que las diferencias contextuales entre la liberalización emprendida en los años sesenta, en comparación con los años noventa, son muy distintas, ya que, la mayoría de los países habían emprendido un proceso de liberación comercial unilateral y se habían adherido al GATT, repercutiendo dichas leyes en la formación de acuerdos de integración regional (Guillen Romo, pág. 14). Para la CEPAL el regionalismo abierto es:

“un proceso creciente de interdependencia económica a nivel regional, impulsado tanto por acuerdos preferenciales de integración como por otras políticas de apertura y desreglamentación, con el objeto de aumentar la competitividad de los países de la región y de constituir en lo posible, un cimiento para una economía internacional más abierta y transparente” (Comisión Económica para América Latina, 1994, pág. 8)

Para autores como Alperstein, el regionalismo abierto perseguía la compatibilidad de las políticas de integración con las políticas tendientes a elevar la competitividad internacional. El regionalismo abierto se diferenciaba, de la apertura y la promoción no discriminatoria de las exportaciones como modelo predominante de los años noventa –mismo que fue adoptado por algunas economías latinoamericanas, como México, en la formación del TLCAN- , ya que el primero comprende un ingrediente preferencial reflejado en los acuerdos de integración y reforzado por la cercanía geográfica y la afinidad cultural de los países de la región (Comisión Económica para América Latina, 1994, págs. 12-13).

El reforzamiento de los acuerdos subregionales de la región en 1990, vino acompañado de los cambios políticos en la zona, que tenían un compromiso formal y escrito en los nuevos

esquemas de cooperación, en la adopción de regímenes democráticos. Con la creación de zonas de libre comercio y mercados comunes, así como mecanismos de coordinación económica, los países comenzaron a adoptar medidas de reforma estructural y de apertura al comercio y las inversiones internacionales, tal es el caso de la formación del Mercado Común del Sur (MERCOSUR).

### **1.3. El Mercado Común del Sur (MERCOSUR)**

#### **1.3.1. Definición del Mercado Común del Sur (MERCOSUR)**

Una vez iniciados los procesos de integración, América Latina fue una región que emprendió distintos proyectos, con la finalidad de encarar los desafíos de manera conjunta, “incluso de carácter fundamentalmente burocráticas”, entre las que se encuentran la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio de 1960 a 1980, la Tratado de Libre Comercio de Centroamérica o CAFTA (Central América Free Trade Agreement) por sus siglas en inglés y el Pacto Andino de 1969 (Carrasco, 2006, pág. 114). Posteriormente, la interacción entre los países latinoamericanos ha dado lugar a otros procesos de integración, como al Comunidad del Caribe o CARICOM (Caribbean Community) en 1973 y el Mercado Común del Sur.

El Mercado Común del Sur es un proyecto de integración subregional de carácter intergubernamental, con un marco jurídico procedente de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), tendiente a la configuración de un mercado común. De acuerdo al artículo primero del Tratado de Asunción, dicho mercado implica la libre circulación, entre los países que lo conforman de bienes, servicios y factores productivos, el establecimiento de un Arancel Externo Común, la coordinación de políticas macroeconómicas en diversos sectores entre los que destaca el fiscal puesto que los Estados se comprometieron a armonizar sus legislaciones (Tratado de Asunción de 1991).

Diversos análisis sugieren la observación del MERCOSUR como un proceso de integración que aún no ha concluido, catalogándolo como una Unión Aduanera Imperfecta o Mercado Común en Construcción, sin embargo no descartan la importancia de dicho procesos definiéndolo como el más importante y ambicioso que ha surgido en la región (Carrasco, 2006, pág. 115).

En primera instancia, de acuerdo con Viner, el MERCOSUR se puede definir como una Unión Aduanera imperfecta ya que carece del cumplimiento cabal de requisitos como: el establecimiento una tarifa uniforme sobre las importaciones del exterior de la Unión (Chile aplica un arancel distinto al de la unión), la completa eliminación de las tarifas entre sus miembros no ha sido posible, así como la distribución de los ingresos aduaneros entre sus miembros conforme a una fórmula acordada, eliminando aduanas internas (MERCOSUR no satisface este punto) y el establecimiento de una aduana externa con tarifa común y distribución de los ingresos aduaneros. En cuanto al Mercado Común en Construcción, se clasifica de esa forma ya que no existe una libre circulación de factores y personas, un significativo avance en la armonización de políticas macroeconómicas, una competencia suficiente a los órganos institucionales del MERCOSUR y, carece de una normatividad jurídica e institucional a la que se le atribuya la categoría de supranacional (Oropeza García, 2002, pág. 184).

El MERCOSUR, además, puede considerarse como un proyecto que pretende establecer una estrategia de diversificación de relaciones, donde sus integrantes tengan relaciones comerciales más allá de la subregión, es decir parte de las premisas de llamado “regionalismo abierto”.

### **1.3.2. Proceso de Integración del Mercado Común del Sur**

El Mercado Común del Sur, en palabras del economista mexicano Arturo Oropeza García, nace como resultado de “la conciliación de las diferencias políticas, históricas de sus dos principales integrantes, que son Brasil y Argentina” (2002, pág. 177). Sin embargo, en el mismo texto, el autor define la razón de la existencia de dicha unión, como un proceso obediente a la necesidad de hacer frente a los embates de la globalización y del contexto regional de la época.

Entre las características de dicho contexto se encuentran: la deuda externa contraída en años anteriores a la unión, la falta de créditos y la necesidad de invertir en el interior de los países, para lograr una modernización que le otorgara mejor posición en su competencia en el exterior. En otras palabras, la necesidad de Brasil y Argentina en asociarse responde a un enfoque de integración regional que mejorara la inserción de sus socios en el contexto internacional. Cabe señalar que desde los años ochenta, ambas naciones ya se encontraban adoptando acuerdos de cooperación bilateral en materia de seguridad, tal es el caso de los

acuerdos para el desarrollo nuclear, los intercambios militares, la industria bélica, transporte y telecomunicaciones<sup>7</sup> (Van Klaveren , 2000).

En 1985 el Presidente de Argentina Raúl Alfonsín y de Brasil José Sarney, primeros gobiernos democráticos después de olas de golpes militares en la región, emprenden una serie de reuniones ministeriales para concretar una asociación preferente, que da inicio con la declaración de Foz de Iguazú, que compromete a ambos gobiernos a superar sus rivalidades políticas en torno a la creación de una agenda para establecer objetivos de cooperación prioritarios (Oropeza García, 2002).

Un año más tarde, el 29 de julio, se firma en Buenos Aires el Acta para la Integración Argentino-Brasileña conocida como “Acta de Buenos Aires”, en la cual se establece el Programa de Integración y Cooperación Económica (PICE) para la apertura selectiva de respectivos mercados para ambos países, que se señalaba sería progresiva. El interés primordial del programa era “incentivar la integración intraindustrial por medio de la ampliación del intercambio de insumos industriales semielaborados... [Superando las limitaciones de la recesión] y moderando los efectos deficitarios en el comercio exterior. (Lerman Alperstein, 1997, pág. 357)”

En diciembre del mismo año, ambos gobiernos acuerdan el “Acta de la Amistad Argentino-Brasileña, Democracia, Paz y Desarrollo”, que dio paso en 1989 a la creación del “Tratado de Integración cooperación y Desarrollo” acuerdo que señala la constitución de una Zona de Libre Comercio con un plazo de diez años hasta la formación de un Mercado Común y en el que se invita a Uruguay a incorporarse al acuerdo. Un año después, el 6 de julio de 1990, se firma una segunda Acta de Buenos Aires, en la que se fija la fecha del 1 enero de 1995 para dar inicio al Mercado Común, al que posteriormente se suma Paraguay y, formalmente, Uruguay el 26 de marzo de 1991.

De esta forma, quedaron establecidos los plazos en los que se crearía el Mercado Común de Sur, con las firmas de los presidentes Carlos Saúl Menem (Argentina), Fernando Color de Mello (Brasil), Luis Alberto Lacalle Herrera (Uruguay) y Andrés Rodríguez (Paraguay), reduciendo el grueso de los impuestos al comercio al interior de esos países al cero por ciento en cuatro años. El Tratado establece su entrada en vigor el 29 de noviembre de 1991, y

---

<sup>7</sup> Luego de superarse las rivalidades políticas, militares y económicas de Argentina y Brasil, que se enfrentaron diplomáticamente por el aprovechamiento de los recursos hídricos de la Cuenca del Plata, para finalmente llegar a una solución en 1979 con la firma del Acuerdo Tripartito entre Argentina, Brasil y Paraguay. (Lerman Alperstein, 1997, pág. 356)

establece una unión aduanera el 1 de enero de 1995 con rebajas arancelarias progresivas (Pastorino Castro, 2012, pág. 73).

Para el cumplimiento de sus objetivos, el Tratado de Asunción, crea dos organismos esenciales. Por una parte crea al Consejo del Mercado Común, encargado de establecer el mecanismo de negociación para la armonización de las políticas nacionales, conocido como “Cronograma de Leñas”, que no llegó a completar las metas previstas, y que posteriormente se encargara de tomar decisiones una vez que se establece el Protocolo de Ouro Preto; y por otra el Grupo de Mercado Común órgano ejecutivo compuesto de los Secretarios o Ministros de Relaciones Exteriores, Economía y Bancos Centrales de los países Miembros (Pastorino Castro, 2012, pág. 74).

El Tratado de Asunción encuentra su marco teórico en la integración, una vez que los países ven en dicho proceso una oportunidad para hacer contrapeso a los retos que representa ser parte del contexto económico de la época, con un creciente comercio internacional y una mayor conexión y rapidez en los flujos financieros internacionales. Dichos principios quedan establecidos en su objetivo de ampliar sus mercados nacionales para acelerar sus procesos de desarrollo económico con justicia social.

Cabe señalar que, el Tratado contempla la adhesión de otros países en su artículo 20, señalando que aquellos países de la Asociación Latinoamericana de Integración, que no formen parte de esquemas de integración subregional o de una asociación extra regional, podrán presentar sus solicitudes al MERCOSUR, una vez que dicho mecanismo cumpla cinco años de vigencia. De esta forma el MERCOSUR se posiciona como un proyecto de integración que invita a otros países, mediante su visión estratégica, a verlo como un camino para la mejora de su posición internacional apoyándose en él.

En su artículo 6to, el Tratado de Asunción reconoce las diferencias estructurales y económicas de los países que lo conforman, dado que Uruguay y Paraguay no cuentan con las mismas condiciones económicas y de mercado que Brasil y Argentina, para lo cual establece un ritmo de liberación comercial distinto (Oropeza García, 2002).

Para llevar a cabo la inscripción oficial del acuerdo ante el GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, en español), en 1992 Brasil notifica el Tratado de Asunción con base en dicha legislación y a nombre de la Secretaria de la Asociación Latinoamericana de Integración. Para ello, se basó en las disposiciones establecidas en la Cláusula de Habilitación y no conforme a lo establecido en su Artículo XXIV. La Cláusula

de Habilitación fue formalmente conocida como “Decisión de la Ronda de Tokio sobre el trato diferenciado y más favorable, la reciprocidad y la participación más plena de los países en desarrollo”, la cual incluía una cobertura legal para los acuerdos comerciales preferenciales entre países en desarrollo, entre dichas medidas se señala que:

- “Las disposiciones de este tipo no debería crear obstáculos o crear dificultades indebidas para otras Partes Contratantes (miembros del GATT)
- No se especifican criterios para juzgar el grado aceptable de reducción mutua o eliminación de aranceles. Sin embargo, el artículo XXIV exige que una unión aduanera o un tratado de libre comercio abarque prácticamente todo el comercio, por lo que se incluyen los "derechos y demás reglamentaciones restrictivas", es decir, que habrá una reducción del 100% de los aranceles.
- La reducción de las medidas no arancelarias se regirá por "criterios que puedan ser prescritos por las Partes Contratantes"
- A diferencia del artículo XXIV, no existe ninguna especificación de que se cubra sustancialmente todo el comercio (aunque ya aproximadamente el 95 por ciento del comercio intrarregional estaba exento de derechos al final de 1994). (World Trade Organization, 1997, pág. 5)”

Posteriormente el Tratado de Asunción se completará con la creación de dos Protocolos, uno para la resolución de controversias, conocido como Protocolo de Brasilia del 17 de diciembre de 1991 y el Protocolo de Ouro Preto. El Protocolo de Brasilia, entró en vigor el 24 de abril de 1993, en dicho documento se otorga prioridad para la solución de controversias a las negociaciones directas entre las partes, en segunda instancia las recomendaciones que emite el Grupo Mercado Común y, posteriormente se abre una instancia arbitral ad hoc. Éste sistema de solución de controversias puede ser invocado por los estados parte del tratado, así como particulares que deseen emitir un reclamo, reconociendo en su artículo 8vo la Jurisdicción del Tribunal Arbitral, el cual no es permanente ya que se constituye uno específico con diez miembros para cada caso. Cabe señalar que dicho mecanismo prevé la adopción de medidas cautelares entre las partes para evitar daños irreversibles (Oropeza García, 2002, pág. 190).

Por su parte, el Protocolo de Ouro Preto significo para el MERCOSUR el inicio de su etapa de consolidación de la unión aduanera con el objetivo de llegar a la conformación del Mercado Común, dicho acuerdo modifica y agrega disposiciones al Tratado de Asunción de 1991 (Boldorini & Czar de Zalduendo, pág. 74). Entre los avances que trajo consigo dicho protocolo se encuentran: la formalización de la personalidad jurídica de derecho

internacional del MERCOSUR, la subsistencia del sistema consensuado de toma de decisiones y la permanencia del sistema de incorporación obligatoria de normas del MERCOSUR; en cuanto a los instrumentos diseñados, se dio la adopción de un régimen de defensa de la competencia, medidas antidumping y salvaguardias frente a importaciones con terceros países y normas de defensa del consumidor, los cuales no tuvieron un adecuado desarrollo debido a las asimetrías no resueltas entre los países conformantes (Oropeza García, 2002, pág. 194).

Además de los avances anteriormente mencionados, se establecieron los principales órganos de decisión del MERCOSUR: Consejo de Mercado Común (CMC); Grupo Mercado Común (GMC); Comisión de Comercio del MERCOSUR (CCM); Comisión Parlamentaria Conjunta (CPC); Foro Consultivo Económico Social (FCES); Secretaría Administrativa del MERCOSUR (SAM), los primeros tres con capacidad decisoria.

### **1.3.3. Importancia económica de los países del MERCOSUR**

La abundancia en recursos naturales y población, coloca a América Latina como una región con potencial económico, ya que cuenta con una estratégica capacidad en producción de alimentos y grandes reservas de agua dulce. Por tal motivo, es común encontrar estudios en los cuales se presenta al comercio internacional como una oportunidad para Latinoamérica, en la cual sea el enclave como abastecedor mundial de materias primas.<sup>8</sup>

Desde ese punto de partida, los países sudamericanos observan una ventaja especial en la producción a nivel mundial de algunos alimentos y, en específico los pertenecientes al MERCOSUR tienen: “15% de la producción de maíz, 7% en preparados de carne, 9% en aves, 8% en trigo, 17% en azúcar, 17% en café, 20% en miel y 44% en soja” (Oropeza García, 2002, pág. 80). Durante el periodo de integración, los productos agropecuarios fueron el sector más fuerte de la subregión para competir en el mundo, “el 80% de las exportaciones paraguayas eran agrarias, lo mismo que el 51% de las argentinas y el 42% de las uruguayas, sin contar el peso específico que algunos productos, como el azúcar, el vino, las manzanas y otras frutas y hortalizas” que se desarrollaron específicamente en Brasil (Segrelles, 1999).

---

<sup>8</sup> Argentina, Brasil, Bolivia y Paraguay han liderado el crecimiento de la producción mundial de soja y Costa Rica y Honduras de palma africana. Por su parte México, Brasil, Chile, Costa Rica y Argentina exportan una gran cantidad de frutas y hortalizas. En Oropeza García, Op. Cit, Pág. 80).

Actualmente la estructura productiva del MERCOSUR no es muy distinta a la que se encontraba en esos años. En la siguiente tabla se pueden apreciar los principales productos, orígenes y destinos de las importaciones y exportaciones de los países del MERCOSUR, en su relación comercio internacional.

**Cuadro 4. Principales productos, destinos y orígenes del comercio internacional del MERCOSUR en 2015 (en miles de millones de dólares)**

País	Principales productos de exportación	Principales productos de Importación	Principales orígenes de las importaciones	Principales destinos de las exportaciones
<b>Argentina</b>	1. <u>Harina de soja</u> (\$9,6) 2. <u>Soja</u> (\$4,32) 3. <u>Aceite de soja</u> (\$3,92) 4. <u>Maíz</u> (\$3,28) 5. <u>Camiones de reparto</u> (\$3,01)	1. <u>Gas de petróleo</u> (\$3,35) 2. <u>Coches</u> (\$3,33) 3. <u>Piezas-</u> 4. <u>Repuestos</u> (\$2,84) 5. <u>Teléfonos</u> (\$2,83) 6. <u>Refinado de Petróleo</u> (\$2,13)	1. <u>Brasil</u> (\$12,9) 2. <u>China</u> (\$11,7) 3. <u>Estados Unidos</u> (\$7,74) 4. <u>Alemania</u> (\$3,07) 5. <u>México</u> (\$1,83)	1. <u>Brasil</u> (\$10,1) 2. <u>China</u> (\$5,2) 3. <u>Estados Unidos</u> (\$3,56) 4. <u>Chile</u> (\$2,44) 5. <u>India</u> (\$2,03)
<b>Brasil</b>	1. <u>Soja</u> (\$21,1) 2. <u>Mineral de Hierro</u> (\$15,2) 3. <u>Petróleo Crudo</u> (\$11,8) 4. <u>Azúcar Crudo</u> (\$7,83) 5. <u>Carne de Aves</u> (\$6,53)	1. <u>Refinado de Petróleo</u> (\$8,04) 2. <u>Petróleo Crudo</u> (\$6,55) 3. <u>Gas de petróleo</u> (\$5,56) 4. <u>Piezas-</u> 5. <u>Repuestos</u> (\$5,4) 5. <u>Coches</u> (\$5,01)	1. <u>China</u> (\$30) 2. <u>Estados Unidos</u> (\$26,4) 3. <u>Alemania</u> (\$10,5) 4. <u>Argentina</u> (\$10,1) 5. <u>Corea del Sur</u> (\$5,47)	1. <u>China</u> (\$35,9) 2. <u>Estados Unidos</u> (\$24,5) 3. <u>Argentina</u> (\$12,9) 4. <u>Países Bajos</u> (\$7,76) 5. <u>Alemania</u> (\$6,51)
<b>Uruguay</b>	1. <u>Sulfato pasta química de madera</u> (\$1,07) 2. <u>Congelados Carne de Bovino</u> (\$1,06) 3. <u>Soja</u> (\$428 Millones) 4. <u>Tanned Equina y pieles de bovino</u> (\$388 Millones) 5. <u>Carne Bovina</u> (\$373 Millones)	1. <u>Petróleo Crudo</u> (\$778 Millones) 2. <u>Grupos electrógenos</u> (\$510 Millones) 3. <u>Coches</u> (\$375 Millones) 4. <u>Refinado de Petróleo</u> (\$238 Millones) 5. <u>Equipos de Radiodifusión</u> (\$198 Millones).	1. <u>China</u> (\$1,78) 2. <u>Brasil</u> (\$1,69) 3. <u>Argentina</u> (\$1,24) 4. <u>Estados Unidos</u> (\$883 Millones) 5. <u>Alemania</u> (\$405 Millones).	1. <u>China</u> (\$1,57) 2. <u>Brasil</u> (\$1,16) 3. <u>Estados Unidos</u> (\$579 Millones), 4. <u>Argentina</u> (\$404 Millones) 5. <u>Alemania</u> (\$331 Millones).
<b>Paraguay</b>	1. <u>Electricidad</u> (\$2,01 Miles de millones) 2. <u>Soja</u> (\$1,57 Miles de millones) 3. <u>Harina de soja</u> (\$845 Millones) 4. <u>Congelados Carne de Bovino</u> (\$653 Millones) 5. <u>Carne Bovina</u> (\$462 Millones)	1. <u>Refinado de Petróleo</u> (\$905 Millones) 2. <u>Coches</u> (\$481 Millones) 3. <u>Plaguicidas</u> (\$339 Millones) 4. <u>Equipos de Radiodifusión</u> (\$316 Millones) 5. <u>Mineral mixto o fertilizantes químicos</u> (\$312 Millones)	1. <u>Brasil</u> (\$2,56 Miles de millones) 2. <u>China</u> (\$2,38 Miles de millones) 3. <u>Argentina</u> (\$1,21 Miles de millones) 4. <u>Estados Unidos</u> (\$830 Millones) 5. <u>Chile</u> (\$418 Millones).	1. <u>Brasil</u> (\$2,62 Miles) 2. <u>Rusia</u> (\$760 Millones) 3. <u>Chile</u> (\$638 Millones) 4. <u>Argentina</u> (\$540 Millones) 5. <u>Italia</u> (\$314 Millones)

<b>Bolivia</b>	1. <u>Gas de petróleo</u> (\$3,81) 2. <u>Mineral de zinc</u> (\$889 Millones) 3. <u>Oro</u> (\$729 Millones) 4. <u>Precious Mineral metálico</u> (\$545 Millones) 5. <u>Harina de soja</u> (\$540 Millones)	1. <u>Coches</u> (\$594 Millones) 2. <u>Refinado de Petróleo</u> (\$523 Millones) 3. <u>Camiones de reparto</u> (\$426 Millones) 4. <u>Grandes vehículos de la construcción</u> (\$230 Millones) 5. <u>Plaguicidas</u> (\$224 Millones).	1. <u>China</u> (\$1,65) 2. <u>Brasil</u> (\$1,53) 3. <u>Chile</u> (\$1,11) 4. <u>Estados Unidos</u> (\$1,01) 5. <u>Argentina</u> (\$692 Millones).	1. <u>Brasil</u> (\$2,46) 2. <u>Argentina</u> (\$1,48) 3. <u>Estados Unidos</u> (\$1,08) 4. <u>Colombia</u> (\$504 Millones) 5. <u>China</u> (\$467 Millones)
<b>Venezuela</b>	1. <u>Petróleo Crudo</u> (\$24,9) 2. <u>Refinado de Petróleo</u> (\$5,57) 3. <u>Oro</u> (\$916 Millones) 4. <u>Alcoholes acíclicos</u> (\$451 Millones) 5. <u>Coque de Petróleo</u> (\$336 Millones)	1. <u>Refinado de Petróleo</u> (\$2,3) 2. <u>Medicamentos envasados</u> (\$1,38) 3. <u>Leche concentrada</u> (\$900 Millones) 4. <u>Coches</u> (\$674 Millones) 5. <u>Congelados Carne de Bovino</u> (\$673 Millones)	1. <u>Estados Unidos</u> (\$8,07) 2. <u>China</u> (\$5,31) 3. <u>Brasil</u> (\$2,99) 4. <u>Argentina</u> (\$1,37) 5. <u>México</u> (\$1,22)	1. <u>Estados Unidos</u> (\$14,6) 2. <u>China</u> (\$6,07) 3. <u>India</u> (\$5,82) 4. <u>Singapur</u> (\$1,61) 5. <u>Suiza</u> (\$887 Millones)

Fuente: Elaboración propia con datos de: *Observatory of Economic Complexity*.

[www.atlas.media.mit.edu/es.com](http://www.atlas.media.mit.edu/es.com)

Como se puede apreciar, los productos primarios siguen ocupando las primeras cinco partidas arancelarias de la oferta de los países y demandan todos estos una gran cantidad de combustibles, vehículos y manufacturas. Una cualidad importante que tienen en común dichos países, es el tamaño de su territorio, lo cual, hace que produzcan de manera competitiva productos primarios como la soja, minerales y derivados de la carne bovina; además de la producción importante de petróleo que tienen países como Brasil y Venezuela. Por tal motivo, la importancia del MERCOSUR en términos de mercado será relativamente proporcional con la oferta de manufacturas que tengan los países interesados en realizar intercambios comerciales.

Por otra parte, los países Sudamericanos conservan un insumo estratégico para los próximos años, ya que cuentan con una de las reservas más grandes de agua dulce en el planeta. De igual forma han desarrollado una hidrovía que conecta y abastece a Brasil, Paraguay, Uruguay y Argentina, con usos para la minería, la agricultura y forestal.

La integración comercial con el Mercosur resulta atractiva, desde el punto de vista comercial dado el tamaño de su mercado, si se observa la creación de un mercado de más de 350

millones de personas, incluyendo a través de categorías como asociados y miembros a las economías pujantes de América del Sur.

**Cuadro 5. PIB Per Cápita de los Países miembros y asociados del MERCOSUR 2015**

<b>Países del MERCOSUR (2015)</b>					
<b>Estados Miembros/PIB per cápita/Población</b>			<b>Estados Asociados/PIB per cápita/Población</b>		
<b>Argentina</b>	13.467,1	43.417.765	<b>Chile</b>	13.653,2	17.762.681
<b>Brasil</b>	8.757,2	207.652.865	<b>Ecuador</b>	5.969,0	16.144.368
<b>Paraguay</b>	4.109,4	6.725.308	<b>Perú</b>	12.529,2	31.376.671
<b>Uruguay</b>	15.524,8	3.444.006	<b>Colombia</b>	13.825,9	48.228.697
<b>Bolivia</b>	3.077,0	10.887.882	<b>Guyana</b>	4.136,7	768.514
			<b>Surinam</b>	8.819,0	553.208

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial al 2015

Sin embargo, la mala orientación de sus políticas, economía, falta de consolidación de las instituciones, falta de infraestructura y de desarrollo tecnológico, son elementos existentes en la región que han mermado la capacidad de desarrollo económico para sus poblaciones. De acuerdo con lo observado, el MERCOSUR, tiene pendiente la definición de estrategias de desarrollo conjuntas que no solo abarquen la expansión del comercio de la zona, sino que se establezcan estrategias productivas de complementariedad. Esto puede lograrse con la profundización de sus esquemas de integración, para hacerlos más incluyentes. Por ello, en el próximo capítulo se analizará la participación de México en los esquemas de integración regional, una vez que intenta anexarse, bajo distintas posturas de negociación al MERCOSUR.

**2. Instrumentos de la Integración Económica de México en América Latina. Vinculaciones económicas con el MERCOSUR**

**2.1. México en los procesos de Integración Regional**

**2.1.1. Breve historia de la Política Económica de México en el contexto global**

A lo largo de su historia, México ha experimentado distintos modelos económicos determinados por su contexto internacional y local, sus recursos, su dinámica social, así como las metas de los gobiernos que cada seis años a través de los planes nacionales de desarrollo. Una vez concluida la Segunda Guerra Mundial, al igual que otros países, en 1929 México puso en marcha el modelo de desarrollo basado en la sustitución de importaciones, en el cual se fomentaba la producción interna en detrimento de la importación de bienes con el fin de instalar una industria nacional más compleja, la cual recibía una gran inversión pública.

**Cuadro 6. Evolución histórica de las políticas comerciales de América Latina y México**

<b>América Latina</b>		<b>México</b>
1950- Modelo de desarrollo ISI en la región		1929- Modelo de desarrollo ISI
1960- Creación de la ALALC.		1958- Modelo de desarrollo estabilizador. Prioridad en industria nacional
Liberalización de intercambio recíproco y negociación multilateral. Fundamento en CEPAL		
1970- Suspensión del modelo ISI, cambios políticos y golpes de Estado		1973- Modelo de desarrollo compartido. Fin del esquema de exportación petrolera y comienzo del endeudamiento externo
1980- Creación de la ALADI, crisis económicas en la región y retorno a gobiernos democráticos		1983- Reestructuración de la deuda, Inicio del modelo neoliberal. Primera etapa de apertura económica
1990- Iniciativa de ALCA vs Regionalismo Abierto del MERCOSUR		1994- Segunda etapa de liberalización económica. Firma del TLCAN
1991- Creación del MERCOSUR		1995- Inicio de negociación de ingreso al MERCOSUR
2001- Aumento en el valor de exportaciones de materias primas “commodities”	2000- Profundización del TLCAN.	2005- Solicitud de ingreso al MERCOSUR
2007- Crisis económica mundial		

Fuente: Elaboración Propia con datos de “México-Mercosur: Un nuevo diálogo para la integración”. Oropeza García, 2002

De 1958 a 1971 se estableció en México el periodo definido como “desarrollo estabilizador” que, al igual que el modelo de sustitución de importaciones, pretendía darle primordial importancia a la industria nacional a través del aumento de aranceles, precios oficiales de referencia y permisos previos de importación. Dicho modelo tuvo resultados favorables al

disminuir la inflación y originar un significativo crecimiento del empleo; a nivel social hubo un crecimiento de la población de las ciudades, lo cual llevo a utilizar los excedentes del sector agrícola en el desarrollo industrial (Oropeza García, 2002, pág. 145).

Posterior al modelo de desarrollo estabilizador, de 1973 a 1977, se dio en México la etapa conocida como “desarrollo compartido”, en la cual se intentó mantener el ritmo de crecimiento económico y de gasto público recurriendo al endeudamiento externo. Sin embargo, este periodo se hacía progresivamente insostenible, una vez que las importaciones -90.4 % en 1976- registraban crecimientos más grandes que las propias exportaciones -68.3% en 1970-, que derivó en una baja al crecimiento económico que se había dado hasta años recientes. A pesar de que no los excedentes de los productos agrícolas continuaban a la baja, el de los petroleros registró un aumento, con lo cual se posponía la corrección de los problemas económicos, comprometiendo los recursos captados por ese sector al mantenimiento de la inversión pública, hasta el año 1982 en que se da el fin del esquema basado en la exportación petrolera (Oropeza García, 2002, pág. 147).

En 1983, la economía mexicana ya se encontraba en una crisis que le impedía resolver sus compromisos financieros internacionales, por lo cual, debía reorientar su modelo, adoptando un programa de estabilización ortodoxa, con el fin de reestructurar su deuda externa, disminuir su déficit fiscal y controlar sus índices macroeconómicos de inflación y crecimiento. Las medidas adoptadas por el gobierno mexicano comenzaron la reducción de aranceles y la eliminación gradual de los permisos de importación dando paso a la primera etapa de apertura del país, que llegara hasta 1993. (Oropeza García, 2002, pág. 147)

El paso más importante en esa primera etapa es el ingreso de México al GATT en 1986, con los siguientes términos: la continua eliminación de los aranceles y los precios oficiales de referencia, así como la fijación del arancel máximo del 50%. Un año más tarde se acuerda el llamado “Pacto de Solidaridad Económica” en el cual se establece un arancel máximo del 20%, la reducción a cinco los niveles arancelarios, proceso que se intensifico para tener en 1989 un promedio del 13.1% de arancel. (Oropeza García, 2002, págs. 147-149)

Cabe señalar que, al interior del país, el cambio al neoliberalismo se da con la entrada al gobierno de Miguel de la Madrid, con un equipo elite estudiada en el extranjero conocida como los “tecnócratas”, con ello se planteó la necesidad de profundizar las relaciones comerciales internacionales con un modelo orientado hacia el exterior. Parte de este cambio se vio alentado por el cambio político mundial del fin de la guerra fría que obligo a las

naciones, en especial a los países en vías de desarrollo a replantear su estrategia de posicionamiento internacional, frente a la supremacía del modelo neoliberal democrático.

México no fue una excepción, ya que durante esos años desarrolló una serie de reformas en el ámbito económico priorizando su comercio e inversiones, buscando a su vez, la diversificación e intensificación de su presencia en el mundo. Al interior esto significaba disminuir el control del gobierno, es decir, suprimir su papel protagónico en la economía, dando paso a los entes privados y la priorización de intercambios comerciales.

Para la atracción de inversiones, México dedicó esta época al establecimiento de políticas hospitalarias<sup>9</sup>, aumento su participación en los foros económicos internacionales –Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico, G20, etc.–, generó el Tratado de Libre Comercio con América del Norte –con el fin de aumentar sus exportaciones de bienes hacia los Estados Unidos de América<sup>10</sup>- y, posteriormente el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea. Además de dichas acciones, México intentó mantener una diversificación de sus relaciones con el mundo, sin descuidar la región de América Latina y el Caribe, lo cual no fue logrado debido a la concentración creciente de su comercio con Estados Unidos y Canadá.

La segunda etapa de liberalización comercial comienza justamente en 1994, con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), en el cual la posición de México para ese momento, es de poca preparación de los entes privados para negociar, así como de una desventaja en la negociación debido a la velocidad con la que se llevó a cabo la disminución de aranceles. A pesar de que para México significaba la posibilidad de ocasionar efectos adversos con Centroamérica, ya que se erosionaban las preferencias intra-centroamericanas, podría aprovechar la entrada de capitales y, por su parte, los estadounidenses vieron al TLCAN, como la consolidación de sus reglas de libre comercio para la “satisfacción de sus necesidades de intercambio y abastecimiento” (Puchet Anyul, Moreno-Brid, & Ruiz Nápoles, 2011, pág. 7). A partir de la celebración del TLCAN, México comienza una oleada de concertación de acuerdos económico- comerciales que ha

---

<sup>9</sup> México, a través de su legislación interna, ha procurado establecer condiciones hospitalarias para la inversión extranjera directa otorgándole un trato que no difiere de los inversionistas nacionales, para ello ha modificado la Ley de Inversión Extranjera y su reglamento.

<sup>10</sup> Cabe señalar, que los Estados Unidos son el principal socio comercial de México desde los años treinta del siglo veinte. Sin embargo, es a partir de este momento, que la relación económica se torna dependiente para México, la mayor parte de los flujos de inversión, plantas maquiladoras y franquicias provienen de EUA, la deuda externa privada y pública es contratada con bancos americanos y comienza una oleada importante de expulsión de mano de obra por medio de los flujos migratorios hacia el país del norte. Puchet Anyul, Moreno-Brid, & Ruiz Nápoles, Op. Cit., Pág. 8.

durado hasta nuestros días, con diversos países del mundo, de forma especial con la región latinoamericana.<sup>11</sup>

Los años siguientes no se modificó la política económica del país, si bien surgieron una serie de reformas posteriores en la presidencia de Felipe Calderón y de Enrique Peña Nieto, en lo sustancial el apego con las dinámicas económicas provenientes de Washington no cesó, e incluso se intensificó, logrando que a partir del 2015 se negociaran la apertura a la inversión extranjera de Petróleos Mexicanos y una serie de reformas tendientes a la intensificación del sector privado en México.

### **2.1.2. Política Exterior de México en América Latina frente al proceso de globalización**

La Política Exterior de México tiene como principales ejes de acción, los puntos establecidos en su artículo 89 de la Constitución de los Estados Unidos Mexicanos.<sup>12</sup> Sin embargo, desde la perspectiva de Oropeza García, en pocas recientes se han incluido en su actuar nuevos temas: la defensa de los derechos humanos, la soberanía por los recursos naturales, la defensa y práctica del derecho de asilo, la búsqueda de la justicia económica internacional, el respeto por el pluralismo ideológico, la búsqueda de una práctica democrática en la toma de decisiones en la comunidad internacional y la solidaridad latinoamericana (2002, pág. 139). En ese sentido, se pueden discutir todos los temas anteriormente mencionados, así como el nivel de cumplimiento real, a pesar de ello, es el cuarto tema el que pone a México en la jugada del proceso de integración regional del MERCOSUR.

Es importante considerar que su posición geográfica ha sido determinante para su historia; por una parte, pertenece a América del Norte formando parte de las dos cuencas (Atlántico Norte y Pacífico Norte) donde se toman decisiones importantes que afectan a todo el mundo y, por otra, hasta los años noventa funcionó como puente e interlocutor de América del Norte –mercado más grande del mundo- con Latinoamérica, región en la cual mantenía un

---

<sup>11</sup> México establece TLC-G3 (México, Colombia y Venezuela), TLC México- Costa Rica, TLC México- Bolivia, los tres en 1995. Posteriormente celebró el TLC México- Nicaragua en 1998 el TLC México-Chile el siguiente año. Hasta el año 2000 ratifica el TLC- Triángulo del Norte con el Salvador, Guatemala y Honduras, en 2004 el TLC México-Uruguay, en 2012 el TLC México-Perú, en 2013 el TLC-Único (México, Costa Rica, Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua) y en 2015 el TLC México- Panamá.

<sup>12</sup> El artículo 89 de la Constitución de los Estados Unidos Mexicanos, se señala que el titular del Poder Ejecutivo observará los siguientes principios normativos: la autodeterminación de los pueblos; la no intervención; la solución pacífica de controversias; la proscripción de la amenaza o el uso de la fuerza; la igualdad jurídica de los Estados; la cooperación para el desarrollo y la lucha por la paz y seguridad internacionales

liderazgo<sup>13</sup>. Ya en el siglo XX destaco en su participación como activista por los derechos humanos frente a regímenes totalitarios y dictaduras, principalmente del sur, la crisis centroamericana, la creación del Grupo Contadora y Grupo de Río (Oropeza García, 2002, pág. 155). Incluso se puede afirmar que hasta el sexenio de Carlos Salinas la política exterior del país era abiertamente a favor de la integración latinoamericana con un rechazo a la dependencia de Estados Unidos.<sup>14</sup>

A pesar de que México mantenía el discurso de cercanía con Latinoamérica, en la práctica la dinámica de mercados y comercio con el norte se hacía cada vez más denso hasta declararse como prioridad institucional la integración con Estados Unidos, argumentando la oportunidad de proyectarse al mercado más importante del mundo y con ello aprovechar las ventajas comparativas asociadas a los factores de ambos países (Puchet Anyul, Moreno-Brid, & Ruiz Nápoles, 2011, pág. 5). Es durante la década de los noventa, cuando México intenta seguir pendiente de la región, pero desde un plano político, profundizando su relación con Estados Unidos en aras de la negociación de un acuerdo migratorio durante el sexenio del presidente Vicente Fox, que no fue alcanzado, debido a los sucesos del 11 de septiembre de 2001.

Durante esta administración, México establece su relación con América Latina a partir de la estrategia denominada “La Diplomacia Económica de México”, en la cual, a través de siete puntos, enuncia la importancia de acrecentar las relaciones con diversas regiones incluyendo el MERCOSUR (Oropeza García, 2002, pág. 137), dando importancia primordial a su relación con Brasil, ya que éste comienza un papel activo de liderazgo de la región, que durante esa década progresivamente abandona México<sup>15</sup>.

Sin embargo, a fines del 2009 e inicios del 2010, cuando los efectos de la crisis económica, hacen pensar al gobierno mexicano la necesidad de reorientar la estrategia, con el fin de

---

<sup>13</sup> El liderazgo de México en la región, fue sostenido desde sus inicios como nación debido al apoyo ofrecido a los otros durante los movimientos libertarios, practicando la denominada política de “brazos abiertos” con países como Chile y Argentina.

<sup>14</sup> Con la caída de la URSS México debió posicionarse no solo económicamente, sino también política, ya que, si en un momento pugno por mantenerse independiente de ambos bloques, el triunfo de la democracia norteamericana, lo colocó en una situación en la que debía alinearse también ideológicamente con los Estados Unidos.

<sup>15</sup> La primera década del 2000 se convierte relativamente de alejamiento político con la región, esto debido a que solo en México y Colombia se mantenían gobiernos de derecha y centro, mientras que la mayor parte de Sudamérica había adoptado gobiernos de izquierda. El choque político de la región con México permeó los intereses económicos, donde se mantuvieron los acuerdos hasta entonces firmados, sin embargo, no se generaron nuevas oportunidades.

diversificar los riesgos y las oportunidades en otros mercados, incluyendo Latinoamérica (Puchet Anyul, Moreno-Brid, & Ruiz Nápoles, 2011, pág. 5). Es entonces que comienza una nueva etapa de acercamiento con la región con el fin de revisar los acuerdos ya generados y evaluar las posibilidades de concretar nuevas rutas de integración.

### **2.1.3. México en el ALALC, el ALADI y en el ALCA**

La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) surge en 1960, inspirado en las ideas de desarrollo de la Comisión Económica para América Latina y establece los cimientos de la integración regional, mediante el proceso de industrialización apoyado por el Estado. Veinte años después surge la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) con el Tratado de Montevideo, mismo nombre que llevara el del ALALC. La ALALC tenía como fin la liberación del intercambio recíproco “mediante negociaciones anuales selectivas, multilaterales”, con ello se pretendía obtener una reciprocidad entre los países, misma que no fue posible dadas las diferencias en sus estructuras productivas (Barros, 1980, pág. 30).

A su vez la creación de la llamada Lista Común, donde se desgravaban determinados productos para toda la región, lo cual no se dio además de que se detonó una política proteccionista en la región que terminó por socavar los esfuerzos de integración. Un segundo instrumento es aquel que se genera en 1980 denominado ALADI, en el que se destaca la flexibilidad, manifestada a través de la voluntad política de los países para el desarrollo y orientación del proceso de integración, es decir, no existe una norma jurídica que lo determine.

La ALADI, también preveía en el Tratado de Montevideo la posibilidad de establecer acuerdos multilaterales y regionales de alcance parcial, es decir que no incluyeran a todos los países de la región, además de que este no contaba con el ambicioso objetivo de llegar a un mercado común con términos programáticos (Barros, 1980, págs. 30-33). Dicho instrumento estableció las pautas generales para que México negociara años más tarde los Acuerdos de Complementación Económica (ACE) con países de la región, formando parte de los países signatarios del tratado junto con Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. Como parte del ALADI, México ha firmado los siguientes acuerdos, todos ellos con vigencia indefinida:

**Cuadro 7. Acuerdos Regionales de México con América Latina**

Regionales	Compromisos:
<b>AR.AM N° 2 y 3</b>	Eliminación en forma total e inmediata los gravámenes aduaneros y demás restricciones respecto a la importación de determinados productos originarios de Ecuador y Paraguay
<b>AR.AM N° 4 PAR</b>	México otorga a Argentina y Brasil una preferencia de 20% sobre el nivel de gravámenes aplicable a terceros países; 28% para Colombia, Cuba, Chile y Uruguay, por tratarse de países de desarrollo intermedio; 40% para Ecuador, en su calidad de país de menor desarrollo económico relativo y, 48% para Paraguay, en su condición de país sin salida al mar. En contrapartida, México recibe un 20% de preferencia arancelaria por parte de Argentina y Brasil; 12% de Colombia, Cuba, Chile y Uruguay y, 8% por parte de Ecuador y Paraguay.
<b>AR.CYT N° 6</b>	Creación de un marco de cooperación regional orientada al desarrollo del conocimiento y a la adquisición y difusión de la tecnología y su aplicación.
<b>AR.CEYC N° 7</b>	Exención del pago del impuesto de importación a productos como libros, música impresa, cuadros, grabados y otros productos del mismo sector.
<b>AR.OTC N° 8</b>	Promoción de la eliminación de obstáculos técnicos al comercio, donde se acuerda cooperar entre ellos para evitar que sus reglamentos técnicos, normas técnicas y evaluaciones de conformidad, constituyan este tipo de obstáculo

Fuente: México en el ALADI, Sitio Web [www.economia-montevideo.gob.mx](http://www.economia-montevideo.gob.mx)

En cuanto a los acuerdos bilaterales, México ha suscrito con Argentina, Bolivia, Brasil, Cuba, Ecuador, Paraguay y Perú, en ellos, en los cuales se otorgan y reciben preferencias arancelarias y no arancelarias para determinados productos de diversos sectores. De forma paralela, México ha negociado Tratados de Libre Comercio con base en los lineamientos del ALADI con Chile, Colombia y Uruguay.

Posteriormente, en la década de los noventa, Estados Unidos retomó la iniciativa del Acuerdo del Libre Comercio de las Américas (ALCA), dicho proyecto recibió diversas posiciones en el continente, dado que no todos los países se encontraban a favor o presentaban algunas restricciones. Las posiciones de los países latinoamericanos tenían relación con: los incentivos para negociar a los cuales tenían acceso, la intensidad de las relaciones económicas – volumen de comercio- que tenían con Estados Unidos, el grado de protección que tenían sus mercados locales y la evaluación de costos-beneficios que derivaría de dicho acuerdo.

La primera posición fue manifestada por los que se encontraban a favor, quienes argumentaban que un acuerdo de tal envergadura evitaría el establecimiento de futuras medidas proteccionistas y, que éste a su vez ayudaría a la creación de un entorno adecuado para las inversiones en la región. En ese grupo se encontraban México, Haití y Honduras, quienes concentraban más del 50% de sus exportaciones con Estados Unidos. Un caso particular fue la posición de México, ya que, le preocupaba que el logro de un acuerdo hemisférico, pusiera en riesgo los beneficios recién ganados de tener un acceso privilegiado al mercado norteamericano, por lo que decidió manejar un perfil bajo durante las negociaciones y defender sus intereses, resultado de la creciente interdependencia con

Estados Unidos. Dicha estrategia fue modificada posteriormente al establecer lo que Briseño Ruiz denomina “ejes o radios”, que son el establecimiento de acuerdos bilaterales con el mercado latinoamericano (Ruiz, 2001, págs. 396-400).

Una posición mediana, fue aquella donde los países tenían acceso a beneficios e incentivos positivos y negativos en el mismo nivel de importancia. En dicha posición podemos encontrar a los países de la Cuenca del Caribe, Costa Rica, Colombia y Venezuela. La última posición fue presentada por países cuyo mercado goza de una protección elevada, carecen de incentivos positivos como los países del Mercado Común del Sur, Chile, Perú y Panamá. Los países pertenecientes al Mercado Común del Sur, mantuvieron una estrategia de consolidación, que les evitaba adquirir compromisos que pusieran en segundo plano su proceso de integración, ya que consideraban que los beneficios no eran suficientes. En ese sentido, los políticos y empresarios Brasil adopto una posición en contra del ALCA, por las diferencias derivadas del proceso de negociación de estándares laborales, que se hicieron notar en la Cumbre de Miami de 1997 y la posterior preocupación por el sector agrícola que tendría que competir con los subsidios del gobierno estadounidense. Sin embargo, Argentina en un primer momento recibió con entusiasmo el proyecto de la Iniciativa para las Américas, incluso, intentó ingresar de forma unilateral al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, propuesta que dejo de lado, debido a la priorización del esquema de integración subregional y a la evaluación de los escasos beneficios que obtendría con esquema hemisférico (Ruiz, 2001, págs. 396-398).

## **2.2. México y la estrategia bilateral con América Latina**

A diferencia de otros países latinoamericanos, México carece de experiencias de integración en mercados comunes o de uniones aduaneras. En 1982, comienza el discurso abierto sobre la integración regional, a partir de la renegociación de la deuda externa, que trajo consigo la realización de acuerdos de libre comercio, intensificándose una vez que México ingresa al GATT en 1986 y, una vez que el gobierno y las elites económicas del país deciden ampliar sus mercados y aumentar la entrada de inversiones extranjeras (Puchet Anyul, Moreno-Brid, & Ruiz Nápoles, 2011, pág. 7).

El proceso de integración económica de México en América Latina, de acuerdo con Oropeza García (2002, pág. 160), comprende dos etapas: de 1960 a 1980 con los llamados “acuerdos de primera generación”, que se caracterizaban por la orientación interna, tiene su raíz en los modelos económicos de sustitución de importaciones, el establecimiento de economías de

escala en determinados sectores, “a la vez de proteger los acuerdos comerciales bilaterales, basados en la cláusula de la nación más favorecida de su extensión indiscriminada al resto de los miembros del GATT” (Oropeza García, 2002, pág. 159); y que contrastan de manera radical con los que inician en los años 80 de “segunda generación tendientes a la disminución de barreras arancelarias y a la liberación comercial.

Dicho lo anterior, los acuerdos de segunda generación son los que interesan para el análisis siguiente ya que descansan jurídicamente en lo establecido por la Asociación Latinoamericana de Integración. México ha firmado además del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Tratados de Libre comercio con once países de la región Latinoamericana hasta el 2017 –Chile, Costa Rica, Bolivia, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Uruguay, Perú, Panamá, Colombia y Venezuela-, como se muestra en la siguiente tabla:

**Cuadro 8. Acuerdos Bilaterales de México con América Latina**

Esquema de Integración	Modalidad	Fecha de entrada en Vigor	Plazo de desgravación
TLC- México- Costa Rica	Bilateral	1ero de Enero 1995	10 años
TLC- México- G3 (México, Colombia y Venezuela)	Multilateral	1ero de Enero de 1995	10 años
TLC- México- Bolivia	Bilateral	1er de Enero de 1995	15 años
TLC- México- Nicaragua	Bilateral	1er de Julio de 1998	Los bienes originarios contemplados en el Tratado están exentos de aranceles
TLC- México- Chile	Bilateral	1ero de Agosto de 1999	Libre de aranceles en el Universo Arancelario que contempla
TLC- México- Triángulo Del Norte (Honduras, Guatemala y El Salvador)	Multilateral	15 de marzo de 2001	Los bienes originarios contemplados en el Tratado están exentos de aranceles
TLC- México- Uruguay	Bilateral	15 de julio de 2004	En los productos excluidos del programa de desgravación del TLC se incorpora la preferencia arancelaria regional (PAR), cuando corresponda.
TLC Único- Costa Rica, Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua	Multilateral	1ero de Septiembre de 2013	A partir de la entrada en vigencia de este Tratado, las Partes se comprometen a garantizar el acceso a sus respectivos mercados mediante la eliminación total y definitiva del arancel aduanero a la importación y cualquier otro derecho o cargo, al comercio de mercancías originarias, excepto los contenidos en el Anexo 3.04
TLC- México- Perú	Bilateral	1ero de Febrero de 2012	Acceso inmediato libre de Arancel para el 85% de sus productos industriales y pesqueros, 9% a mediano plazo (3 y 7 años) y 6% a largo plazo (10 años)
TLC- México- Panamá	Bilateral	1ero de Julio de 2015	Desgravación inmediata al 24 % de productos pesqueros, a corto plazo (5 años) 60%. En total del universo arancelario a 5 años

Fuente: García Oropeza, Cámara de Nacional de Comercio y Servicios del Uruguay, Memorias documentales de la Secretaría de Economía “Acuerdo de integración comercial entre México y Perú” (México).

Cabe señalar que estos acuerdos tienen en común el diseño que opero para el TLCAN, cubriendo los temas de: “comercio de mercancías y servicios, bienes agropecuarios, barreras

no arancelarias, inversiones, compras gubernamentales, propiedad intelectual, resolución de controversias y salvaguardas” (Puchet Anyul, Moreno-Brid, & Ruiz Nápoles, 2011, pág. 9).

Como señala Aida Lerman Alperstein, a pesar del interés central de México en Estados Unidos y Canadá sus socios principales, en el amplio escenario de la globalidad, este se desplaza en las relaciones económicas a los países de América Latina y el Caribe, con los cuales México “intenta diversificar sus mercados para hacer contrapeso a sus socios del norte, tarea por demás difícil” (2015, pág. 1000). Por tal motivo, México ha trazado su estrategia de integración con los países latinoamericanos, basándose en el establecimiento de acuerdos de Libre Comercio y Acuerdos de Complementación económica según la dinámica que establece con cada país.

Con la región de Centroamérica, México intento negociar un tratado de libre comercio multilateral para complementar el comercio y la movilidad de capitales que tenía con Estados Unidos, que contemplaría a Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua y Costa Rica. Dicho acuerdo no fue posible, sin embargo, se instituyó el Mecanismo de Diálogo y Concertación de Tuxtla y, posteriormente dio origen a la firma del Tratado con Nicaragua en 1995 y a las rondas de negociación que culminaron con el establecimiento del TLC del Triángulo del Norte con El Salvador, Honduras y Guatemala en 2001, que contemplaría la desgravación “relativamente simétrica para bienes industriales y servicios”, donde la ganancia mayor la obtenía México (Puchet Anyul, Moreno-Brid, & Ruiz Nápoles, 2011, pág. 10).

Es durante el periodo de administración de Vicente Fox, que México establece, a nivel declarativo, el proyecto de integración con Centroamérica más ambicioso, conocido como el Plan Puebla- Panamá (PPP), ya que pretendía ser un plan de desarrollo regional, que abarcaba infraestructura, interconexión, turismo, refinería –la cual no fue concretada<sup>16</sup> y un corredor biológico mesoamericano. El PPP, sin embargo, tampoco encuentra las condiciones necesarias de negociación en Centroamérica, donde se gestaba una agenda de desarrollo regional propia denominada “agenda Madrid”, en la que participaba la comunidad de cooperación internacional. A pesar de ello, el PPP se mantuvo vigente y se consolidó una vez que encontró apoyo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Posteriormente, el Mecanismo de Diálogo y Concertación de Tuxtla, sirvió para mantener la negociación del

---

<sup>16</sup> El gobierno mexicano abandonó el proyecto en Nicaragua, que más tarde fue retomado por Venezuela a través de la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América. Puchet Anyul, Moreno-Brid, & Ruiz Nápoles, Op. Cit., Pág. 11

Tratado con Centroamérica para dar lugar al Proyecto de integración y Desarrollo de Mesoamérica o mejor conocido como Iniciativa Mesoamericana, que no solo contaría con el apoyo del BID, sino también de la Corporación Andina de Fomento (CAF) y del Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE). (Puchet Anyul, Moreno-Brid, & Ruiz Nápoles, 2011, págs. 10-11).

Por su parte, México inicia los proyectos de integración con la zona Andina con Chile en 1992, una vez que da inicio el primer gobierno democrático después de la dictadura, el cual fue impulsado por chilenos exiliados en México que guardaban estrecha relación con el gobierno mexicano, firmándose hasta 1999 a modo de compatibilidad con los tratados que ambos países mantenían con Estados Unidos.

De forma paralela, México inicia negociaciones en una primera instancia con Bolivia y, en una segunda, con Venezuela y Colombia. El tratado que México lleva a cabo con Bolivia, tiene como fin la complementariedad de ambas economías, dado que Bolivia es un productor de bienes primarios agrícolas y extractivos, México por su parte desarrolla una industria manufacturera e industrial que vende al mercado boliviano. Por otra parte, el Tratado que México establece con Colombia originando al llamado Grupo de los Tres tenía una amplia reserva al sector automotriz, el cual actualmente ya no se encuentra vigente, debido a la denuncia formulada por el gobierno venezolano en 2008.

Además de las regiones anteriormente mencionadas, podemos afirmar que el proyecto más interesante de integración, de México en Latinoamérica, es el que lleva a cabo con la región del MERCOSUR, dadas sus características de producción e importancia de su mercado. Un primer acercamiento lo da México una vez que comienzan los trabajos de formulación del tratado sudamericano, que fue abandonado una vez que éste prioriza su relación con Estados Unidos con el fin de concretar el TLCAN y la reformulación de su deuda externa.

A pesar de la intención manifestada por el gobierno mexicano, se puede apreciar que la historia de las relaciones comerciales entre México y el Mercosur no ha sido sencilla y, desgraciadamente, tampoco muy fructífera: flujos comerciales muy modestos, escaso intercambio de inversiones y una alta heterogeneidad en las relaciones bilaterales, son algunas de las características de esta relación comercial a lo largo de los años noventa (Calvijo, 2011, pág. 65).

Una vez que el gobierno mexicano determina un acercamiento mayor a la región, en el año 2000 con la alternancia política, los países conformantes del MERCOSUR, ya se

encontraban lejanos a una negociación y el liderazgo político de la zona se encontraba ya en Brasil, lo cual hacía innecesario el cierre de un acuerdo con México. Sin embargo, la situación cambia posteriormente, ya que México cambia la estrategia de acercamiento con la subregión, al establecimiento individual de acuerdos de complementación económica a través de sus comisiones, proceso que se abordará en el siguiente capítulo con detenimiento y profundidad.

### **2.3. Estrategias de Acercamiento y Negociación de México ante el MERCOSUR**

El regionalismo abierto ha sido la estrategia adoptada por el MERCOSUR para su inserción internacional, lo cual significa que los países integrantes tienen la oportunidad de diversificar sus relaciones comerciales más allá de las fronteras de dicho bloque. Un ejemplo de ello fue el inicio de las negociaciones para el establecimiento de una zona de libre comercio con la Unión Europea y, la posición conjunta de no ingresar al ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas) para priorizar su proceso de integración e “incrementar su proceso de negociación frente a Estados Unidos y el Tratado de Libre Comercio con América del Norte” (Ruiz, 2001, pág. 399).<sup>17</sup>

El ALCA como propuesta de los Estados Unidos, por su peso económico y político, significaba para las economías latinoamericanas un obstáculo y límite, ya que estaba fijando “un techo en el tiempo” a los procesos inacabados de integración. Es decir, la entrada en vigor del ALCA, fijada para el 2005, presionaba de algún modo la agenda de México y los países del MERCOSUR, quienes debían acelerar y reordenar las prioridades de integración con una celeridad mayor en cuanto más se acercaran al 2005 (Oropeza García, 2002, pág. 237).

Con el fin de ampliar sus vínculos, en los años noventa, México emprendió un acercamiento con la región latinoamericana denominada de “ejes y radios”, es decir, de suscripción de acuerdos bilaterales de libre comercio con cada uno de los países de la zona (Ruiz, 2001, pág. 400). Dentro de dicha estrategia se suscribió el Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres con Colombia y Venezuela que entró en vigor en 1995. Sin embargo, desde 1991

---

<sup>17</sup> De acuerdo con Briceño Ruiz, las diferencias de criterio entre Estados Unidos y los países del MERCOSUR, fueron manifestadas durante las negociaciones de ingreso al ALCA por parte de Brasil. En dichas negociaciones se plantaron diversas alternativas: “a) ampliación de un acuerdo a todo el hemisferio, b) poner en marcha un nuevo acuerdo hemisférico, c) convergencia de los acuerdos existentes –bilaterales y multilaterales– y adopción de una estrategia para países hemisféricos con una inserción gradual” (Ruiz, 2001, pág. 399)

inició un proceso de negociación con países centroamericanos para aglutinarse en un solo proyecto, que no se concretó y tuvo que derivarse en acuerdos bilaterales con Costa Rica en 1995 y con Nicaragua en 1997. En la misma sintonía, México ingresó a la Asociación de Estados del Caribe (AEC), creada en 1994.

Las negociaciones formales con el MERCOSUR comenzaron el 31 de marzo de 1995, en ellas se tenía previsto conciliar compensaciones basándose en el Protocolo Interpretativo del artículo 44 del Tratado de Montevideo de 1980, que señalaba:

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

En dicho sentido, México debía extender las propias, derivadas del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, a todos los países del MERCOSUR. Sin embargo, en el Artículo 45, del mismo Tratado de Montevideo se señala que:

“Las ventajas, favores, franquicias, inmunidades y privilegios ya concedidos o que se concedieren en virtud de convenios entre países miembros o entre éstos y terceros países, a fin de facilitar el tráfico fronterizo, regirán exclusivamente para los países que los suscriban o los hayan suscrito”.

Para el año de 1995, México ya había firmado el TLCAN, por lo cual su posición en el proceso de negociación fue no conceder las ventajas a los países del MERCOSUR. Posteriormente, un entendimiento entre las partes negociadoras, permitió a México la exención de dicha regla, a cambio de la negociación de indemnizaciones.<sup>18</sup>

Los puntos quedaron plasmados en el Acta México-Mercosur, firmada en agosto de 1996 donde, una vez señalados los puntos de conciliación, se añadieron cuestiones como reglas de origen, mercados y procedimientos aduaneros (Lerman Alperstein, 2015, pág. 1001). Tal como lo señalan los documentos preparatorios, las diferencias sustanciales entre ambas partes, radicaban en el grado de integración que preveían para dicho acuerdo.

Por una parte, México tenía un proyecto ambicioso de integración con el MERCOSUR, ya que planteaba firmar un acuerdo de libre comercio de amplio espectro que incluyera servicios, inversión, propiedad intelectual y compras gubernamentales. Contrario a esto, el

---

<sup>18</sup> Si bien, diversos estudiosos sobre este tema, expresan la existencia del mecanismo de indemnizaciones y que fue negociado pro México con el MERCOSUR no existe un documento de carácter oficial y público que lo describa.

MERCOSUR preveía con México un acuerdo limitado de complementación económica al amparo de la ALADI, contemplando acuerdos preferenciales en determinadas fracciones arancelarias, negociar los temas de reglas de origen, salvaguardias y solución de controversias, sin incluir la zona de libre comercio, es decir “un acuerdo de tipo selectivo y recíproco” (Oropeza García, 2002, pág. 241).

Entre otras cuestiones, el bloque del MERCOSUR, encabezado por Brasil y Argentina, rechazaba la apertura indiscriminada de diversos sectores como telecomunicaciones, servicios financieros y compras gubernamentales. México, por su parte planteaba en la agenda de negociaciones dichos temas, además de la regulación de la propiedad intelectual y la inclusión de un universo amplio de productos que no habían sido contemplados en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (Ruiz, 2001, pág. 401).

Los puntos anteriormente señalados hicieron que la ronda de negociaciones entre ambas partes se detuviera a finales de 1997, sin embargo, ante un cambio de estrategia en la negociación, se aprobó la “adopción de medidas individuales, para la prórroga de los acuerdos bilaterales existentes hasta el momento de la negociación” (Calvijo, 2011, pág. 66). Además de ello los negociadores acordaron la estructuración de un marco jurídico guía que contribuyera a la definición de los productos susceptibles a la deducción arancelaria, así como al establecimiento de preferencias arancelarias y a la precisión de las disciplinas comerciales y, por último, el establecimiento de las compensaciones derivadas del Artículo 44 del Tratado de Montevideo (Oropeza García, 2002, pág. 241).

Además de las diferencias surgidas por las partes durante el periodo de negociación, en lo relativo a la naturaleza de la integración, el tema de las reglas de origen fue discutido en torno a dos posiciones: la primera del MERCOSUR, señalaba la necesidad de retomar el mecanismo de la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración), para fijar la regla de origen, cuyo porcentaje determina el contenido regional e importado y, la segunda de México que proponía la fijación de reglas específicas para cada producto bajo el principio de cambio de clasificación arancelaria. En cuanto a la solución de controversias, los dictámenes arbitrales para el MERCOSUR, no debían tener un carácter vinculatorio, a diferencia de la posición mexicana que señalaba que debían ser no solo obligatorios, sino también inapelables (Oropeza García, 2002, pág. 241).

Cabe señalar que, el MERCOSUR no mostró una posición única ya que Uruguay y Paraguay acordaron una prórroga con México de un año, Argentina por seis meses –con el compromiso

de negociar compensaciones por el ingreso de México al TLCAN-, mientras que Brasil no prorrogó su acuerdo posponiendo las negociaciones de un nuevo acuerdo hasta el año 2000.

El tratado surgido entre Brasil y México centraba su atención en el sector automotriz, cuyos avances se dieron en la aplicación recíproca de un sistema de cuotas y la reducción a 8% ad valorem en las importaciones de vehículos que cumplieran con la regla de origen. Al año siguiente se logró entre los mismos países un acuerdo en materia de autopartes.

Durante el año 2000, también se reanudaron las negociaciones con Argentina sobre el Acuerdo de Cooperación Económica, mismo que vencería en el 2001 y que fue prorrogado desde 1998. El acuerdo en cuestión incluiría esta vez, normas sanitarias y técnicas, solución de controversias y la posibilidad de negociar acuerdos sectoriales (Calvijo, 2011, pág. 68).<sup>19</sup> La ampliación de preferencias arancelares en ambos países llegó hasta el año siguiente.

El 5 de julio de 2002 se firma en Argentina el Acuerdo de Complementación Económica No. 54 entre México y los Estados Partes del MERCOSUR, el cual establece la creación de un área de libre comercio a partir de los acuerdos bilaterales creados o por crearse. Entre los de dicho acuerdo, se tenía contemplado que sirviera como herramienta para los acuerdos subsecuentes (Lerman Alperstein, 2015, págs. 1001-1002):

“1) Crear un área de libre comercio mediante la eliminación de gravámenes, restricciones y demás obstáculos que afecten al comercio recíproco, a fin de lograr la expansión y la diversificación de los intercambios comerciales. 2) Establecer un marco jurídico que brinde seguridad y transparencia a los agentes económicos de las partes. 3) Elaborar un marco normativo para impulsar las inversiones recíprocas, así como la complementación y la cooperación económicas [*al mismo tiempo se preveía la creación de iniciativas*] a) la promoción de reuniones empresariales y otras actividades complementarias, b) el fomento y apoyo de las actividades de promoción comercial, como seminarios, misiones comerciales, simposios, ferias y exposiciones comerciales e industriales, y en actividades de facilitación del comercio, y el intercambio de información sobre políticas comerciales.”

Posteriormente, durante el mes de septiembre del mismo año, se llegó a la firma del ACE 55, negociación que había quedado pendiente y que fijaba las bases para el libre comercio del sector automovilístico, así como la eliminación de cupos para el año 2006 y la

---

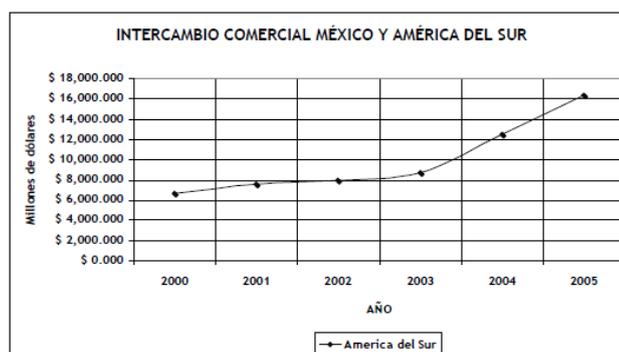
<sup>19</sup> El Acuerdo de Cooperación Económica no solo tomaría en cuenta las negociaciones del sector automotor, ya que también preveía las propuestas para los sectores de fibras sintéticas, químicas, petroquímicas, de máquinas y aparatos de medición, aparatos de calentamiento, gas y eléctricas. (Calvijo, 2011, pág. 68)

complementación productiva entre los países firmantes. Este documento incluye, “disposiciones sobre normas de origen respecto a la calificación u la determinación de origen de un bien, la emisión de certificados de origen y procesos de verificación, control y sanciones”, para los productos elaborados totalmente en el territorio de una parte signataria, con materiales producidos dentro de una parte signataria, o con materiales no originarios que resulten del proceso de realizado en territorio de una parte signataria (Lerman Alperstein, 2015, pág. 1002).

Una vez negociado el sector automovilístico, México solicitó formalmente su entrada como país asociado al MERCOSUR el 8 de julio de 2004, durante la cumbre del bloque en Puerto Iguazú, Argentina. Los países del MERCOSUR no aceptaron por unanimidad su entrada, pero le ofrecieron el status de país observador y un tarto comercial preferencial, mientras se concretaba la firma de un tratado de libre comercio con México.

Cabe señalar que, la dinámica comercial entre México y el MERCOSUR muestra un crecimiento sostenido, de acuerdo con el siguiente gráfico, a partir del año 2000 comienza un periodo al alza del intercambio comercial, que pese a la lentitud que mostró durante los primeros años, éste se encuentra en acenso. En ese mismo año se registra la cantidad de un comercio de 6 mil 670 millones de dólares de intercambio comercial, el cual, crece en 2005 a 16 mil 407 millones de dólares, elevando con ello un 146% el comercio entre ambas partes.

**Gráfico 2. Intercambio Comercial México y América del Sur 2000-2005 (millones de dólares)**



Fuente: José Goñi Carrasco. “La Relación México-MERCOSUR: una oportunidad para el comercio regional”.2007.

## 2.4. México y el MERCOSUR en el comercio internacional

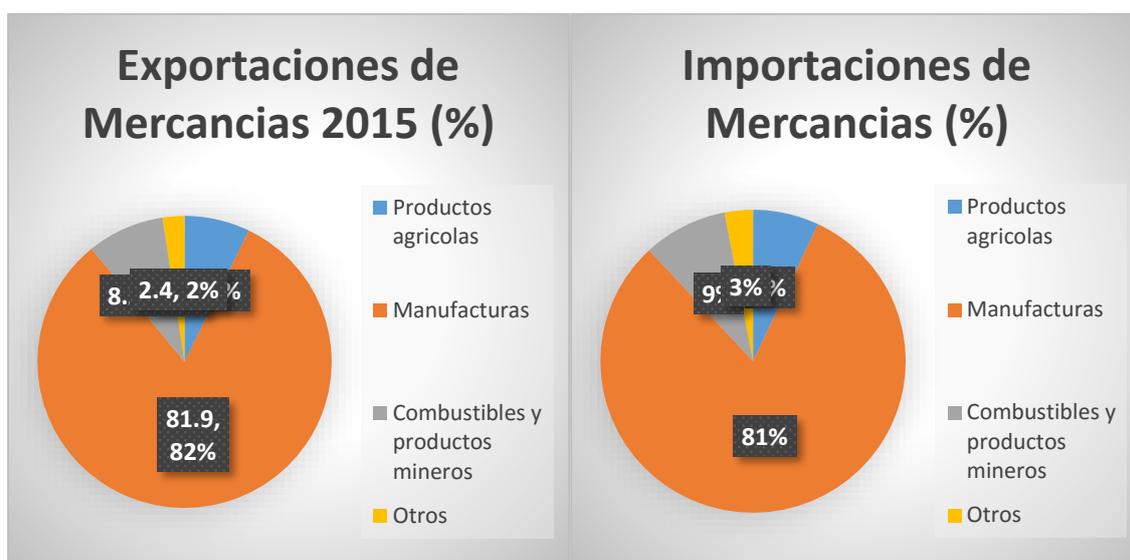
### 2.4.1. Participación de México en el Comercio internacional

Durante el año 2015, México ocupó el décimo lugar como exportador a nivel mundial (Observatory of Economic Complexity, 2017), lo cual ha sido resultado del incremento en

sus ventas a una tasa anualizada del 5%. Las mismas estadísticas, sugieren que, durante el mismo año, México logró colocarse en el decimotercer importador del mundo, cuyo incremento se registra a una tasa anualizada del 5,6%.

De acuerdo con la Organización Mundial de Comercio, las exportaciones de mercancías, obtuvieron en 2016 un valor de 373,930 millones de dólares y las importaciones un valor de 397,516 millones de dólares. Las cifras correspondientes a importaciones y exportaciones se encuentran divididas por la OMC, en cuatro principales grupos:

**Gráfico 3. Importaciones y exportaciones de México por sector 2015**



Fuente: Elaboración propia con datos de la Organización Mundial del Comercio

Como se puede apreciar, tanto las importaciones como exportaciones de México, se encuentran compuestas, en su mayor parte por manufacturas, el segundo lugar es ocupado por los combustibles y el tercero por los productos agrícolas. Para un mayor análisis la OMC, sugiere dividir en dos el comercio de mercancías en: productos agrícolas y productos no agrícolas, como se muestra a continuación:

**Cuadro 9. Exportaciones de productos agrícolas de México (2016)**

Productos agrícolas (2016)		
Principales productos exportados	Valor (millones de dólares)	Participación en el comercio mundial de productos agrícolas
HS2203 Cerveza de Malta	2,814	
HS0804 Higos, piñas, aguacates	2,481	
HS0709 Otras hortalizas, frescas o refrigeradas	2,278	
HS0702 Tomates frescos o refrigerados	2,111	

HS 2208 Alcohol de menos del 80% del volumen	1,325																			
<b>Principales productos importados</b>	<b>Valor (millones de dólares)</b>	<b>Participación en el comercio mundial de productos agrícolas</b> 																		
HS1005 Maíz	2,690																			
HS1201 Habas de soja (inclusos quebrantadas)	1,620																			
HS0203 Carne de cerdo, fresca, refrigerada, congelada	1,312																			
HS0207 Carne y despojos comestibles de aves de corral	1,008																			
HS1001 Trigo y morcajo	987																			
	<table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">Millón de dólares</th> <th colspan="2">Valor</th> <th colspan="2">Variación porcentual anual</th> </tr> <tr> <th>2016</th> <th>2010-2016</th> <th>2015</th> <th>2016</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Exportaciones</td> <td>28 212</td> <td>8</td> <td>5</td> <td>9</td> </tr> <tr> <td>Importaciones</td> <td>25 012</td> <td>3</td> <td>-8</td> <td>0</td> </tr> </tbody> </table>	Millón de dólares	Valor		Variación porcentual anual		2016	2010-2016	2015	2016	Exportaciones	28 212	8	5	9	Importaciones	25 012	3	-8	0
Millón de dólares	Valor		Variación porcentual anual																	
	2016	2010-2016	2015	2016																
Exportaciones	28 212	8	5	9																
Importaciones	25 012	3	-8	0																

Fuente: Elaboración propia con datos de la Organización Mundial de Comercio

Dentro de los principales productos agrícolas de exportación de México, la cerveza de malta ocupa el primer lugar, el cual encuentran sus competidores en Países Bajos, Irlanda, Alemania, Francia y Singapur, cuyas cifras ocupan los primeros cinco lugares en el mundo, sin embargo, como se observará a continuación, a diferencia de los productos de exportación no agrícolas, México no alcanza a colocarse en los primeros lugares. Los principales destinos de la cerveza de malta son: China, Alemania, Estados Unidos, Arabia Saudita, y Reino Unido.

Contrastantemente, en cuanto a las piñas, higos y aguacates, junto con otros denominados “frutos tropicales”, México si ocupa un sitio en los primeros lugares de exportación junto con Costa Rica, Perú, Países Bajos y Filipinas, siendo los países de mayor demanda Estados Unidos, Países Bajos, Reino Unido, Francia y Alemania.

De forma similar la exportación de tomates, coloca a México como el mayor vendedor de dicho producto a nivel mundial junto con los Países Bajos, España, Marruecos y Turquía; siendo los principales importadores del producto Estados Unidos, Alemania, Rusia, Reino Unido y Francia.

Por último, en el caso del alcohol de menos de 80% de volumen, México no se encuentra dentro de los primeros cinco exportadores, liderados por Estados Unidos, Brasil, los Países Bajos, Francia y Pakistán. Dichos países encuentran sus mayores ventas en los propios Países Bajos, Alemania, Canadá, Estados Unidos y Reino Unido

**Cuadro 10. Exportaciones de Productos no agrícolas de México (2016)**

<b>Productos NO agrícolas (2016)</b>				
<b>Principales productos exportados</b>	<b>Valor (millones de dólares)</b>	<b>Participación en el comercio mundial de productos NO agrícolas</b>		
HS8703 Automóviles para el transporte de personas	31,418			
HS8708 Piezas para vehículos motor 8701-8075	26,193			
HS8704 Vehículos de motor para el transporte de mercancías	23,377			
HS8471 Máquinas automáticas para el procesamiento de datos	21,175			
HS8517 Aparatos eléctricos de telefonía de línea	15,715			
<b>Principales productos importados</b>	<b>Valor (millones de dólares)</b>	<b>Participación en el comercio mundial de productos NO agrícolas</b>		
Piezas para vehículos de motor 8701-8075	22,751			
Aceites de petróleo, excepto crudo	18,049			
Circuitos integrados electrónicos	15,129			
Máquinas automáticas de procesamiento de datos	10,914			
Automóviles para el transporte de personas	9,941			
		<b>Valor</b>	<b>Variación porcentual anual</b>	
<i>Millón de dólares</i>		<b>2016</b>	<b>2010-2016</b>	<b>2015</b>
Exportaciones	340 735	3	-5	-3
Importaciones	349 328	4	-1	-3

Fuente: Elaboración propia con datos de la Organización Mundial de Comercio

En el comercio mundial, los principales exportadores de automoviles, y competidores son: Alemania, Japón, Bélgica-Luxemburgo, España, la República Checa, Hungría, Eslovaquia, Eslovenia y Marruecos, en cuya lista de exportación dichos productos ocupan el primer lugar. Del mismo modo, los principales importadores de vehículos son: Estados Unidos, Alemania, el Reino Unido, Francia, Canadá, Italia, Bélgica-Luxemburgo, Australia, Turquía y Rusia.

En segundo término, los países que compiten con México en la exportación de maquinas automáticas para el procesamiento de datos, denominadas comunmente como computadoras son: China y Tailandia, siendo de estos dos el principal producto de exportación, al cual le siguen las economías de Estados Unidos y los Países Bajos. Por su parte, las economías demandantes son: Estados Unidos, Alemania, Hong Kong, los Países Bajos y Japón.

En quinto lugar de exportación, se encuentran los aparatos eléctricos de telefonía en línea, o denominados comunmente como telefonos, los cuales, de acuerdo a la misma clasificacion usada anteriormente, ocupan los primeros lugares de exportación, además de México, en China, Estados Unidos, Corea del Sur y Malasia, siendo el principal producto de exportación de Estonia. Por su parte, los demandantes son: Hong Kong, Estados Unidos, China, Países Bajos y Vietnam.

Una vez observadas las cifras anteriormente señaladas podemos decir que la participación de México en el Comercio Internacional, es satisfactoria en determinados rubros donde se encuentra como líder, algunos productos agrícolas, que son eviados al exterior aprovechando los tratdos comerciales signados, encabezados por razones logicas por el TLCAN. Sin embargo, tambien mantiene una relación de dependencia en la simportaciones, para exportar los productos no agricolas, donde obtiene sus mayores ganancias.

#### **2.4.2. Participación del MERCOSUR en el Comercio Internacional**

A nivel mundial, el MERCOSUR ocupó durante el año 2015, de acuerdo a la OEC (Observatory of Economic Complexity, 2017), el lugar número 45 como exportador y como importador, al exportar un volumen total de \$ 58,1 Miles de millones de dólares e importar \$ 59,5 Miles de millones de dólares.

Durante el 2014 las cifras de exportación e importación de los países del MERCOSUR (en las cuales no se incluye a Venezuela y Bolivia, únicamente a Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay), fueron divididas para su análisis en los mismos cuatro grupos, para una comparación con las anteriormente presentadas para México son las siguientes:

**Cuadro 11. Comercio de mercancías de los países del MERCOSUR, por grandes grupos de productos y por origen/destino, 2014**

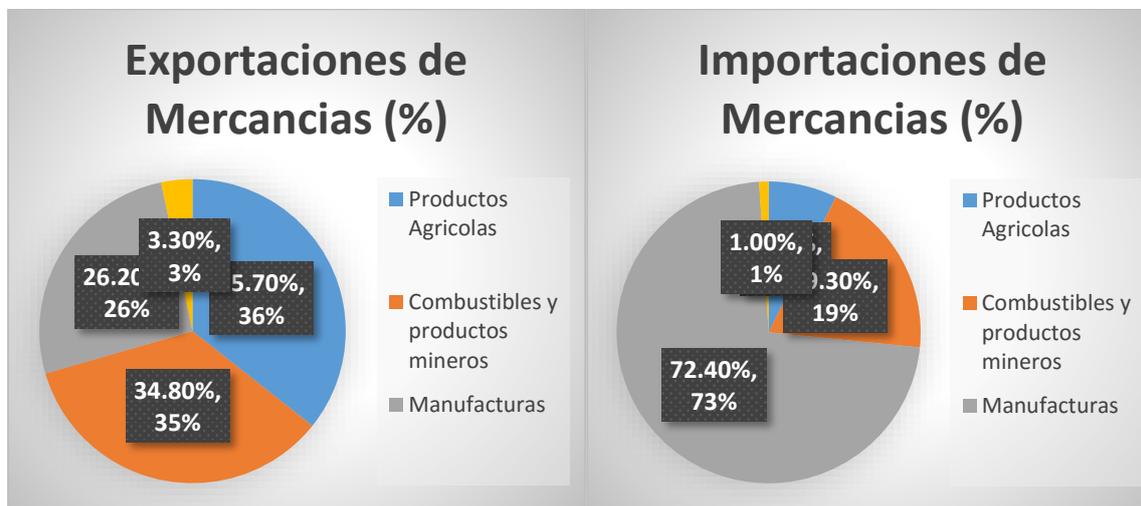
Exportaciones				Importaciones			
País	Valor de Comercio mundial	Valor de Comercio con Mercosur	Valor de Comercio con Otros destinos	País	Valor de Comercio mundial	Valor de Comercio con Mercosur	Valor del Comercio con otros destinos
<b>Argentina</b>				<b>Argentina</b>			
Productos agrícolas	40	5	35	Productos agrícolas	2	1	2
Combustibles	6	1	4	Combustibles	13	2	11
Manufacturas	22	13	10	Manufacturas	49	13	37
Otros	4	1	3	Otros	1	0	0
Exportaciones totales	72	20	52	Importaciones totales	65	15	50
<b>Brasil</b>				<b>Brasil</b>			
Productos agrícolas	88	4	84	Productos agrícolas	14	5	9
Combustibles	55	4	51	Combustibles	54	2	52
Manufacturas	75	17	58	Manufacturas	171	12	159
Otros	7	0	7	Otros	0	0	0
Exportaciones totales	225	25	200	Importaciones totales	239	19	220
<b>Paraguay</b>				<b>Paraguay</b>			
Productos agrícolas	6	1	5	Productos agrícolas	1	1	0
Combustibles	2	2	0	Combustibles	2	1	1
Manufacturas	1	1	0	Manufacturas	9	3	6
Otros	1	0	1	Otros	0	0	0
Exportaciones totales	10	4	6	Importaciones totales	12	5	7
<b>Uruguay</b>				<b>Uruguay</b>			
Productos agrícolas	7	1	6	Productos agrícolas	1	1	0
Combustibles	0	0	0	Combustibles	2	1	1
Manufacturas	2	1	1	Manufacturas	8	2	6
Otros	0	1	0	Otros	0	0	0
Exportaciones totales	9	3	7	Importaciones totales	11	4	7
<b>MERCOSUR</b>				<b>MERCOSUR</b>			
Productos agrícolas	141	12	129	Productos agrícolas	27	11	17
Combustibles	138	13	125	Combustibles	72	6	66
Manufacturas	104	32	72	Manufacturas	269	33	236
Otros	13	0	13	Otros	4	1	3
Exportaciones totales	396	57	339	Importaciones totales	372	51	322

Fuente: Elaboración propia con datos de la Organización Mundial de Comercio

De acuerdo con los siguientes gráficos, durante los últimos dos años -2015 y 2016-, los países del MERCOSUR presentaron un crecimiento en el volumen de sus exportaciones, ocupando un 36% de su exportación total, dicha cifra se encuentra precedida por los combustibles y productos mineros y las manufacturas. Sin embargo, continua un crecimiento de la demanda de manufacturas dentro de la subregión, que tornan dependiente su relación

comercial con el mundo, dicho rubro se encuentra seguido de los combustibles y productos mineros, que compran para las industrias y una mínima cantidad de productos agrícolas, cuya demanda se encuentra casi cubierta al interior de la región.

**Gráfico 4. Importaciones y exportaciones del MERCOSUR por sector**



Fuente: Elaboración propia con datos de la Organización Mundial del Comercio

En la siguiente tabla se encuentra un desglose de los productos de importación y exportación del MERCOSUR durante el año 2016, su volumen y descripción, de acuerdo con la clasificación ofrecida por la Organización Mundial de Comercio.

**Cuadro 12. Exportaciones e Importaciones de Productos agrícolas y no agrícolas del MERCOSUR**

Productos Agrícolas (2016)							
Principales productos de Exportación				Principales productos de importación			
Argentina	Brasil	Uruguay	Paraguay	Argentina	Brasil	Uruguay	Paraguay
Harina de Soja (\$9.6 mmd)	Habas de soja (19.33 mmd)	Carne de animales de la especie bovina, congelada (\$1.06 mmd)	Habas de soja (\$1.8 mmd)	Soja (\$322 mmd)	Trigo (\$1.33 mmd)	Carne de cerdo fresca, refrigerada, congelada (\$73 mmd)	Cerveza de malta (\$113 mmd)
Soja (\$4.32 mmd)	Azúcar de caña o de remolacha (\$10.43 mmd)	Habas de Soja (\$857mmd)	Residuos sólidos de aceite de soja (\$850 mmd)	Plátanos (\$210 mmd)	Maíz (\$497 mmd)	Mate (\$72 mmd)	Tabaco no manufacturado (\$106 mmd)
Aceite de Soja (\$3.92 mmd)	Carne y despojos comestibles de aves de corral (\$6.12 mmd)	Arroz (\$414 mmd)	Carne de animales de la especie bovina, congelada (\$582 mmd)	Otras preparaciones Alimenticias (\$127 mmd)	Malta (482 mmd)	Azúcar de caña o remolacha (\$56 mmd)	Otras preparaciones alimenticias (\$85 mmd)

Maíz (\$3.28 mmd)	Residuos sólidos de aceite de soja (\$5.19 mmd)	Carne de vacuno, fresca, congelada (\$377mmd)	Carne de vacuno, fresca, refrigerada (\$519 mmd)	Café (\$79 mmd)	Leche y natas concentradas (\$417 mmd)	Lana sin peinar (\$51 mmd)	Preparaciones de los tipos utilizados en la alimentación animal (\$58 mmd)
Trigo (\$1.04 mmd)	Café (\$4.85 mmd)	Leche y natas concentradas (\$363mmd)	Aceite de soja y sus fracciones (\$463 mmd)	Carne de Cerdo, Fresca, refrigerada y congelada (\$75 mmd)	Alcohol de 80% o menos de volumen (\$395 mmd)	Productos de panadería, pastelería (\$49)	Maíz (\$49 mmd)
<b>Productos NO Agrícolas (2016)</b>							
<b>Principales productos de Exportación</b>				<b>Principales productos de importación</b>			
<b>Argentina</b>	<b>Brasil</b>	<b>Uruguay</b>	<b>Paraguay</b>	<b>Argentina</b>	<b>Brasil</b>	<b>Uruguay</b>	<b>Paraguay</b>
Camiones de reparto (\$3.01 mmd)	Minerales de hierro y sus concentrados (\$13.28 mmd)	Madera en bruto (\$566 mmd)	Energía eléctrica (\$2.13 mmd)	Gas de Petróleo (\$3.35 mmd)	Aceites de petróleo, excepto crudo (\$7.22 mmd)	Aceites de petróleo crudo (\$678 mmd)	Aceites de petróleo, excepto el crudo (\$1.09 mmd)
Oro (\$2.26 mmd)	Aceites de petróleos crudos (\$10.07 mmd)	Pieles y pieles curtidas (\$148 mmd)	Conductores eléctricos aislados (\$150 mmd)	Coches (\$3.33 mmd)	Piezas para vehículos de motor 8701-8075 (\$4.85 mmd)	Grupos electrógenos (\$440 mmd)	Herramientas de transmisión por radio-telefonía (\$535 mmd)
Coches (\$1.97 mmd)	Pulpa química de madera, sosa/sulfato (\$5.21 mmd)	Cuero de animales de la especie bovina o equina (\$126 mmd)	Pieles y pieles curtidas (\$116 mmd)	Piezas-Repuestos de Automóviles (2.84mmd)	Medicamento en dosis medias (\$3.28 mmd)	Automóviles para el transporte de personas (\$322 mmd)	Automóviles para el transporte de personas (\$415 mmd)
Medicamentos (\$808 mmd)	Automóviles para el transporte de personas (\$4.67 mmd)	Lana y pelo fino o grueso (\$111 mmd)	Transportación de artículos de mercancías (\$64 mmd)	Teléfonos (\$2.83 mmd)	Aparatos eléctricos de telefonía en línea (\$3.06 mmd)	Herramientas de transmisión por radio-telefonías (\$223 mmd)	Insecticidas (\$282 mmd)
Piezas-Repuestos de Automóviles (\$877 mmd)	Otros aviones (\$4.43)	Transportación de artículos de mercancías (\$95 mmd)	Oro (\$61 mmd)	Camiones de reparto (\$953 mmd)	Aceites de petróleo crudo (\$2.89 mmd)	Vehículos de motor para el transporte de mercancías (\$160 mmd)	Abonos minerales y químicos (\$258 mmd)

Fuente: Elaboración propia con datos de la Organización Mundial de Comercio

Los países del MERCOSUR, de acuerdo a la tabla anterior, tienen idénticas estructuras productivas dedicadas a la exportación; en un primer término, se igualan en ser exportadores netos de Soja, Harina de Soja, Habas de soja y los derivados de dicha planta como aceites y residuos. Cabe señalar que, entre los principales exportadores de soja del mundo se encuentran: Brasil –siendo la principal exportación de éste-, Argentina y Paraguay, compitiendo en el mercado con Estados Unidos y Canadá, países que en común poseen un territorio basto que les permite sembrar ésta planta. Por otra parte, los países demandantes de dicho insumo son: China, México, Japón, Países Bajos y España.

En cuanto a sus derivados, el aceite de soja es producido por los países exportadores antes mencionados, el cual, encuentra sus principales compradores en: la India, China, Argelia, Egipto y Bangladesh; y la harina de soja se ha convertido en el producto principal de exportación de Argentina, compitiendo dentro del MERCOSUR con Brasil y Paraguay, y al exterior de la región con Estados Unidos y los Países Bajos, cuya demanda proviene de Vietnam, Indonesia, Francia y Alemania.

Otro producto agropecuario de alta exportación en la subregión es la carne bovina, cuya exportación, a diferencia de la soja y sus derivados, no figura en los primeros cinco países oferentes en el mundo; ya que compete con Australia, Estados Unidos, Países Bajos, Irlanda y Alemania, cuyo mercado principal son los propios Estados Unidos, Italia, Alemania, Países Bajos y Japón. Sin embargo, en su versión congelada, Brasil es uno de los principales oferentes de dicho producto.

La exportación de productos no agrícolas del MERCOSUR, se ve mayormente compuesta por automóviles, camiones, así como de sus piezas y repuestos, debido al comercio administrado de las empresas, mismo que es liderado por Alemania, Japón, Estados Unidos, Corea del Sur y Canadá. Sin embargo, es dicho rubro la principal articulación productiva que han logrado establecer los países del MERCOSUR junto con México, de la cual hablaremos con mejor detalle en el siguiente capítulo.

Otro producto de alta exportación entre los países del bloque son las pieles, cueros y lanas, categorías en las cuales compiten también con Estados Unidos, Australia, Francia, Nueva Zelandia, Sudáfrica y Alemania. Es en la categoría de la lana, puntualmente, donde Uruguay logra colocarse dentro de los cinco principales exportadores a nivel mundial.

La exportación de oro es el segundo producto no agrícola de mayor exportación de Argentina, sin embargo, sus competidores mundiales realizan una exportación mucho más

intensa en volumen, como Suiza –principal exportadora y consumidora del mundo-, Reino Unido, Hong Kong, Emiratos Árabes y Estados Unidos. Por otra parte, Brasil ocupa el primer lugar en exportación de madera en su forma de sulfatos -al cual le siguen, Canadá, Estados Unidos, Chile y Suecia- y el segundo en el mundo –después de Australia- en exportación de mineral de hierro. En el caso de la electricidad, Paraguay, como abastecedor del MERCOSUR y Sudamérica, se coloca dentro de los primeros exportadores a nivel mundial, junto con Alemania, Francia, Canadá y Suiza, cuyo servicio abarca también los conductores eléctricos.

Cabe señalar que Argentina, junto con otros países de la región, pudo, a través de la etapa de sustitución de importaciones, consolidar una industria nacional y diversificar la oferta de exportación, lo cual le permitió incluirse como abastecedor mundial de medicamentos, rubro liderado por Alemania, Estados Unidos, Suiza, Irlanda y Francia, productos altamente demandados por Uzbekistán, Georgia, Congo, República Democrática del y Chad.

Al observar las importaciones de productos agropecuarios, podemos concluir que los países del MERCOSUR, concentran mayormente su demanda dentro de la misma región, en insumos como la soja, el trigo, el maíz, el café, el azúcar, el mate y algunas preparaciones alimenticias para animales. Satisfaciendo su demanda al exterior de la región de productos como carne de cerdo, cerveza de malta, alcohol y tabaco.

Para el caso de productos no agrícolas, la subregión demanda grandes cantidades de insumos para la manufactura de automóviles –un caso similar a México-, vehículos terminados, aparatos de telefonía y aceites de petróleo.

### 3. México y la estrategia bilateral con los países del MERCOSUR

#### **3.1. Instrumentos generados: Acuerdos de Complementación Económica y Tratados de Libre comercio.**

Las teorías de Integración regional expuestas en el capítulo 1, tienen como finalidad llevar a cabo una revisión de las condiciones que toman en cuenta los países para llevar a cabo formaciones de bloques. En ese aspecto funcionarían para revisar las condiciones a las que México y el MERCOSUR deberían ajustarse si deciden integrar al primero en la subregión.

Siguiendo los niveles de integración que ofrece Balassa, México se encuentra en una etapa inmadura de integración con los países del MERCOSUR, únicamente con Uruguay ha podido profundizar su relación otorgándose mutuamente las preferencias de una Zona de Libre Comercio. Con Argentina y Brasil, se han otorgado preferencias derivadas de los acuerdos multilaterales regionales, que aún no revisten el total de las fracciones arancelarias de su comercio internacional, limitándose a establecer reglas de origen.

En cuanto a los efectos económicos de la integración, se han conseguido ampliaciones de mercados entre las partes, incluyendo la exploración de nuevas oportunidades y una elevación de los beneficios, sin embargo, en el plano político, las diferencias entre las posturas de las partes han hecho que en el concierto internacional aún no se tenga una misma que identifique las necesidades comerciales latinoamericanas en conjunto.

Para los efectos de consumo y producción, se puede observar a lo largo del tiempo, un cambio sustancial en ambos, ya que la especialización que traería consigo la integración no se ha dado entre ambas partes como se podrá revisar en este apartado, sino que ha existido otro mecanismo de intercambio, que sugiere la revisión de otro tipo de teorías de comercio internacional como son las economías de escala, específicamente para el caso de la industria automotriz que ocupa un alto porcentaje entre el comercio de las partes. A pesar de ello existen sectores entre México y los países del MERCOSUR en lo que mantienen ventajas comparativas<sup>20</sup> y que determinan el comercio restante de la región, como es el caso de las

---

<sup>20</sup> Clásicos y neoclásicos, fueron los primeros en asignar bondades al comercio entre países, bajo la suposición de que a través de estos se maximizaban los beneficios otorgando crecimiento a las industrias y la difusión de nuevas tecnologías y conocimientos científicos. La teoría de Adam Smith sobre el libre mercado reunía entre otras concepciones: un país posee ventajas absolutas a partir de que puede producir con menores costos (que el resto de sus competidores) un bien. Dichas ventajas podrán ser de dos tipos:

manufacturas y el sector agrícola. Siguiendo la revisión teórica del primer capítulo, se pueden señalar aspectos en los cuales ambas economías resultan complementarias, sectores en los cuales se debe ahondar el estudio, si se quiere profundizar la relación con el bloque.

Es aquí donde se reviste la importancia de los acuerdos comerciales regionales y bilaterales, ya que son el reflejo de los intereses entre las partes en llevar a cabo un acercamiento y profundización de vínculos económicos, en aras de conseguir los beneficios económicos que las teorías señalan del comercio internacional y la integración regional. Es conveniente decir, que, para el caso estudiado, dichas políticas han evolucionado, como ya se abordó en el capítulo anterior, desde la conformación del bloque subregional del MERCOSUR hasta la petición formal de entrada en 2005 de México con carácter de miembro, misma que no fue aceptada dándole la posibilidad de participar de las rondas como observador. Ante éste hecho, México comienza un cambio en su perspectiva de negociación, adoptando la vía bilateral y el aprovechamiento de los acuerdos ya signados.

### **3.1.1. El multilateralismo del Acuerdo de Complementación Económica No. 55**

Las negociaciones multilaterales tienen sus primeros frutos durante los primeros años del 2000, formalizando los esfuerzos conjuntos entre los países del MERCOSUR y México durante el establecimiento del Acuerdo de Complementación Económica No. 55, que se firmó en el 2002, para entrar en vigor el año siguiente. Los países signatarios, Brasil, Argentina, Uruguay, Paraguay y México, decidieron establecer dicho mecanismo para la coordinación del sector automotor de la región, promoviendo con ello la integración y complementación productiva. Dicho acuerdo preveía incorporarse al futuro acuerdo de Libre Comercio que surgiría entre México y los Estados Parte de MERCOSUR, para dirigir las cuestiones relacionadas al sector automotor.

Tal como lo señala el acuerdo, se da por establecido el libre comercio, desde su entrada en vigencia hasta junio del 2011, para dos tipos de bienes: vehículos (automóviles, vehículos,

---

naturales o estáticas (recursos naturales, clima, posición geográfica) o dinámicas (aquellas que se adquieren a través de los años con el mejoramiento de conocimiento, capacidades y habilidades). Con la apertura al comercio internacional, el trabajo como recurso se traslada los de bienes con ventajas absolutas.

Por su parte la teoría de ventajas competitivas de David Ricardo consideraba que, los países debían elegir su especialización a partir los costos relativos en los bienes a partir, al igual que en la teoría de Smith, de las horas de trabajo (único factor considerado) que se inviertan en su producción, lo cual está determinado por las condiciones de producción, es decir la capacidad tecnológica de cada país. En Gustavo Eduardo Lugones. Teorías del Comercio Internacional. Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini y Universidad Nacional de Quilmes. Colección Economía y Sociedad. Disponible en PDF. Carpeta de trabajo. Universidad Nacional de Quilmes, 2da edición, 2008, Bernal, P. 14

ómnibus, carrocerías, remolques, semirremolques, tractores agrícolas, cosechadoras, maquinaria agrícola y maquinaria vial autopropulsadas) y autopartes (piezas, conjuntos y subconjuntos, comprendiendo neumáticos) necesarias para la producción de los vehículos listados anteriormente. Además el acuerdo plantea las normas en lo relativo a la emisión de certificados de origen, procesos de verificación, control, sanciones y contenido regional de los automóviles, así como el plazo de desgravación, ya que, en un principio, el acuerdo pretendía otorgar facilidades para el acceso a 396,000 vehículos durante el primer año llegando a 534,000 en el quinto año, a partir del cual se establecía el libre comercio al eliminar cupos a los productos originarios contemplados. (Embajada de México en Uruguay y Sistema de Información de Comercio Exterior SICE, 2002, pág. 4).

El ACE 55, dejaba sin efectos los acuerdos anteriormente signados por las partes, únicamente en lo relativo a las fracciones arancelarias contempladas y pretendía ser sustituido por un Acuerdo de Libre Comercio entre el MERCOSUR y México. Durante el año 2006, Argentina y Brasil, señalan que, durante el tiempo transcurridos ambos países presentaron un deterioro en sus balanzas comerciales, producto de la puesta en marcha del ACE 55. Ante ésta situación, Argentina decide revisar las condiciones de dicho acuerdo, ya que además, México y Brasil habían firmado un convenio que incluía índices de contenido regional y cupos para la importación de automóviles libres de aranceles<sup>21</sup>, lo cual tenía como resultado una desviación de comercio intrazona, ante esto, Argentina reclama a México la firma de un convenio parecido, sin obtener respuesta del lado mexicano.

La respuesta del gobierno argentino, fue suspender el acuerdo ya que con ello se evitaba el mercado nacional se “viera inundado por autos mexicanos”, una vez que se había alterado el alcance del ACE 55 sin comunicarse de “dichas modificaciones y alteraciones acordadas entre ellos a las demás partes signatarias”<sup>22</sup>, además de que exigía medidas compensatorias para su déficit comercial (Bonomelli, 2012, pág. 2). México queda en desacuerdo con lo llevado a cabo por Argentina, ya que lo consideró como un acto unilateral y contrario al derecho internacional.

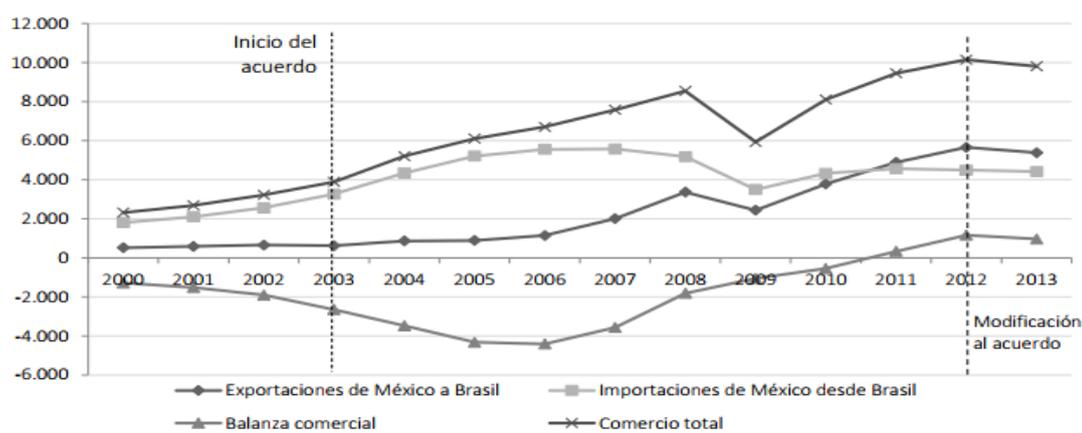
---

<sup>21</sup> Cabe señalar que en el año 2012 México y Brasil recurren a la negociación bilateral, una vez que Brasil logra una renegociación de los términos del acuerdo logrando el establecimiento de cupos para un plazo de tres años, para las ventas mexicanas de automóviles. De acuerdo con El argumento presentado por el país sudamericano se basó en la necesidad de devolver la competitividad a la industria brasileña, perjudicada por la fuerte apreciación del real<sup>11</sup> y que condujo al incremento de las importaciones de autos mexicanos más baratos.

<sup>22</sup> Importante señalar la diferencia abismal de competitividad

Cabe señalar que, dentro de su relación con los países del MERCOSUR, México mantiene una concentración alrededor del 30% con Brasil, exportaciones e importaciones que a su vez mantienen al sector automotriz como el de mayor relevancia en su relación comercial. De acuerdo con cifras del Banco de México, a partir del año 2003 las importaciones y exportaciones entre ambos países en dicho sector comenzó un aumento gradual que se acentuó a favor de Brasil a partir del año 2004, con una caída considerable en el 2008, misma que en el caso de México no fue tan drástica como se observa en el siguiente gráfico.

**Gráfico 5. Intercambio comercial del sector automotriz México-Brasil (millones de dólares)**

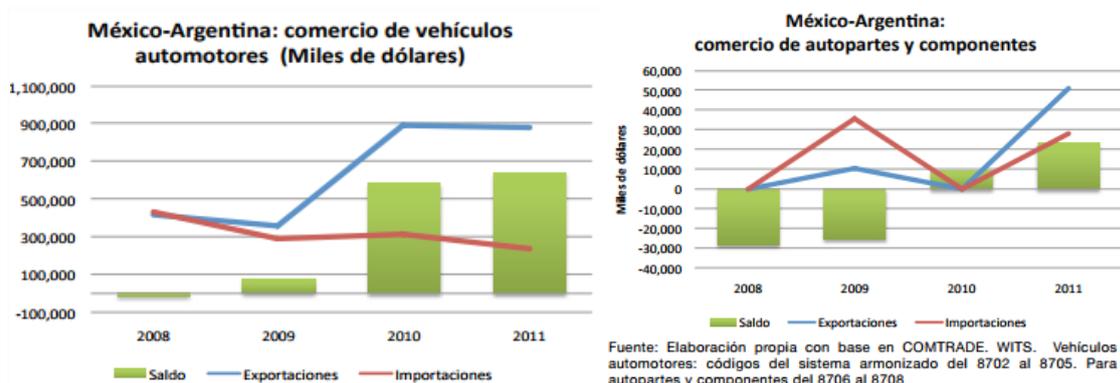


**Fig. 6**  
Intercambio comercial Brasil-México (millones de dólares)  
Fuente: Banco de México (2014).

Fuente: El sector automotriz en México y Brasil: Un análisis desde la perspectiva comercial Yolanda Carbajal-Suárez<sup>1</sup> e María Esther Morales-Fajardo

Al igual que para Brasil, Argentina comenzó a elevar a partir del año 2009 sus importaciones de vehículos mexicanos, estableciendo con ello un déficit de su balanza comercial al reducir considerablemente sus importaciones como lo muestran las siguientes gráficas. Lo mismo ocurrió con el comercio de autopartes, que si bien permaneció hasta el 2010 con un amplio superávit con respecto a sus ventas con México este se revirtió en favor de su competidor

**Grafico 6. Intercambio comercial del sector automotriz México-Argentina (miles de dólares)**



Fuente: Asociación Mexicana de Distribuidores de Automotores Análisis Internacional análisis Internacional  
Relación comercial México-Argentina: El caso del Sector automotriz

Ante dicha disuasión deficitaria, en el año 2015, México y Argentina logran sentarse a renegociar un acuerdo de prórroga para el sector automotriz, entre ambos países con el fin de regresar al libre comercio para el año 2019, año en el cual también deberá llegar a un 40% en contenido regional para los vehículos. Mientras tanto ambos países aplicaran para dicho sector, cupos de exportación crecientes y libres de arancel para el comercio de vehículos livianos; iniciando en US\$575 millones el 19 de marzo de 2015, hasta llegar a un monto de US\$638 millones en el último año (19 de marzo de 2018 al 18 de marzo de 2019).

Un análisis de las condiciones del comercio regional automotriz, sugiere tomar en cuenta las economías de escala para su comprensión. Entre las distintas formas de economías de escala, la formada por México y el MERCOSUR, en torno al ACE No. 55 es estáticas de carácter tecnológico internas a la firma, cuyos elementos que se deben señalar son:

- Costos decrecientes por la especialización dependiendo de la eficiencia en la organización podrían acrecentarse si se opta por generar diseños nuevos que presenten costos altos en comparación con los beneficios que se obtendrían. Dichos costos decrecientes son manejados a través de un comercio administrado por las firmas automotrices.

La especialización conlleva también al supuesto de que ningún país podrá producir toda la variedad de manufacturas existentes, por sí mismo. En ese sentido, los países miembros del ACE han dividido modelos y partes de los automóviles, motivando con ello el mantenimiento del comercio al hacerse necesaria la diversidad de oferta en el mercado.

- Comercio intraindustrial, llevado a cabo por los países con el mismo nivel de desarrollo, en el cual México, Brasil y Argentina han logrado desde los años sesenta consolidar un tejido industrial maduro, lo cual les permitió contar con el capital humano necesario para el establecimiento del sector.
- Por otra parte la posibilidad que encontrarse con mercados imperfectos, afectando con ello los términos de intercambio de los sectores y países menos preparados, otorgando beneficios a los que tienen poder de mercado, creando monopolios u oligopolios. Éste hecho es uno de los retos a superar por parte de los países no solo, del comercio entre México y MERCOSUR, ya que el reclamo actual es la división desigual de los beneficios del comercio aun en bloques de integración regional

### **3.1.2. Acuerdos Regionales Bilaterales de México con los países del Mercosur.**

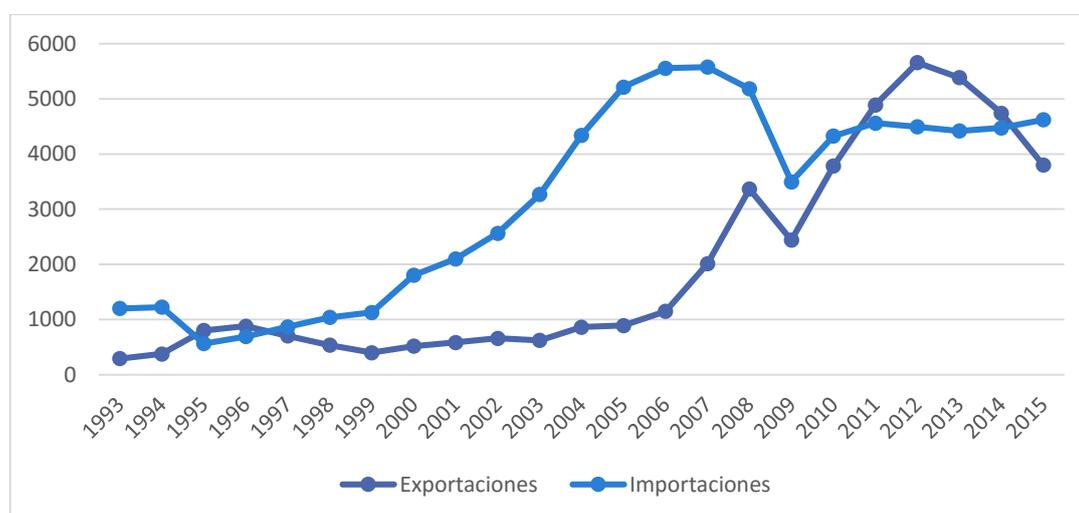
#### **a) Brasil**

Los acuerdos comerciales celebrados entre Brasil y México son de los más antiguos de la región, ya que el primero de ellos data de 1937, a los cuales se adhieren nuevos en otras materias como cooperación industrial, turística científica y de transportes los años siguientes. En 1997 vence el Acuerdo de Complementación Económica, que regía en su mayor parte los flujos de comercio bilateral, a partir del año siguiente ambas cancillerías acordaron renovar dicho acuerdo para el año 2000 en el que se disminuyeran sustancialmente los aranceles, sobre todo en áreas industriales y agropecuarias. Para el año 2000 las negociaciones avanzaron en torno al sector automotriz y autopartes ya que se concretó la firma del Acuerdo de Alcance Parcial No. 9.

La postura de Brasil frente a México con respecto a su integración al MERCOSUR, no ha sido del todo favorable, comparada con la que mantienen Argentina y Uruguay. Para Brasil, es importante la integración económica con México, sin embargo, plantea llegar únicamente a un acuerdo en el esquema 4+1 como opero con Bolivia y Chile en algún momento, ante este hecho los empresarios brasileños han sido quienes han empujado una negociación más cercana en su visión de abarcar mercados más grandes y lograr figuras más amplias de integración (Oropeza García, 2002, pág. 254). En contraste el gobierno brasileño, decide que una negociación vía multilateral, no solo representaría una competencia relevante en determinados sectores y ambos deciden concretar un Acuerdo de Complementación Económica.

El Acuerdo de Complementación Económica No. 53, entre México y Brasil entra en vigor en el año 2003, periodo en el cual se observa un repunte de las importaciones brasileñas en México, mismo que decide ampliarse en el año 2010 para llegar a un Acuerdo Estratégico de Integración Económica, con características peculiares y de importancia primordial que ambos países se conceden. Las negociaciones de dicho acuerdo comienzan en el 2010 y continúan hasta el momento, en las cuales participan misiones comerciales sectoriales y conjuntas entre entes del sector privado y gobierno, sin embargo, a falta de un acuerdo que le sustituyese, fue completado por un tercer protocolo adicional –el primero es de julio de 2002 y el segundo de marzo de 2003- en 2007.

**Gráfico 7. Balanza Comercial México- Brasil 1993-2015 (millones de dólares)**



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaria de Economía [www.gob.mx/se](http://www.gob.mx/se)

### Principales productos comerciados entre Brasil y México

En cuanto a los bienes comerciados entre México y Brasil, podemos observar una diversificación del comercio, ya que las principales diez partidas arancelarias, obtienen entre un 30 y 40% del comercio total entre ambos países, que en comparación con otros países de la subregión es menor. De acuerdo con la teoría de integración, las complementariedades en ese sentido, pueden ser amplias, debido a que ambos países cuentan con estructuras productivas maduras tanto de manufacturas como de bienes primarios.

**Cuadro 13. Principales productos exportados por Brasil hacia México 2015 (miles de dólares)**

Principales productos Exportados por Brasil hacia México -2015 - (Valores en miles de dólares)						
No.	Fracción	Descripción	Valor	%/Total	Valor Acumulado	% Acumulado
1	87032310	Con capacidad de transportar personas sentadas inferior o igual a seis, incluido el conductor (vehículos automóviles)	163009	6.16	163009	6.16
2	87043190	Otros (vehículos automóviles)	139499	5.27	302508	11.43
3	84073490	Otros (vehículos automóviles)	104217	3.94	406725	15.37
4	09011110	En grano (café)	69859	2.64	476584	18.01
5	84099912	Bloques de cilindros y cárteres (reactores de motores)	66329	2.51	542912	20.52
6	87060010	De los vehículos de la partida 87.02 (vehículos automóviles)	59075	2.23	601987	22.75
7	29012200	Propeno (propileno)	57946	2.19	659933	24.94
8	02071400	Piezas y despojos, congelados (carne de gallo)	51352	1.94	711285	26.88
9	84143011	Con capacidad inferior a 4.700 frigorías/hora (compresores)	47657	1.8	758942	28.68
10	85176130	De telefonía celular (estaciones base)	45250	1.71	804192	30.39

Fuente: Elaboración propia con datos del Sistema de Comercio Exterior de la ALADI

En cuanto a los bienes que no se encuentran contemplados el ACE No. 55, del sector automotriz del cual ya se habló anteriormente, se encuentran bienes del sector primario, que ocupan una parte menor en el valor total de las exportaciones de Brasil a México (Sistema de Información Arancelaria Vía Internet, 2016):

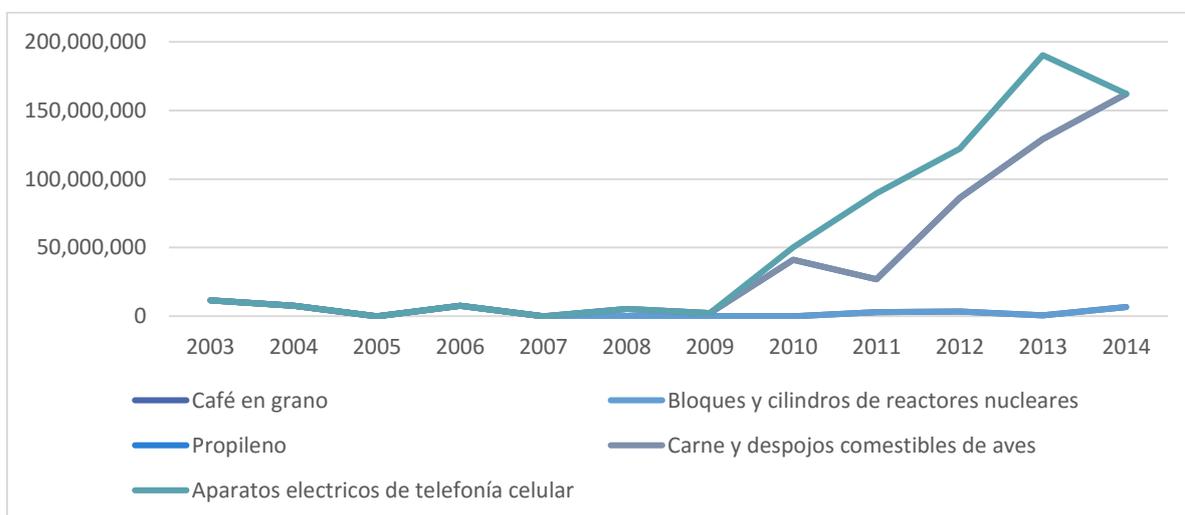
- a) Café, Té y Yerba Maté, en grano, productos de los cuales Brasil es el proveedor principal de México a nivel mundial, por delante de Vietnam y Colombia, los cuales son los únicos vendedores.
- b) Carne piezas y despojos comestibles congelados de aves, Brasil es el tercer proveedor de México por detrás de Estados Unidos y Chile, mercado que el país sudamericano no había aprovechado hasta el 2014 cuando se activa dicho comercio, donde se observa una primera cifra.

En cuanto a las manufacturas, productos químicos, lo cuales ocupan un porcentaje mayoritario de exportaciones a México se encuentran:

- c) Bloques y Cilindros utilizados para Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, de los cuales Brasil es un proveedor minoritario en comparación con las Cifras de Alemania, Estados Unidos, China, Dinamarca y Reino Unido.
- d) Propileno, Brasil también se ubica como principal proveedor al cual le siguen Estados Unidos, Alemania y Venezuela.
- e) Combustibles de Reactores nucleares, de las cuales no existen cifras actuales y anteriores sobre el comercio de dichos bienes, en los cuales Estados Unidos y Canadá son únicos proveedores.

- f) Aparatos eléctricos de telefonía celular, cabe señalar que Brasil es un proveedor minoritario, mercado que es cubierto en su mayoría por estados Unidos, China, Estonia, Polonia, Francia y Finlandia.

**Gráfico 8. Evolución de las importaciones de México desde Brasil (productos que no se encuentran contemplados en el ACE No. 55) (dólares)**



Fuente: Elaboración propia con datos del Sistema de Información Arancelaria Vía Internet <http://www.economia-snci.gob.mx/>

Como se puede apreciar en la tabla anterior el comercio entre Brasil y México que corresponde a bienes que no se encuentran contemplados en el ACE No. 55, es minoritario, sin embargo, a partir del año 2009 se aprecia un repunte, incluso en bienes que no se comerciaban anteriormente. Éste hecho indica que ambas partes han explorado nuevos sectores para comerciar, paralelos al trabajo que hace Brasil en conjunto con MERCOSUR.

**Cuadro 14. Principales productos importados por Brasil desde México 2015 (miles de dólares)**

Principales productos Importados por Brasil desde México -2015 - (Valores en miles de dólares)						
No.	Fracción	Descripción	Valor	%/Total	Valor Acum.	% Acumulado
1	87032310	Con capacidad de transportar personas sentadas inferior o igual a seis, incluido el conductor (vehículos automóviles)	774.557	17	774.557	17
2	29173600	Ácido tereftálico y sus sales	197.097	4.32	971.654	21.32
3	27101241	Para petroquímica (aceites)	184.896	4.06	1.156.550	25.38
4	87032210	Con capacidad de transportar personas sentadas inferior o igual a seis, incluido el conductor (vehículos automóviles)	165.863	3.64	1.322.414	29.02
5	87082999	Otros (vehículos automoviles)	116.367	2.55	1.438.780	31.57
6	85299020	De los aparatos de las partidas 85.27 o 85.28 (antenas)	110.25	2.42	1.549.030	33.99
7	88033000	Otras partes de aviones y de helicópteros (hélices)	72.451	1.59	1.621.481	35.58
8	87083090	Otros (vehículos automoviles)	54.076	1.19	1.675.557	36.77
9	87089990	Otros (vehículos automoviles)	53.549	1.17	1.729.106	37.94
10	32061119	Otros (vehículos automoviles)	51.536	1.13	1.780.642	39.07

Fuente: Elaboración propia con datos del Sistema de Comercio Exterior de la ALADI

Por su parte de las exportaciones de México hacia Brasil, ocupan mayores fracciones arancelarias en vehículos y piezas contemplados en el ACE No. 55. Además de dichos

bienes, gran parte de las exportaciones mexicanas al país sudamericano contemplan bienes de la industria química, manufacturas y piezas para la elaboración o ensamble de aparatos y partes de aviones o helicópteros:

- a) Ácido Tereftálico y sus sales, cuyo principal destino de la oferta mexicana es Brasil, seguido de Estados Unidos, España e Italia; en cuanto a este producto solo hay registro de comercio en el año 2003, el cual quedo suspendido hasta el 2007.
- b) Aceite Mineral para Petroquímica, el cual es un bien de reciente exportación, ya que en el 2012 se registra la primera entrada a Brasil
- c) Partes de aparatos de grabación y reproducción de sonido, lo mismo ocurrió con la posición número seis, que hasta el 2013 comienzan a exportarse dichas partidas mexicanas a Sudamérica.
- d) Partes de aviones o helicópteros cuya exportación a Brasil se ha mantenido constante, incluso, han aumentado en valor.

**Gráfico 9. Evolución de las importaciones de Brasil desde México (productos que no se encuentran contemplados en el ACE No. 55) (dólares)**



Fuente: Elaboración propia con datos del Sistema de Información Arancelaria Vía Internet <http://www.economia-snci.gob.mx/>

Los datos anteriormente revisados nos llevan a pensar en la existencia de un comercio bilateral complejo, que no se divide únicamente en el intercambio de bienes primarios por una parte y manufacturas por otra, a pesar de que dicho intercambio también se da como se observó con el café y las aves, sino que obedecen a una relación más cercana a las economías de escala y a la integración productiva de manufacturas, así como al comercio de bienes de una industria que requiere de capital humano preparado como lo es la industria química.

## **b) Argentina**

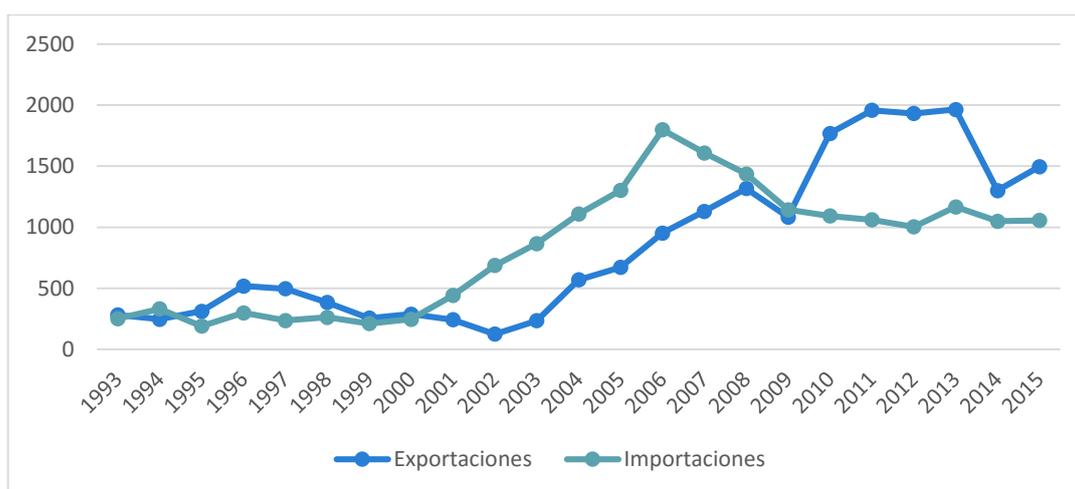
La relación comercial de México con Argentina, representa para el primero una asociación importante debido a diversas razones como: el tamaño del país y de su población –la más grande de habla hispana en América del Sur-, su industria consolidada y diversificada que ha logrado desarrollar. Para Argentina, por su parte, México representa el acceso al segundo mercado más grande de la región y “un puente posible hacia el consumo americano a través del TLCAN” (Oropeza García, 2002, pág. 249).

Con México, históricamente Argentina ha mantenido una relación cordial en el ámbito diplomático, político y cultural, lo cual ha posibilitado la superación de la distancia territorial que existe entre los países y la falta de estructuras jurídicas comerciales idóneas para su relación. En 1996 comienzan las negociaciones para un acuerdo para la promoción y protección de inversiones, a la par del Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica No. 6 que tiene una segunda renegociación en el 2001 para su ampliación y establecimiento de un protocolo de adecuación.

Dicho acuerdo es el de mayor relevancia para ambas partes, es el ACE 6, debido a que conlleva la desgravación de un porcentaje importante en el comercio, y al fortalecimiento de la relación bilateral. En dicho convenio México se comprometía, entre otros puntos: a otorgar las medidas compensatorias solicitadas por Argentina que derivaban del artículo 44 del Tratado de Montevideo y a generar una nueva edición para renovar el acuerdo una vez que éste venza.

En cuanto a la negociación con el MERCOSUR, México ha encontrado en Argentina un aliado, debido a que es éste país quien ha empujado a la firma de un acuerdo, que estuvo a punto de lograrse cuando Argentina ocupó la Presidencia Pro tempore del bloque (Oropeza García, 2002, pág. 251). Como se puede observar en el siguiente gráfico, el comercio bilateral se había mantenido hasta el 2009, superavitario para Argentina, periodo a partir del cual las exportaciones de México avanzan hasta logran superar el déficit, periodo que tiene relación con el alza en las ventas del sector automotriz en Argentina, que dio pie a la suspensión del acuerdo.

**Gráfico 10. Balanza Comercial de México con Argentina (millones de dólares)**



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía [www.gob.mx/se](http://www.gob.mx/se)

### Principales productos comerciados entre Argentina y México

Los diez principales productos comerciados entre Argentina y México, acumulan un 50% del total, lo cual, indica un comercio con una mayor concentración a la presentada por el comercio entre Brasil y México. Por su parte, solo las tres primeras fracciones refieren al ACE No. 55, con lo cual observamos una diversificación mayor en las exportaciones de Argentina hacia México

**Cuadro 15. Principales productos exportados por Argentina hacia México 2015 (miles de dólares)**

Principales productos Exportados por Argentina hacia México -2015 - (Valores en miles de dólares)						
No.	Fracción	Descripción	Valor	%/Total	Valor Acumulado	% Acumulado
1	87043190	Los demás (vehículos automóviles)	173062	21.1	173062	21.1
2	87042190	Los demás (vehículos automóviles)	54471	6.64	227532	27.74
3	87084080	Las demás cajas de cambio (vehículos automóviles)	41552	5.07	269084	32.8
4	72249000	Los demás (hierro y acero)	32804	4	301888	36.8
5	15121110	De girasol (semillas)	26058	3.18	327946	39.98
6	41044920	Los demás cueros y pieles de bovino (incluido el búfalo)	24271	2.96	352218	42.94
7	22042100	En recipientes con capacidad inferior o igual a	21607	2.63	373825	45.57
8	33072010	Líquidos (preparaciones para afeitarse)	19738	2.41	393563	47.98
9	41044130	Los demás cueros y pieles de bovino (incluido	18205	2.22	411768	50.2
10	19019090	Los demás (extracto de malta)	17162	2.09	428930	52.29

Fuente: Elaboración propia con datos del Sistema de Comercio Exterior de la ALADI

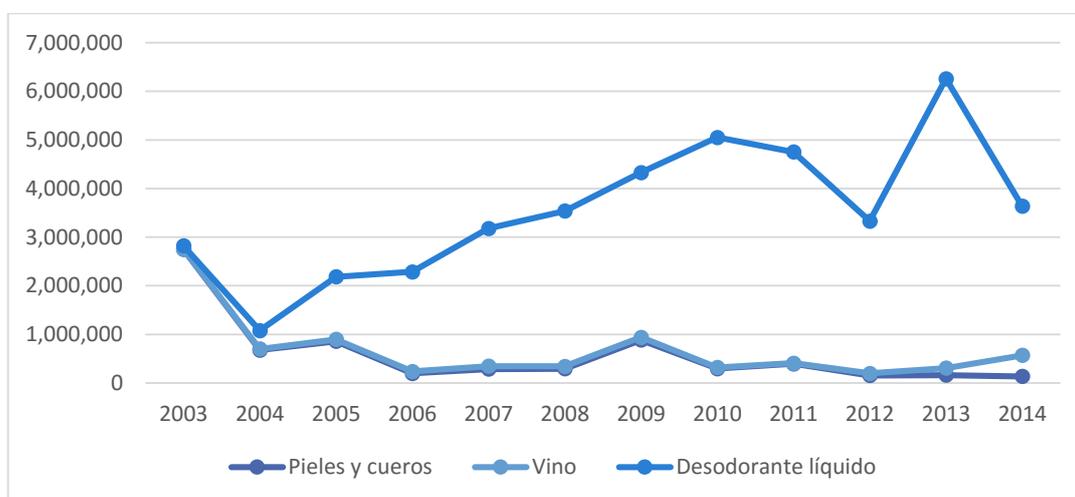
Observando la tabla de productos exportados de Argentina a México, los bienes primarios ocupan la mayor parte del volumen, sin embargo en los últimos años comienzan a ganar terreno otro tipo de bienes (Sistema de Información Arancelaria Vía Internet, 2016):

- a) Acero y piezas forjadas con dicho material, cuyo volumen de exportación se ha incrementado en los últimos años, a raíz del fortalecimiento de empresas como Techint en México.
- b) Desodorantes líquidos, cuya exportación al mercado mexicano es constante y creciente a lo largo de los últimos años, con volúmenes altos en comparación con otros productos, pero con una gran competencia en el rubro que lo ubican en el número catorce, por detrás de países como Chile, Venezuela y Colombia.

En cuanto a los bienes primarios y del sector alimenticio, los cuales ocupan la mayor parte de las fracciones restantes, lo cual es una diferencia sustancial comparando las exportaciones de Brasil:

- a) Aceite de girasol es un bien de exportación hacia México relativamente reciente, ya que no se encuentran de acuerdo al sistema de fracciones arancelarias registros provenientes de Argentina en los últimos años.
- b) Exportaciones de cueros y pieles de bovino, cuyas exportaciones de dichos bienes y sus derivados, incluyendo pieles clasificadas en la fracción de la posición número 9, ha sido constante a lo largo del tiempo apreciándose un despegue resultado de los acuerdos en el 2003, manteniéndose como proveedores solo por debajo de Italia y Estados Unidos.
- c) Vino, cuyas exportaciones hacia México compiten con España, Estados Unidos y Portugal, sin embargo, dichos productos se han mantenido en el mercado mexicano con una creciente importancia.

**Gráfico 11. Evolución de las exportaciones de Argentina a México (productos que no se encuentran contemplados en el ACE No. 55) (dólares)**



Fuente: Elaboración propia con datos del Sistema de Información Arancelaria Vía Internet

De acuerdo con la tabla anterior se observa, una diferenciación en la demanda de los productos de origen agrícola, de las pieles y vinos productos comerciados tradicionalmente con México, con relación a los desodorantes líquidos, los cuales han crecido en demanda desde el año 2003, de los cuales Argentina ha aprovechado el mercado.

**Cuadro 16. Principales productos importados por Argentina desde México 2015 (miles de dólares)**

Principales productos Importados por Argentina desde México -2015- (Valores en miles de dólares)						
No.	Fracción	Descripción	Valor	%/Total	Valor Acumulado	% Acumulado
1	87032310	Con capacidad para el transporte de personas sentadas inferior o igual a 6, incluido el conductor (vehículos automóviles)	426.971	23.43	426.971	23.43
2	87032210	Con capacidad para el transporte de personas sentadas inferior o igual a 6, incluido el conductor (vehículos automóviles)	69.737	3.83	496.707	27.26
3	85299020	De los aparatos de las partidas 85.27 u 85.28 (antenas)	60.941	3.34	557.649	30.6
4	33051000	Champúes	56.397	3.1	614.046	33.7
5	90138010	Dispositivos de cristal líquido (LCD)	55.804	3.06	669.849	36.76
6	84715010	De pequeña capacidad, basadas en microprocesadores, con capacidad de instalación dentro del mismo gabinete de unidades de memoria de la subpartida 8471.70, pudiendo contener múltiples conectores de expansión («slots»), y valor FOB inferior o igual a U\$S 12.500, por unidad (computadoras)	54.286	2.98	724.136	39.74
7	87043190	Los demás (vehículos automóviles)	49.634	2.72	773.77	42.46
8	87084080	Las demás cajas de cambio (vehículos automóviles)	45.922	2.52	819.692	44.98
9	33059000	Las demás (champúes)	37.926	2.08	857.618	47.07
10	82121020	Máquinas y maquinillas (máquinas de afeitarse)	37.864	2.08	895.481	49.14

Fuente: Elaboración propia con datos del Sistema de Comercio Exterior de la ALADI

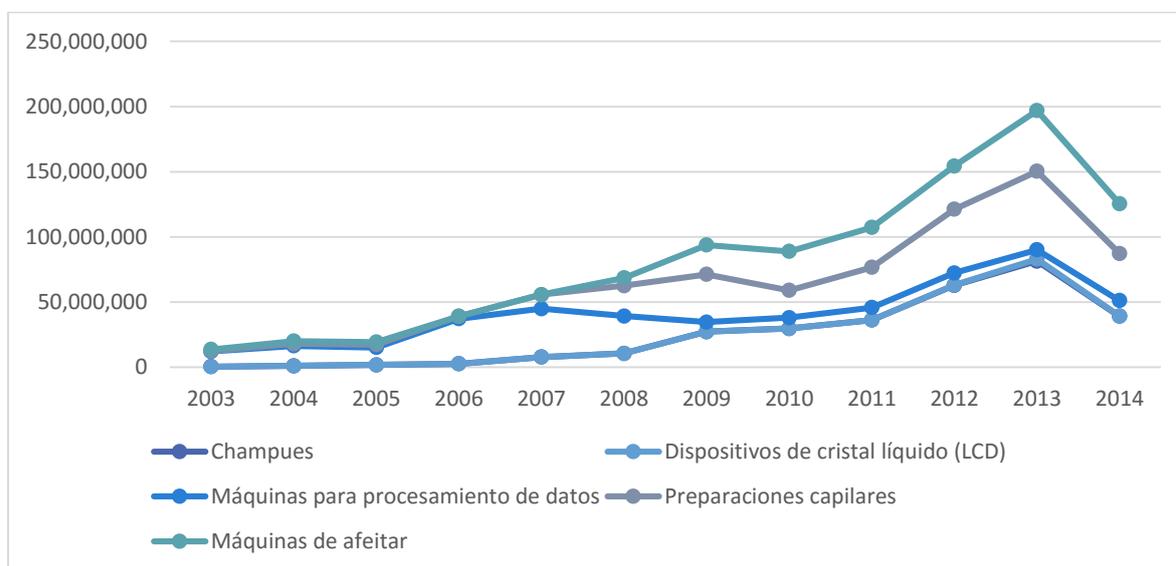
En cuanto a las importaciones realizadas por Argentina desde México, podemos observar que una gran parte de estas provienen de los apartados correspondientes a manufacturas y a los abordados por el ACE No. 55, número uno y dos en las fracciones de la siguiente tabla. A partir del tercer número encontramos manufacturas:

- a) Amplificadores de radiofrecuencia utilizados para aparatos de telefonía y televisión, de los cuales no se tiene registro anterior de exportaciones, lo que indica que el mercado argentino en dicho rubro es reciente para México.
- b) Champuses, de los cuales el mercado argentino ocupa el tercer lugar por detrás de Perú y Venezuela, tales exportaciones se han mantenido constantes y han elevado cinco veces su tamaño desde el periodo tomado en cuenta.
- c) Dispositivos de cristal líquido (LCD), son exportaciones de volumen variable que si bien se han mantenido constantes desde su incorporación en el 2009, al ser un producto de demanda tecnológica son sensibles a los cambios en la demanda argentina.
- d) Procesadores de datos, al igual que la anterior su incorporación al mercado argentino es reciente, sin embargo, el valor de las exportaciones mexicanas es de demanda

creciente, hasta los años de la crisis económica mundial periodo en el que se observa una baja que no tiene recuperación hasta el año 2014.

- e) Preparaciones capilares, en las cuales Argentina ocupa el tercer lugar de destino de las exportaciones mexicanas de dichos productos por detrás de Estados Unidos y Venezuela. El comportamiento de las exportaciones de éstos productos, en contrario a la fracción anteriormente mencionada no sufrió estragos en las ventas a partir de 2007, incluso siguen en constante crecimiento.
- f) Máquinas de afeitar, después de Estados Unidos, Argentina es el segundo lugar para las exportaciones mexicanas, que al igual que otras manufacturas cayo en ventas considerablemente durante la crisis del 2007.

**Gráfico 12. Evolución de las importaciones de Argentina desde México (productos que no se encuentran contemplados en el ACE No. 55) (dólares)**



Fuente: Elaboración propia con datos del Sistema de Información Arancelaria Vía Internet <http://www.economia-snci.gob.mx/>

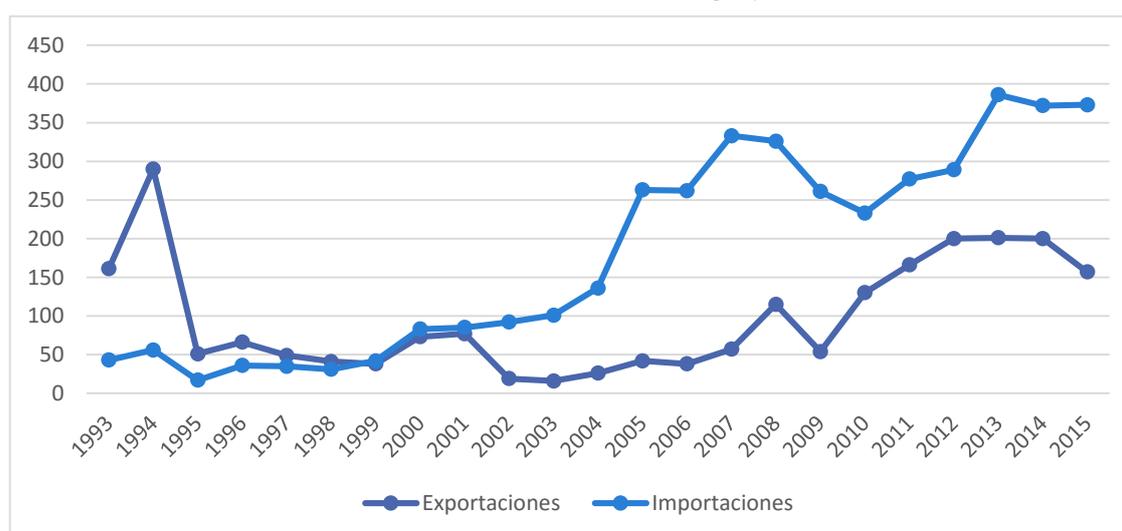
El comercio bilateral de México con Argentina muestra algunas diferencias en comparación con el que mantiene con Brasil, dado que es una estructura productiva con ventajas en productos agrícolas y demandante intensivo de manufacturas, cuya relación en los últimos años ha intentado modificarse, una vez que Argentina aprovecha el mercado mexicano para ofrecer productos de mayor complejidad. Aunado a este hecho, se sigue presentando el esquema de economías de escala en la fabricación de automóviles, sin embargo, tal comercio ha mostrado un cambio rotundo que coloca en déficit a Argentina.

### c) Uruguay

Las relaciones de México con Uruguay son las que han logrado un mayor avance en integración, ya que, con dicho país, se ha logrado superar las etapas anteriores a la formación de un Tratado de Libre Comercio, cuyo acuerdo comenzó en julio de 2002, tomando como base el Acuerdo de Complementación Económica No. 5. Un año más tarde se suscribe dicho acuerdo, el 15 de noviembre de 2003 por los Presidentes Vicente Fox y Jorge Batlle, en el marco de la XIII Cumbre Iberoamericana, celebrada en Santa Cruz de la Sierra, Bolivia, para entrar en vigor el 15 de julio de 2004.

A partir del 2004, el mercado mexicano cobra creciente importancia para la economía uruguaya, ya que durante el primer año las exportaciones uruguayas a México aumentaron 30%, y las importaciones, 45%, cifras que aumentaron año con año hasta la crisis del año 2007, manteniéndose siempre favorable para Uruguay.

**Gráfico 13. Balanza comercial de México con Uruguay (millones de dólares)**



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía

### Principales productos comerciados entre Uruguay y México

La concentración del comercio entre Uruguay y México, es la de mayor densidad en comparación con los otros miembros del mercado común, ya que las primeras diez fracciones arancelarias ocupan un porcentaje del 80% en cuanto a las importaciones demandadas por México, lo cual indica que la diversificación en el catálogo de exportación entre ambos países no es de grande.

**Cuadro 17. Principales productos exportados por Uruguay hacia México 2015 (miles de dólares)**

Principales productos Exportados por Uruguay hacia México -2015 - (Valores en miles de dólares)						
No.	Fracción	Descripción	Valor	%Total	Valor Acumulado	% Acumulado
1	1006302110	Pulido (arroz)	38381	17.78	38381	17.78
2	0406902000	Con un contenido de humedad superior o igual al 36,0 % pero inferior al 46,0 %, en peso (queso de pasta semidura)	28166	13.05	66548	30.83
3	4104413010	Cueros curtidos al cromo, en estado seco, con o sin teñido	25919	12.01	92466	42.83
4	4412390000	Las demás (madera)	25710	11.91	118177	54.74
5	4107921010	Cueros curtidos al cromo, en estado seco, con o sin teñido	18122	8.39	136298	63.14
6	4107122010	Cueros curtidos al cromo, en estado seco, con o sin teñido	15960	7.39	152259	70.53
7	0402101000	Con un contenido de arsénico, plomo o cobre, considerados aisladamente, inferior a 5 ppm (leche en polvo)	8579	3.97	160838	74.5
8	0403900000	Los demás (yogur)	8032	3.72	168870	78.22
9	1901909010	Preparados en polvo a base de: leche en polvo, caseinatos y sueros derivados de la leche, en polvo, en cualquier proporción (alimento infantil)	5049	2.34	173920	80.56
10	0406901000	Con un contenido de humedad inferior al 36,0 % en peso (queso pasta dura)	4349	2.01	178269	82.58

Fuente: Elaboración propia con datos del Sistema de Comercio Exterior de la ALADI

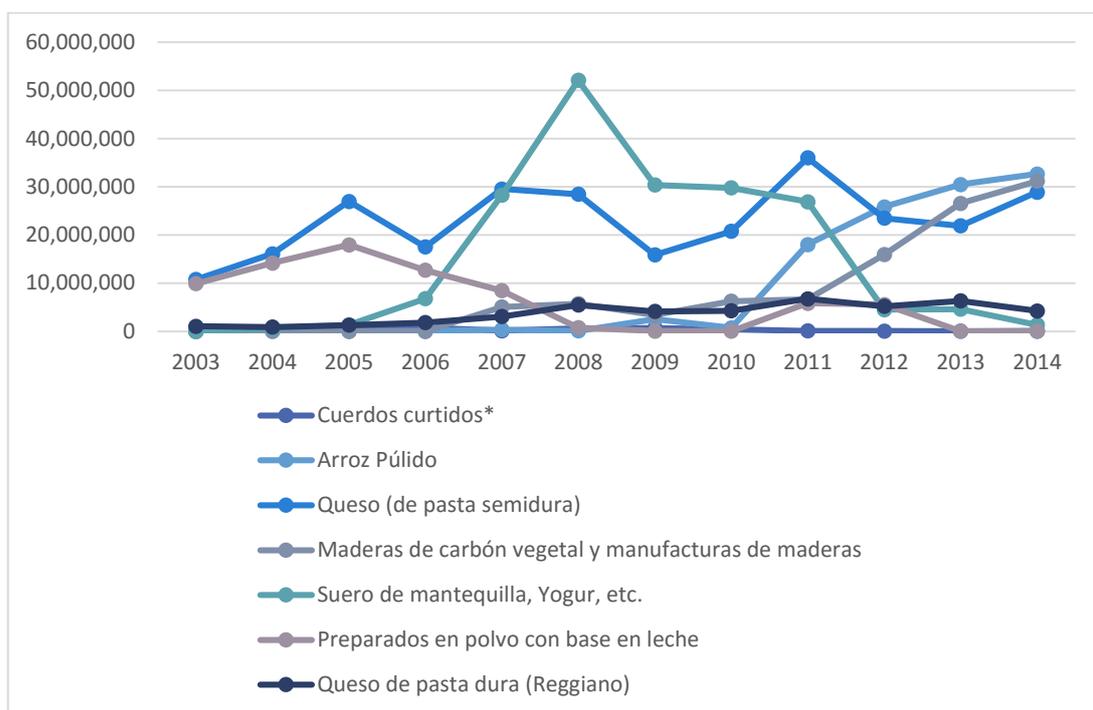
El comportamiento de las exportaciones uruguayas sugiere una densidad en productos agrícolas y ganaderos (Sistema de Información Arancelaria Vía Internet, 2016):

- a) Cuero y derivados, cuatro de las primeras diez fracciones, corresponden a dicho sector, en el cual compite con Argentina, Estados Unidos, Brasil, Italia, entre otros, manteniendo números constantes con un repunte importante después del 2007.
- b) Arroz pulido la fracción más exportada por Uruguay a México, mercado al cual ingreso en el 2004, convirtiéndose en el segundo proveedor de dicha materia prima sólo por debajo de Estados Unidos, con cifras importantes en el 2009.
- c) Queso de pasta semidura, cuyas características colocan a Uruguay como el proveedor más importante de dicho producto en México, con cifras crecientes y de las cuales se tienen registro desde el año 2000, lo cual indica que desde antes de llevar a cabo los acuerdos entre ambos países ya existía un comercio importante en dicha fracción.
- d) Maderas y manufacturas fabricadas con madera, del cual Uruguay es el tercer proveedor de México, solo por debajo de Chile y Estados Unidos, desde el 2007, primer año del que se tiene registro de exportaciones en el país.
- e) Lácteos (leche, leche en polvo, suero de mantequilla, yogur y demás clasificados), productos en los cuales Uruguay es el segundo proveedor después de Estados Unidos logrando cifras importantes del 2008 al 2010, fecha posterior a la firma del TLC. En cuanto a los preparados basados en leche en polvo, si bien no son un producto del

cual Uruguay se ubique en las primeras posiciones como proveedor, existen registros desde el año 2000, lo cual indica que es proveedor constante y antiguo al igual que Irlanda, pero que ha sido desplazado en el mercado mexicano por Argentina y Francia.

- f) Queso reggiano de características específicas, del cual Uruguay es el primer y tradicional proveedor de reggiano, al cual le siguen Argentina e Italia, cuyas cifras no han incrementado considerablemente, pero se han mantenido constantes.

**Gráfico 14. Exportaciones de Uruguay a México (productos que no se encuentran contemplados en el ACE No. 55) (dólares)**



Fuente: Elaboración propia con datos del Sistema de Información Arancelaria Vía Internet <http://www.economia-snci.gob.mx/>

Las exportaciones de Uruguay a México se caracterizan, a diferencia de los otros tres países de la región, por estar profundamente primarizadas y concentradas en los sectores agrícola y ganadero. Aunado a este hecho, su presencia en el mercado mexicano favorecida por el Tratado de Libre Comercio coloca en competencia directa a sus productos con Argentina, ya que ambos países son productores tradicionales de cuero y lácteos.

**Cuadro 18. Principales productos importados por Uruguay desde México 2015 (miles de dólares)**

Principales productos Importados por Uruguay desde México -2015- (Valores en miles de dólares)						
No.	Fracción	Descripción	Valor	%/Total	Valor Acumulado	% Acumulado
1	8703231000	Con capacidad para el transporte de personas sentadas inferior o igual a 6, incluido el conductor (vehículos automóviles)	34.999	15.23	34.999	15.23
2	8528720000	Los demás, en colores (pantallas)	23.902	10.4	58.902	25.64
3	8703221000	Con capacidad para el transporte de personas sentadas inferior o igual a 6, incluido el conductor (vehículos automóviles)	14.169	6.17	73.07	31.8
4	3103103020	Granulados (abono)	9.662	4.21	82.732	36.01
5	8418100010	Eléctricos, del tipo doméstico (refrigeradores)	9.398	4.09	92.13	40.1
6	8704319010	De peso total con carga máxima inferior o igual a 3 (vehículos automóviles)	8.858	3.86	100.988	43.96
7	8471501000	De pequeña capacidad, basadas en microprocesadores, con capacidad de instalación dentro del mismo gabinete de unidades de memoria de la subpartida 8471.70, pudiendo contener múltiples conectores de expansión («slots»), y valor FOB inferior o igual a U\$S 12.500, por unidad (computadoras)	7.183	3.13	108.171	47.08
8	3305100000	Champúes	6.759	2.94	114.93	50.03
9	7220209000	Los demás (hierro y acero)	4.537	1.97	119.467	52
10	7210491000	De espesor inferior a 4,75 mm (hierro y acero)	4.41	1.92	123.877	53.92

Fuente: Elaboración propia con datos del Sistema de Comercio Exterior de la ALADI

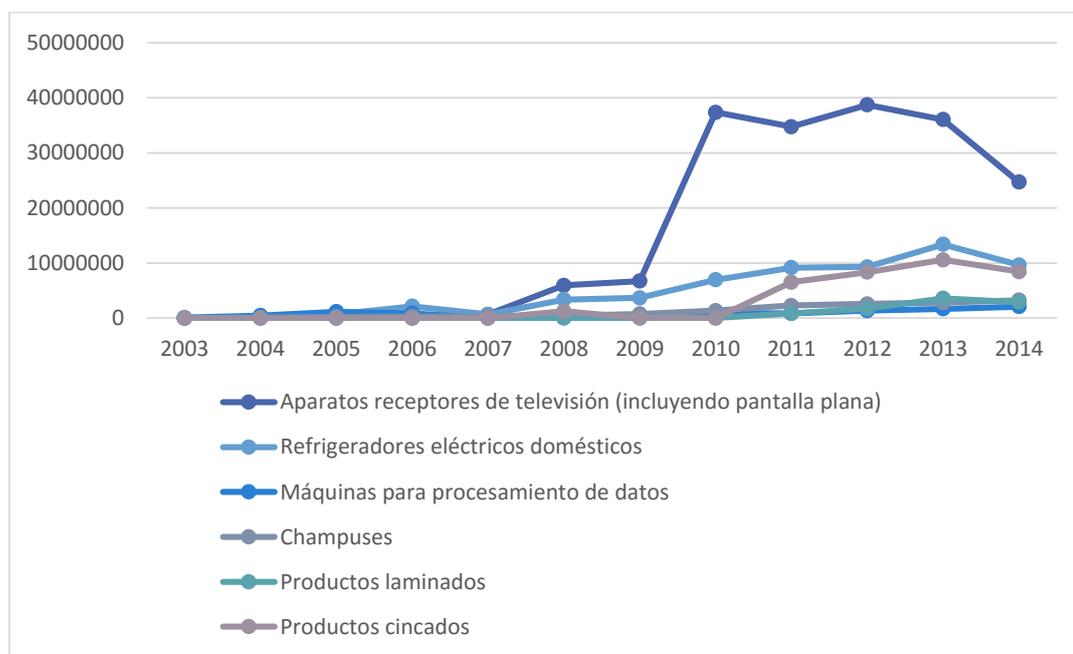
Por el lado de las importaciones mexicanas que lleva a cabo Uruguay, se encuentran vehículos y manufacturas, lo cual contrasta con su oferta hacia el mercado mexicano. Las manufacturas principalmente importadas por Uruguay son (Sistema de Información Arancelaria Vía Internet, 2016):

- a) Aparatos receptores de televisión, los cuales incluyen también los de pantalla plana, siendo el país sudamericano un demandante al igual que Chile, estados Unidos, Canadá, Colombia entre otros, lo cual indica que es proveedor del continente, además de ocupar dicho mercado desde el 2007.
- b) Refrigeradores eléctricos de tipo doméstico, fracción en la cual Uruguay ocupa el lugar número once en los destinos de dichas exportaciones mexicanas, cuya demanda se ha mantenido estable a excepción del 2007.
- c) Máquinas de procesamiento de datos, fracción que, a pesar de mostrar un catálogo diversificado de destinos, entre los cuales las exportaciones a Uruguay son relativamente menores, son constantes y en los últimos años muestra números considerables, a excepción de los años posteriores a la crisis del 2007.
- d) Champuses, al igual que Argentina, Uruguay se convirtió en un destino para productos de la industria cosmética, ocupando el lugar número quince entre los

destinos de dichas exportaciones mexicanas, las cuales muestran un incremento a pesar de los sucesos en las economías aquí analizadas

- e) Productos laminados y de acero, cuya demanda en Uruguay de estos bienes es creciente y de las tres mayores en el mundo, sólo por detrás de Estados Unidos y la India. Cabe señalar que el mercado uruguayo fue abandonado a partir del año 2004, pero recuperado en el 2009.
- f) Productos cincados, en los cuales Uruguay también ocupa un lugar importante como destino, al ubicarse en segunda posición de demanda detrás de Estados Unidos, a pesar de las dificultades que encontró para posicionarse en dicho mercado hasta el 2010.

**Gráfico 15. Importaciones de Uruguay desde México (productos que no se encuentran contemplados en el ACE No. 55) (dólares)**



Fuente: Elaboración propia con datos del Sistema de Información Arancelaria Vía Internet <http://www.economia-snci.gob.mx/>

El intercambio comercial entre México y Uruguay sugiere las características propias de un productor neto de bienes primarios y uno de manufacturas. En ese sentido, la complementariedad entre ambos países es la de mayor grado dentro de las economías del bloque de MERCOSUR, a pesar de ello, las estadísticas se han mantenido favorables para Uruguay, debido al volumen de importaciones que realiza México.

#### **d) Paraguay**

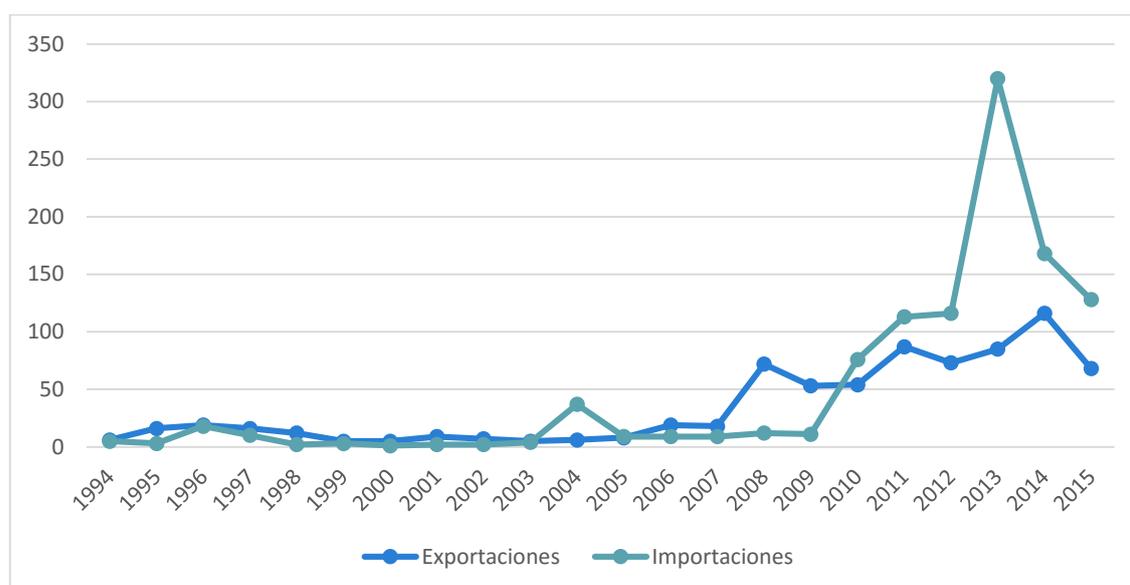
México y Paraguay suscribieron el Acuerdo de Alcance Parcial de Renegociación en mayo de 1993, que tenía por objetivo incorporar las concesiones otorgadas en el periodo 1962-1980 al esquema de integración establecido por el Tratado de Montevideo 1980. Dicho acuerdo tenía una vigencia de diez años que podría tener una prórroga y que funcionó como el marco regulatorio del comercio entre las partes.

En julio de 2002, durante la Reunión de Cumbre del Mercosur, México y Paraguay acuerdan, mediante sus ministerios de relaciones exteriores y economía, el establecimiento de un Consejo Bilateral de Comercio e Inversiones. Dentro del consejo bilateral, Paraguay y México, establecieron un Plan de Negocios, para promover el comercio y las inversiones desde el lado empresarial, rubros que se regían hasta entonces por medio del Acuerdo de Alcance Parcial de Renegociación N° 38 y su Décimo Protocolo Adicional; el Acuerdo Regional N° 3 o Nómina de Apertura de Mercados; y el Acuerdo Regional N° 4, relativo a la Preferencia Arancelaria Regional firmados en el seno de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) (Embajada de México en Uruguay y Sistema de Información de Comercio Exterior SICE, 2002, pág. 3).

De acuerdo con la balanza comercial bilateral, las exportaciones de Paraguay muestran un creciente aumento a partir del 2010, superando las mexicanas y estableciendo un déficit comercial para dicho país. Cabe señalar que el aumento del intercambio comercial entre las partes, a diferencia de los otros tres países, no se encuadra en un acuerdo formal, lo cual demuestra que no el crecimiento del comercio supera las negociaciones de éstos.

Para abril del 2013, México y Paraguay acordaron negociar un Acuerdo de Complementación Económica (ACE) que sustituirá al Acuerdo de Alcance Parcial de Renegociación N° 38, el acuerdo entre ambos países de mayor alcance y actualmente vigente. Entre las tres rondas de negociación de ese año, ambos países exploraron la posibilidad de suscribir un tratado de libre comercio, ya que, durante ese año, como se verá en la siguiente gráfica se dio un aumento exponencial de las exportaciones del país sudamericano a México, lo cual encuadra en un momento propicio para un acuerdo de amplio espectro.

**Grafico 16. Balanza Comercial de México con Paraguay (millones de dólares)**



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía

### Principales productos comerciados entre Paraguay y México

Las diez principales fracciones arancelarias de exportación de Paraguay a México corresponden en su mayoría a productos primarios y/o agropecuarios, lo cual es una característica similar al caso del comercio con Uruguay, sin embargo en los últimos años ha crecido el sector farmacéutico, de acuerdo con los registros de datos (Sistema de Información Arancelaria Vía Internet, 2016).

**Cuadro 19. Principales productos exportados por Paraguay hacia México 2015 (miles de dólares)**

Principales productos Exportados por Paraguay hacia México - 2015 - (Valores en miles de dólares)						
No.	Fracción	Descripción	Valor	% sobre Total	Valor Acumulado	% Acumulado
1	12019000	Las demás (habas de soja)	87548	83.77	87548	83.77
2	41041114	Los demás cueros y pieles de bovino (incluido el búfalo)	6456	6.18	94004	89.94
3	12074090	Las demás (ajonjolí)	2893	2.77	96896	92.71
4	30049039	Los demás (medicamentos de cápsula blanda)	1099	1.05	97995	93.76
5	30049069	Los demás (medicamentos de cápsula blanda)	995	0.95	98990	94.72
6	30049059	Los demás (medicamentos de cápsula blanda)	646	0.62	99636	95.33
7	30049067	Enfloxacina; maleato de enalapril; maleato de pirlamina; nicarbazina; norfloxacina; sales de piperazina (medicamentos)	529	0.51	100165	95.84
8	15159021	En bruto (grasas animales o vegetales)	505	0.48	100670	96.32
9	30049078	Amprenavir; aprepitanto; delavirdina o sumesilato; efavirenz; emtricitabina; etopósido; fosfato de fludarabina; fosamprenavir cálcico; gemcitabina o su clorhidrato; raltitrexida; ritonavir; tenipósido; tracrolimus (medicamentos)	445	0.43	101115	96.75
10	30049045	Paracetamol; bromoprida (medicamentos)	368	0.35	101483	97.1

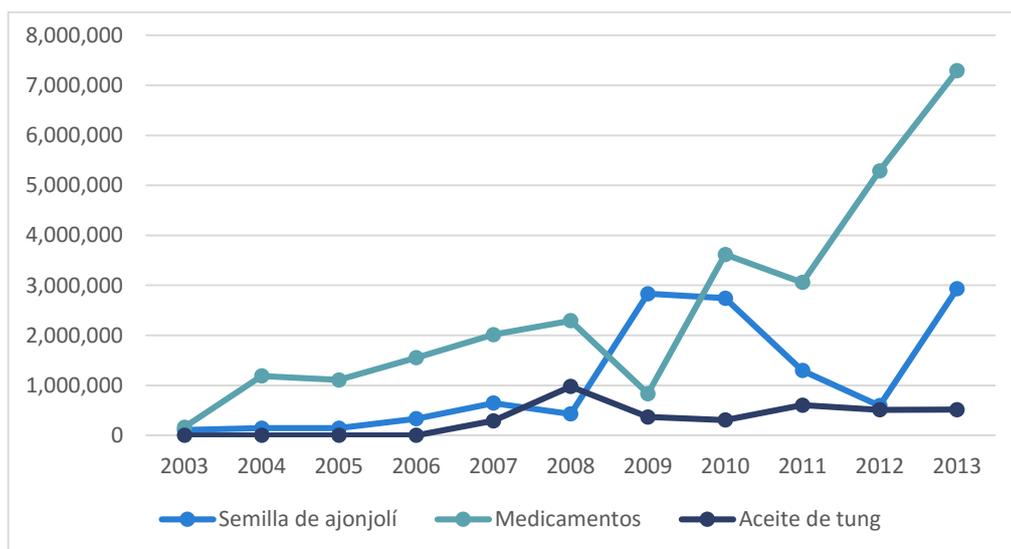
Fuente: Elaboración propia con datos del Sistema de Comercio Exterior de la ALADI

- a) Habas de soja, de las cuales Paraguay es el segundo proveedor de México, después de Estados Unidos a pesar de tener un registro reciente del mercado, sin embargo, presenta números considerables: 17, 966,025 en 2012, 295, 158,878 en 2013 y 145,155.292 en 2014, que no tienen comparación con los siguientes números de la tabla.
- b) Semillas de ajonjolí, las cuales ingresaron en el mercado en el 2003, manteniendo ventas constantes y crecientes, registrando un aumento considerable en el 2009, hasta convertirse en el tercer proveedor después de Venezuela y la India.
- c) Aceite de tung, del cual Paraguay es el primer proveedor de México, desde que ingreso al mercado en 2007, absorbiendo prácticamente el mercado en el cual solo compite con Estados Unidos y China

En cuanto a otro tipo de bienes, el sector farmacéutico en Paraguay ha ganado presencia en los últimos años en cuanto a su oferta exportadora, en el caso de México:

- d) Medicamentos: De la cuarta fracción a la séptima donde, si bien no ocupa los primeros lugares en la tabla de proveedores, las exportaciones paraguayas han registrado aumentos en los últimos cinco años, que indican un trabajo contante de los proveedores por aumentar su mercado, en el cual no hubo una afectación por el periodo de crisis económica.

**Gráfico 17. Exportaciones de Paraguay hacia México (productos que no se encuentran contemplados en el ACE No. 55) (dólares)**



Fuente: Elaboración propia con datos del Sistema de Información Arancelaria Vía Internet <http://www.economia-snci.gob.mx/>

Si bien históricamente las exportaciones de Paraguay se encontraban primarizadas, la oferta que mantiene hoy en día con México, sugiere un cambio en la composición, donde los medicamentos ocupan un lugar central. La evolución comercial presenta un escenario favorable para la economía sudamericana.

**Cuadro 20. Principales productos importados por Paraguay desde México 2015 (miles de dólares)**

<b>Principales productos Importados por Paraguay desde México - 2015 - (Valores en miles de dólares)</b>						
No.	Fracción	Descripción	Valor	%/Total	Valor Acumulado	% Acumulado
1	55020010	De acetato de celulosa	18.525	13.25	18.525	13.25
2	87032310	Con capacidad para el transporte de personas sentadas inferior o igual a 6, incluido el conductor (vehículos automóbiles)	14.089	10.08	32.614	23.32
3	85287200	Los demás, en colores (pantallas)	12.526	8.96	45.14	32.28
4	87042190	Los demás (vehículos automóbiles)	12.495	8.94	57.635	41.22
5	22030000	Cerveza de malta	6.073	4.34	63.707	45.56
6	87019090	Los demás (vehículos automóbiles)	4.852	3.47	68.559	49.03
7	72106100	Revestidos de aleaciones de aluminio y cinc	4.686	3.35	73.245	52.38
8	82121020	Máquinas y maquinillas (máquinas de afeitar)	3.399	2.43	76.644	54.81
9	72142000	Con muescas, cordones, surcos o relieves, producidos en el laminado o sometidas a torsión después del laminado (varillas)	3.204	2.29	79.848	57.1
10	85444900	Los demás (pantallas)	3.095	2.21	82.943	59.31

Fuente: Elaboración propia con datos del Sistema de Comercio Exterior de la ALADI

De distinta composición es el catálogo de las principales exportaciones de México a Paraguay, ya que en su mayoría corresponden a manufacturas y bienes contemplados en el ACE No.55. Sin embargo, también existen bienes de menor transformación como:

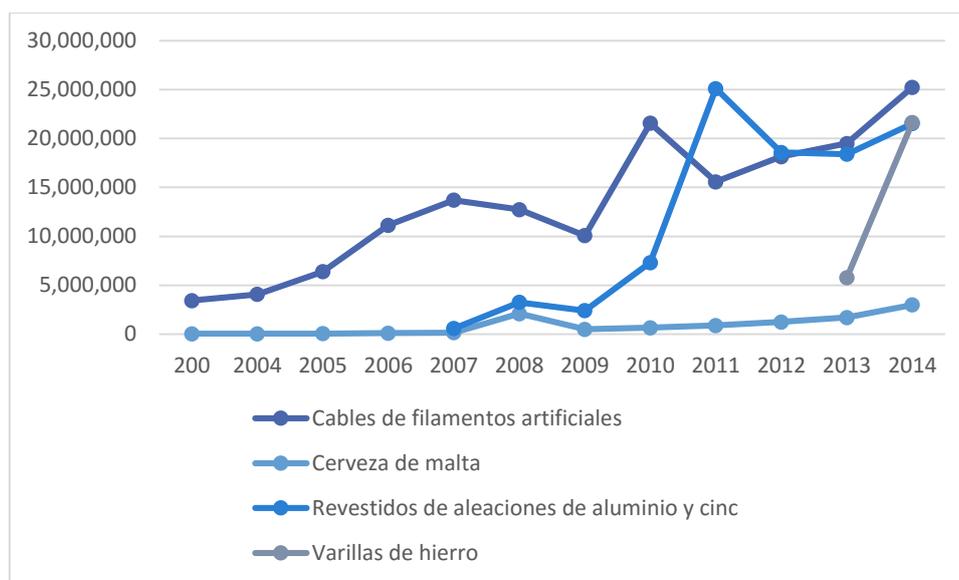
- a) Acetato de celulosa como el bien exportado a Paraguay de mayor tamaño, que duplica su demanda a partir del año 2011.
- b) Cerveza de malta, las cuales han estado vigentes desde años anteriores y con demanda creciente, que mostro una disminución considerable en los años posteriores a la crisis, pero que a partir del 2012 creció en valor

Las manufacturas, sin embargo, son la pieza central en la composición de las exportaciones mexicanas, donde algunas de las partidas ofertadas corresponden a las mismas que en el caso de Uruguay, Argentina y Brasil, además de materiales de construcción y conductores eléctricos:

- c) Aparatos receptores de televisión, exportaciones que recientemente han encontrado lugar en el mercado paraguayo, desde el 2015, caso distinto a las exportaciones de.

- d) Revestidos de aleaciones de aluminio y cinc, de los cuales, las ventas a Paraguay constituyen el tercer mercado de dichas exportaciones mexicanas desde su incorporación en el 2007, desplazando otros proveedores como Guatemala y Belice.
- e) Varillas de hierro, donde México ingreso en el 2013 con cifras crecientes de manera exponencial un año después.

**Gráfico 18. Importaciones de Paraguay desde México (productos que no se encuentran contemplados en el ACE No. 55) (dólares)**



Fuente: Elaboración propia con datos del Sistema de Información Arancelaria Vía Internet <http://www.economia-snci.gob.mx/>

La creciente presencia de México en el mercado paraguayo, se ha dado principalmente por la oferta de manufacturas y por el sector de la construcción, que en sentido contrario ha sido en su mayoría por los bienes primarios, mostrando un escenario de intercambio por especialización. Sin embargo, la oferta de medicamentos a México en sus distintas variedades, sugiere un cambio estructural en su industria exportadora, donde Paraguay intentara obtener un creciente mercado.

### **3.2. Evolución del Comercio México-MERCOSUR 1993-2015. Análisis de Resultados de la experiencia Comercial de los Acuerdos**

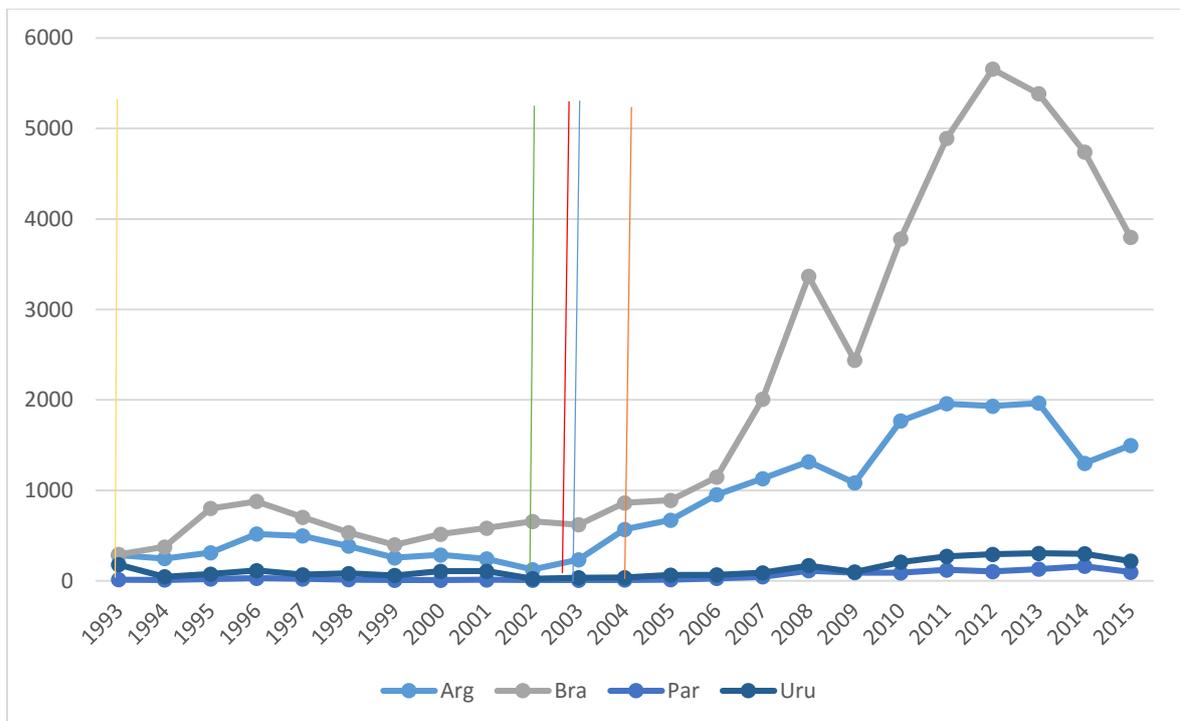
En cuanto al comportamiento de la economía de México con los países del MERCOSUR, el proceso de integración emprendido a principios de la década de los noventa, encuentra su razón de ser en el crecimiento sostenido que tiene las partes de su comercio entre los años 1990 y 1994. En 1994 la crisis de deuda en México, provoca una contracción de un 50% en las importaciones provenientes de los países del MERCOSUR, mientras que sus

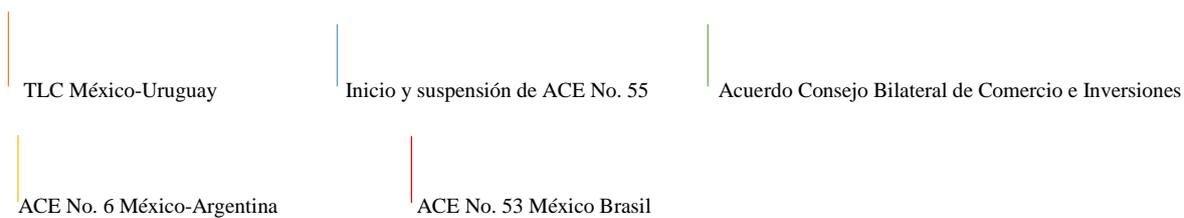
exportaciones a la misma región aumentan en un 50%, los países que realizan una mayor compra son Brasil, Argentina y Venezuela.

Dichos países a partir de 1996 comienzan un declive en sus importaciones provenientes de México, las cuales no se recuperan hasta el año 2003 en el caso de Argentina, cuya crisis económica del 2001 se ve reflejada en sus importaciones. En ese mismo año Brasil y Venezuela comienzan una recuperación en sus compras provenientes de México. Sin embargo, para Bolivia y Uruguay, el 2001 se convierte el año de desplome en sus importaciones provenientes de México, en mayor medida para el primero, quien registra un 75% menos en el volumen de sus compras.

Por su parte, Paraguay mantiene constantes sus importaciones provenientes de México a partir de 1999, una vez que registra una caída de las mismas en 1998. De forma general podemos afirmar que a partir de la década del 2000, comienza una bonanza económica para los países del MERCOSUR, que les permite adquirir importaciones de diversos países, incluyendo México. Dicha bonanza se debe en gran medida al alza en los precios de las materias primas, lo cual repercute no solo en el volumen de compras en el exterior, sino también un ahorro en términos de dólares para los siguientes años, incluyendo el periodo de crisis económica de 2007.

**Gráfico 19. Exportaciones de México al MERCOSUR (Millones de dólares)**



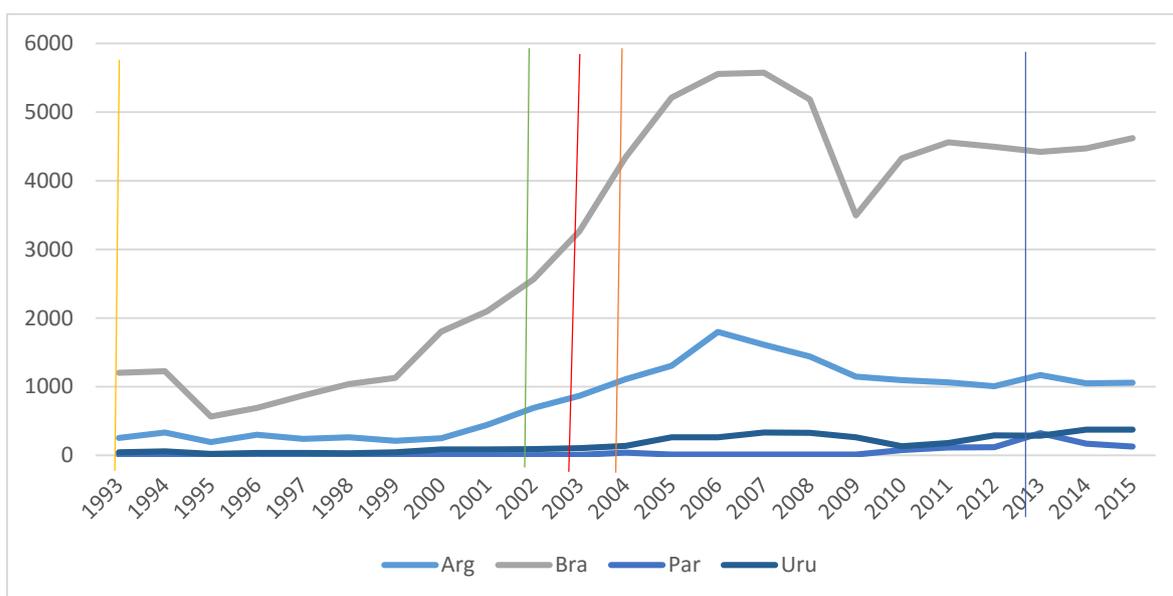


Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la Secretaría de Economía

En cuanto a las compras realizadas por México provenientes de los países del MERCOSUR, se puede observar que la crisis económica de 1994 se refleja en el desplome de compras en el exterior al siguiente año. Sin embargo, a partir de 1996, Brasil comienza un alza en las compras provenientes de México, que se mantiene constante en términos relativos a partir del 2004 hasta 2015. El caso argentino es particular, ya que a partir del año 2001 aumenta en un 100% sus exportaciones a México, teniendo periodos de bonanza en sus ventas con México en 2004 y 2006, año en el que comienza una disminución en su volumen de forma moderada que hasta 2015 se mantiene constante.

Paraguay aumenta sus ventas con México a partir del año 2010, con lo cual se convierte en la economía de crecimiento comercial más lenta en relación con México; sin embargo, logra elevar siete veces su volumen de exportaciones en 2010 y cinco veces en 2013. Por otra parte, Uruguay comienza en el año 2000, al igual que Bolivia en menor medida, un creciente aumento en sus exportaciones a México que se mantiene constante en términos relativos y que comienza Venezuela hasta el año 2004.

**Gráfico 20. Importaciones de México provenientes del MERCOSUR (Millones de dólares)**



TLC México-Uruguay

Inicio y suspensión de ACE No. 55

Acuerdo Consejo Bilateral de Comercio e Inversiones

ACE No. 6 México-Argentina

ACE No. 53 México Brasil

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la Secretaría de Economía

A pesar del gran número de tratados comerciales que ha establecido México a lo largo de su historia, el comercio mexicano sigue estando concentrado en un solo socio ya que, Estados Unidos absorbe un 90% de su movimiento de bienes y servicios. Dicha limitante deberá ser superada en caso de que México desee transformarse en un socio activo comercial mundial, modificando su rígida estructura de comercio con su principal socio comercial (Goñi Carrasco, 2007, pág. 117). Por su parte, las cifras con América Latina no ocupan más de un 4%, incluyendo problemas comerciales que se han suscitado en torno a normas relativas a la compra de bienes en México, como las fitosanitarias. (Biblioteca Legislativa de la Cámara de Diputados, 2005, pág. 120).

Una situación distinta es la que presenta los países del MERCOSUR, los cuales han aprovechado las ventajas de su acuerdo subregional, sin concentran su comercio de forma total entre los socios, de esta forma buscan diversificar la oferta. De acuerdo con cifras del 2007, Uruguay y Paraguay son los países que tienen un porcentaje mayor de concentración comercial con el MERCOSUR, siendo 50% y 60% respectivamente y, en menor medida se encuentran Argentina con 40% y Brasil con 15% (Goñi Carrasco, 2007, pág. 119).

El comercio mexicano presentaría, bajo este esquema, una oportunidad; sin embargo, los bienes intermedios, alimentos y bebidas son exportados en mayor medida por Brasil, quien se encontraría renuente a la entrada de una nueva competencia. La diferencia de intereses entre Brasil y México en cuanto a una estrategia viable de comercio exterior, así como las decisiones al interior del MERCOSUR, han frenado la adhesión de México al bloque, lo cual ha llevado a limitar sus relaciones al marco de los acuerdos bilaterales (Calvijo, 2011, pág. 65).

La situación de los tratados bilaterales con México por parte de los países del MERCOSUR, se dio en gran medida por la heterogeneidad en las relaciones comerciales de México con los cuatro países, incluyendo a los dos miembros asociados. Dicha heterogeneidad se debe no solo al interés no compartido entre los miembros del MERCOSUR con respecto a su

relación con México, su mercado y su economía; sino también a las estructuras productivas de dichos países.

En ella podemos señalar a la relación que mantiene con Uruguay como la más avanzada en el plano de la integración, ya que, de acuerdo a la clasificación de la ALADI, se trata de un acuerdo de alta cobertura, debido a que éste cubre casi la totalidad del universo arancelario. Por su parte, los acuerdos celebrados con Paraguay y Argentina cubren entre el 20 y 30% del universo arancelario, por lo que se clasifican como de cobertura media y, el acuerdo con Brasil se encontraría dentro de la cobertura débil al cubrir no más del 15% de éste (Calvijo, 2011, pág. 68).

Tal como se ha señalado en el punto anterior, el intercambio comercial entre MERCOSUR y México ha presentado un saldo más favorable para el primero, durante el año 2002, dado que las importaciones de México provenientes del Mercosur han sido mayores que sus exportaciones, dejando un saldo negativo en la balanza comercial mexicana.

### **3.3.Sectores de Oportunidades comerciales entre los países**

Actualmente existen organizaciones gubernamentales, como ALADI, cámaras de comercio nacionales y sectoriales, así como empresas del sector privado, que han realizado estudios, misiones comerciales y de negocios con el fin de explorar nuevas oportunidades comerciales para México y MERCOSUR desde un plano bilateral.

En el 2008 la ALADI, desde el Departamento de promoción de comercio y desarrollo, realizó un estudio sobre el intercambio comercial entre los países, el cual derivó en un boletín sobre, las oportunidades comerciales entre Argentina y México, Paraguay, Uruguay y México.

#### **3.3.1. Oportunidades de México en los países del MERCOSUR**

La Secretaría de Economía de México, elaboró estudios detallados del comercio regional, en los cuales, a través de los boletines bilaterales, señaló las oportunidades comerciales de México en América Latina. En uno de ellos, detalló que dicho país encuentra posibilidades de ingresar o ampliar su mercado en Brasil, en las fracciones correspondientes a los minerales y metales en bruto o procesados, en determinadas hortalizas como la cebolla y algunos frutos secos, así como en manufacturas y aparatos eléctricos terminados o para la fabricación de nuevos bienes. Para el caso argentino, la misma dependencia gubernamental señaló que México puede, a través del aprovechamiento de los acuerdos ya signados, encontrar un mercado más amplio para los vehículos y automóviles, al igual que las

manufacturas, aparatos eléctrico-electrónicos, así como para los productos intermedios de metales y en menor medida para la carne de cerdo y el café.

Las oportunidades de México en el mercado uruguayo son similares en algunos sectores a las que presenta con Argentina, por ejemplo, la carne porcina y las manufacturas, teléfonos celulares, piezas de metal y automóviles contemplados en el ACE No.55. Particularmente, Uruguay demanda algunos otros productos primarios como el azúcar, abonos y productos para la alimentación de animales, en donde México podría ingresar al contar con un abastecimiento suficiente y sostenible.

**Cuadro 21. Oportunidades Comerciales de México en el MERCOSUR**

País	Fracción	Descripción	Importaciones de Argentina sin México	Exportaciones de México sin Argentina	Preferencia Arancelaria otorgada por Argentina a México	Principales Proveedores
<b>Brasil</b>	260800	MINERALES DE CINCO Y SUS CONCENTRADOS.	146,087,069	302,286,025	ACE 53 (100%)	Perú, Bolivia, España
	070310	CEBOLLAS Y CHALOTES	84,315,365	288,000,295	sin preferencias	Argentina, Chile, Países Bajos
	721420	BARRAS DE HIERRO O ACERO SIN ALEAR, SIMPLEMENTE FORJADAS, LAMINADAS O EXTRUDIDAS, EN CALIENTE, ASÍ COMO LAS SOMETIDAS A TORSIÓN DESPUÉS DEL LAMINADO.	68,676,679	239,890,469	PAR 4 (20%)	Turquía, China, España
	261310	MINERALES DE MOLIBDENO Y SUS CONCENTRADOS.	66,285,553	231,682,831	PAR 4 (20%)	Chile, EEUU, Países Bajos
	850423	TRANSFORMADORES DE DIELECTRICO LÍQUIDO ELÉCTRICOS,	38,844,940	304,070,155	-	Suecia, Italia, Colombia
	080232	NUECES DE NOGAL	26,396,193	102,762,844	PAR 4 (20%)	Chile, EEUU, China
	902230	APARATOS DE RAYOS X Y APARATOS QUE UTILICEN RADIACIONES ALFA, BETA O GAMMA, INCLUSO PARA USO MÉDICO, QUIRÚRGICO, ODONTOLÓGICO O VETERINARIO	23,714,668	48,375,489	PAR 4 (20%)	EEUU, Alemania, China
	840690	TURBINAS DE VAPOR.	20,157,066	129,774,831	PAR 4 (20%)	Alemania, EEUU, Japón
	200520	LAS DEMÁS HORTALIZAS PREPARADAS O CONSERVADAS	18,342,452	75,943,518	PAR 4 (20%)	-
	852791	APARATOS RECEPTORES DE RADIODIFUSIÓN.	16,417,987	42,409,475	PAR 4 (20%)	China, Malasia, Hong Kong
<b>Argentina</b>	870422	VEHÍCULOS AUTOMÓVILES PARA TRANSPORTE DE MERCANCÍAS	309,233,976	1,574,581,119	ACE 55 (100%) para todos los productos de la subpartida excepto para los	<b>Brasil, Uruguay y Corea</b>

					de carga superior a 8 toneladas.	
	870120	TRACTORES	291,554,442	3,699,263,840	ACE 55( )	Brasil, Uruguay y Alemania
	841199	TURBORREACTORES, TURBOPROPULSORES Y DEMÁS TURBINAS DE GAS.	173,007,710	912,019,856	PAR (20)	Alemania, EEUU, Japón
	020329	CARNE DE ANIMALES DE LA ESPECIE PORCINA, FRESCA, REFRIGERADA O CONGELADA.	99,220,959	223,568,187	PAR (20)	Brasil, Chile, Dinamarca
	720711	PRODUCTOS INTERMEDIOS DE HIERRO O ACERO SIN ALEAR.	87,922,927	192,740,156	Sin preferencia	Brasil, Luxemburgo, Paraguay
	090111	CAFÉ SIN TOSTAR. SIN DESCAFEINAR	76,752,411	392,931,996	ACE 6 (100%)	Brasil, Vietnam, Colombia
	740311	COBRE REFINADO Y ALEACIONES DE COBRE, EN BRUTO.	72,559,550	436,750,773	ACE 6 (100%)	Chile, Brasil, EEUU
	870423	VEHÍCULOS AUTOMÓVILES PARA TRANSPORTE DE MERCANCÍAS.	48,711,570	490,180,159	ACE 55 (100%)	Brasil, Uruguay, Alemania
	720712	PRODUCTOS INTERMEDIOS DE HIERRO O ACERO SIN ALEAR.	42,761,346	483,275,972	ACE 6 (100%).	Brasil y Rusia
	850423	TRANSFORMADORES ELÉCTRICOS, CONVERTIDORES ELÉCTRICOS ESTÁTICOS Y BOBINAS DE REACTANCIA	41,314,374	304,070,155	PAR (20)	China, Corea, Brasil
<b>Uruguay</b>	020329	CARNE DE ANIMALES DE LA ESPECIE PORCINA, CONGELADA.	38,010,559	223,568,187	ACE 60 (50%)	Brasil, Chile, Dinamarca
	841510	MÁQUINAS Y APARATOS PARA ACONDICIONAMIENTO DE AIRE QUE COMPENDAN UN VENTILADOR CON MOTOR	24,525,215	57,175,554	ACE 60 (100%)	China, Tailandia, Corea
	170,111	AZÚCAR EN BRUTO SIN ADICIÓN DE AROMATIZANTE NI COLORANTE	24,027,282	172,776,627	SIN PREFERENCIA	Brasil, Reino Unido, EEUU
	310,310	ABONOS MINERALES O QUÍMICOS FOSFATADOS.	22,896,845	52,183,618	ACE 60 (100%)	China, Egipto, Túnez
	721933	PRODUCTOS, PLANOS DE ACERO INOXIDABLE, DE ANCHURA SUPERIOR O IGUAL A 600 MM.	20,885,966	66,914,241	ACE 60 (100%)	Brasil, Corea, Taiwán
	230990	PREPARACIONES DE LOS TIPOS UTILIZADOS PARA LA ALIMENTACIÓN DE LOS ANIMALES.	20,795,421	51,218,508	508 ACE 60 (50%) para todos los productos de la subcategoría	Argentina, Brasil, Bélgica
	080300	BANANAS O PLÁTANOS, FRESCOS O SECOS.	15,828,382	76,415,360	ACE 60 (50%)	Brasil, Ecuador, Bolivia
	851,761	TELÉFONOS, INCLUIDOS LOS TELÉFONOS MÓVILES (CELULARES)	15,389,326	140,173,155	ACE 60 (100%)	<b>Suecia, Brasil, Finlandia</b>

	190,590	PRODUCTOS DE PANADERÍA, PASTELERÍA O GALLETTERÍA	14,192,695	271,394,223	ACE 60 (100%)	Argentina, Brasil, Alemania
	880,240	LAS DEMÁS AERONAVES (POR EJEMPLO: HELICÓPTEROS, AVIONES)	12,910,444	60,586,666	ACE 60 (100%)	Canadá
<b>Paraguay</b>	481840	PAPEL DEL TIPO UTILIZADO PARA PAPEL HIGIÉNICO Y PAPELES SIMILARES, GUATA DE CELULOSA O NAPA DE FIBRAS DE CELULOSA	36,930,147	377,615,667	sin preferencias	Brasil, Argentina, EEUU
	690890	PLACAS Y BALDOSAS, DE CERÁMICA, BARNIZADAS O ESMALTADAS, PARA PAVIMENTACIÓN O REVESTIMIENTO	36,382,986	280,029,520	sin preferencias	Brasil, China y Argentina
	852190	APARATOS DE GRABACIÓN O REPRODUCCIÓN DE IMAGEN Y SONIDO	31,919,418	132,684,478	PAR 4 (8%)	China, EEUU, Malasia
	851840	MICRÓFONOS Y SUS SOPORTES; ALTAVOCES	25,121,866	170,661,721	PAR 4 (8%)	China, Corea del Norte, Corea del Sur
	852691	APARATOS DE RADAR, RADIONAVEGACIÓN O RADIOTELEMANDO.	19,841,878	202,125,557	PAR 4 (8%)	China, EEUU, Taiwán
	841510	MÁQUINAS Y APARATOS PARA ACONDICIONAMIENTO DE AIRE QUE COMPRENDAN UN VENTILADOR CON MOTOR	19,242,862	57,107,250	PAR 4 (8%)	China, Singapur, Brasil
	871639	REMOLQUES Y SEMIRREMOLQUES PARA CUALQUIER VEHÍCULO	19,195,236	334,451,316	AAP 38 (15% para todos los productos con excepción de: 30% para semirremolques)	Brasil, Argentina, EEUU
	740811	ALAMBRE DE COBRE REFINADO	14,187,055	110,948,903		Brasil, Argentina, EEUU
	720916	PRODUCTOS LAMINADOS PLANOS DE HIERRO O ACERO SIN ALEAR	13,346,274	42,556,413	AAP 38 (23% para chapas excepto de acero fino al carbono)	Brasil, Argentina, EEUU
	300220	SANGRE HUMANA; SANGRE ANIMAL PREPARADA PARA USOS TERAPÉUTICOS, PROFILÁCTICOS O DE DIAGNÓSTICO	12,087,674	45,869,791	sin preferencias	Francia, Bélgica, EEUU

Fuente: Secretaria de Economía. Oportunidades de Negocio. Bases de datos de la Política Comercial. Boletines para Oportunidades comerciales con Brasil, Paraguay, Uruguay y Argentina. [www.economia-montevideo.gob.mx](http://www.economia-montevideo.gob.mx)

### 3.3.2. Oportunidades comerciales de los países del MERCOSUR en México

A diferencia de los estudios realizados para las oportunidades comerciales de México, no existen boletines o datos públicos sistematizados sobre las fracciones arancelarias o los productos que podría ampliar su mercado en México. Sin embargo, actualmente se cuenta

con cifras crecientes del comercio automotriz, además de existir potencialidades en productos agrícolas “sector de la indumentaria, cuidado personal, material de construcción, equipo médico quirúrgico, biocombustibles, energías renovables, productos farmacéuticos, labores de investigación y desarrollo” (Piedragil Gálvez, 2014).

De acuerdo con el boletín del 2008, sobre México y Argentina, el país sudamericano podría tener un aprovechamiento óptimo de los acuerdos generados con México enfocándose en el aumento de ventas en productos agropecuarios y para la siembra, en el sector metalúrgico, farmacéutico y en abastecer a un plano más amplio los bienes contemplados en el ACE No. 55. Además, Argentina tendría oportunidad de insertarse en el mercado de los cereales, carne bovina y soja –incluyendo derivados, cuyo abastecimiento actual depende casi en su totalidad de Estados Unidos-, al igual que en los minerales y en el sector químico, dada la complementariedad de las estructuras productivas.

Por su parte Uruguay XXI, realizó un estudio basándose en la fórmula del índice de Complementariedad Comercial, para cada de una de la partidas y subpartidas del comercio entre Uruguay y México, señalando las oportunidades en 56 de ellas, en las cuales la demanda mexicana es significativa y Uruguay posee una oferta exportable de relevancia, de acuerdo con la siguiente tabla, el 34% de ellas pertenecen al sector Elaboración de productos alimenticios, bebidas y tabaco, seguido de la Fabricación de sustancias y productos químicos, y productos de caucho y plástico con el 30%. De acuerdo con los estudios, en la tabla del sector señalado como cultivos se pueden identificar oportunidades crecientes en los productos como el arroz y tabaco. (Uruguay XXI. Promoción de Inversiones y Exportaciones, 2017, págs. 9-15)

Las oportunidades comerciales de los productos paraguayos en México, señalados por la ALADI como sectores de oportunidad de ampliación son en su mayoría agropecuarios, entre los cuales destacan derivados del cuero bovino, semillas y maderas, sin embargo, es importante señalar que actualmente el sector farmacéutico está en constante crecimiento. Por otra parte, Paraguay posee ventajas, en los sectores antes mencionados, en bienes como soja y sus derivados, cereales y carne bovina –un caso similar al de Argentina-, así como el algodón y los aceites naturales.

**Cuadro 22. Oportunidades Comerciales del MERCOSUR en México**

**Sectores y productos con oportunidades comerciales en México**

<b>Partidas y subpartidas</b>	<b>Brasil</b>	<b>Argentina</b>	<b>Uruguay</b>	<b>Paraguay</b>
Soja (derivados incluyendo habas y tortas)		x		x
Automóviles y autopartes	x	x	X	
Metales y Aleaciones	x	x	X	x
Medicamentos	x	x		x
Carne Bovina		x	x	x
Malta		x	x	
Madera y derivados (papel y cartón)		x	x	x
Cultivos (Maíz, trigo, papa, frijol, arroz y tabaco)	X	x	x	x
Alimentos preparados		x	x	
Productos químicos (polímeros, insecticidas, caucho y vacunas)	x	x	x	
Textiles y prendas de vestir (incluyendo calzado)	x			x
Cueros y productos elaborados con cuero	x	x	x	x
Lácteos y derivados			x	
Semillas y aceites (ajonjolí y girasol)	x		x	x
Productos de perfumería	x			x
Equipo médico	x			
Biocombustibles y energías renovables	x			

Fuente: Elaboración propia con datos de la Asociación Latinoamericana de Integración. Departamento de Promoción del Comercio y desarrollo de la competitividad. Boletín Foco ALADI Oportunidades comerciales, Uruguay XXI “Promoción de Inversiones y Exportaciones” y “El encuentro económico entre Brasil y México” (Revista Forbes)

## 7. Conclusiones

Los resultados y análisis finales de la investigación serán divididos en dos partes; por un lado, se encuentran las conclusiones del objeto de estudio y, por otra, las que emanan del proceso de investigación. En cuanto a las conclusiones del objeto de estudios podemos observar las características de la economía internacional de la segunda mitad del siglo XX, que modificaron las prioridades de los estados para el establecimiento de alianzas y sociedades comerciales que les ayudaran a sortear las dificultades coyunturales del sistema económico. Entre dichas características, priman el aumento en el volumen y la diversificación de los destinos en los flujos de comercio mundial, ambas constantes que se manifestaron en forma de integraciones económicas regionales, así como en la caída o alza de las barreras arancelarias para la protección y ampliación de los mercados.

En América Latina, los modelos de integración económica se dividieron en dos etapas: en una primera instancia la asunción de las premisas básicas desarrollistas de la CEPAL – que culminaron en la creación de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio- y, en un segundo momento con el replanteamiento de las políticas de integración de la Asociación Latinoamericana De Integración y la Organización Mundial de Comercio. Se puede apreciar

en dichos esquemas y sus fundamentos jurídicos, las aspiraciones de establecer relaciones comerciales de amplio espectro a nivel regional.

El primer esquema de integración, establecía las características temporales en las cuales decía de llevarse a cabo la integración, mismas que no fueron cumplidas, ya que en ese momento la coyuntura política de la región donde primaban los regímenes autoritarios y dictatoriales e inestables que no permitían una continuidad en las políticas comerciales, lo cual derivó en el Protocolo de Caracas y la revisión del Tratado de Montevideo. Es éste, el primer momento de la integración que los países reconocen su incapacidad, coyuntural y estructural, de establecer acuerdos regionales comunes e incluyentes, ya que los objetivos del programa de liberalización se dieron solo en un 10%, como fue abordado en el capítulo uno.

La revisión al Tratado de Montevideo, deriva en un segundo acuerdo homónimo, que establece instrumentos más pertinentes para la región, como la Preferencia Arancelaria regional y los Acuerdos de Alcance Regional y de Alcance Parcial, que funcionaron como pilares para el establecimiento de acuerdos marco entre los países. De esta forma nacen los primeros acuerdos entre México y los países del MERCOSUR, en una etapa conocida como de integración gradual y fragmentada, que funcionaran a la postre como los instrumentos a los cuales se invocara una vez que fracasara la negociación multilateral.

Para los años noventa los discursos neoliberales entre los gobiernos latinoamericanos comienzan a ganar terreno y con ello en las políticas comerciales, creando esquemas de liberalización que, en el caso de México, son cercanas a los intereses de las grandes potencias como Estados Unidos. De esta forma nace el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, acuerdo con el cual México se encuentra en la necesidad de reformular sus objetivos de integración hemisférica y conciliar sus intereses comerciales, priorizando dicho acuerdo y concentrando su oferta casi total, con sus vecinos del norte, en detrimento de los acuerdos con los países latinoamericanos.

De forma paralela Brasil y Argentina comienzan un proceso de integración, al cual se adhieren posteriormente Uruguay Paraguay, creando el MERCOSUR que, observado por la lupa de la CEPAL, se definió como un esquema de regionalismo abierto, el cual, hacia compatible las políticas de integración y las de aumento de la competitividad internacional. El MERCOSUR se convirtió en ese momento, en el tercer bloque de mayor importancia en el mundo, en términos de mercado y como proveedor, adquiriendo una importancia creciente

por el volumen de producción agrícola, ganadero y de materias primas que comprendían los cuatro países juntos. Cabe sin embargo recordar, que los países de la zona emprendieron desde los años sesenta procesos de industrialización, con los cuales hacían creciente su oferta de bienes con mayor transformación, en sectores como el metal-mecánico, el químico, farmacéutico y de alimentos procesados.

El proyecto del MERCOSUR, se convierte entonces en el proyecto de integración más ambicioso de la región latinoamericana, que invita, dadas las características anteriormente mencionadas, a adherirse en una coyuntura distinta a la que se vivió en los años setenta en el Cono Sur, con regímenes democráticos y con la posibilidad de establecer acuerdos comerciales con otros países más allá de las fronteras del bloque. Con ello, los países del MERCOSUR continúan con la estrategia de formación de esquemas de integración, para hacer frente a los embates de la globalización y fortalecer su poder de negociación de manera conjunta en el sistema internacional.

Dicho proceso no fue ignorado en México, si bien éste ya había iniciado su propio proceso con una propaganda en medios de comunicación sobre las ventajas de incorporarse a los países desarrollados a través del TLCAN, las actividades de promoción comercial y de diplomacia por parte de Embajadas, Cámaras de Comercio, el Sector Privado y la Secretaría de Relaciones Exteriores con los países de la región no cesaron. A pesar de ello, las ventajas que ofrecía el MERCOSUR, por la ampliación de mercado, no fueron claras o seguras ya que dentro de la propia subregión competiría con Brasil en la mayor parte de la oferta que tenía para dichos países.

Por su parte, la estructura productiva que desarrolló el MERCOSUR, se volvió cada vez más complementaria entre los propios países de la subregión, en específico Brasil y Argentina se convirtieron en los abastecedores principales de agro alimentos, contando además con las ventajas que para ellos representaba carecer de aranceles y con ello eliminar la competencia de otros. Este hecho, provocó que la inclusión de los países que deseaban ingresar como asociados al MERCOSUR, lo hicieran a través de una oferta que no compitiera con los dos grandes pilares de la unión, como lo fue Venezuela –actualmente suspendido- y Bolivia, quienes entraron una gran oferta de energéticos y minerales.

Cabe destacar que, además de las razones económicas-comerciales que México veía en el MERCOSUR, las razones de política exterior hacían más evidente su interés en la subregión, ya que buscó mantenerse cercano en el plano discursivo, a la par que seguía generando la

dependencia económica que hoy en día se observa con Estados Unidos. A pesar de dicha dicotomía en el perfil comercial de México, éste comienza formalmente sus negociaciones con el MERCOSUR en 1995, un año más tarde la puesta en marcha del TLCAN.

En el mismo año la subregión reclama, basándose en el recurso jurídico del Protocolo Interpretativo del artículo 44 del Tratado de Montevideo de 1980, el deber de México de otorgar las mismas condiciones comerciales que éste otorgó a Estados Unidos y Canadá, el cual no pudo ser extendido, dada la defensa en torno al artículo 45 del mismo acuerdo, que señala la posibilidad de no hacer extensivas las ventajas otorgadas en un tratado a terceros. Por lo cual, los países reclamantes solo logran la negociación de compensaciones y la firma del Acta-México MERCOSUR en 1996, que detallaba los puntos de conciliación sobre el tema.

Además de esta diferencia, México pugnaba por un acuerdo de amplio espectro que incluyera los temas que también se negociaron en el TLCAN - servicios, inversión, propiedad intelectual y compras gubernamentales- y por otra, el MERCOSUR limitaba la participación de México a un acuerdo de complementación económica con el amparo de la ALADI. En dicho sentido las limitantes más importantes que encontró México en el proceso, fueron las de tipo jurídico, ya que, ante el desacuerdo sobre la legislación pertinente a aplicarse en la creación del esquema de integración de las partes, ambas partes finalizan de la ronda de negociaciones, con lo cual deciden seguir manteniendo vigentes los acuerdos bilaterales, mientras se lograba una negociación multilateral, que hasta el año 2000 no se logró.

Aunado a este hecho, se dio una falta de una posición única entre los países del MERCOSUR frente a México –ya que Brasil veía con desconfianza su entrada, como competidor-, y Argentina, Uruguay y Paraguay decidieron prorrogar sus propios acuerdos por periodos distintos, en el cual Brasil reanudaría su negociación hasta el año 2000.

Para los primeros años del siglo XXI, la coyuntura económica y sobre todo política de la región había cambiado en su totalidad, se había ganado por completo la democracia en el cono sur y la situación económica de los países exportadores mejoraba una vez que los precios de las materias primas subían. En este lapso la política de los países de Sudamérica ganó cierta independencia frente a la injerencia de los países centrales, lo cual permitió también, el ascenso de gobiernos de izquierda que pugnaban por una integración regional latinoamericana sin la injerencia de Estados Unidos, como ocurre en la OEA.

De forma contrastante, solo en México y Colombia se seguían manteniendo gobiernos de derecha, diferencias políticas que permearon en los asuntos comerciales, ya que si bien se mantuvieron los acuerdos generados hasta ese momento, no se avanzó en la negociaciones de nuevos, incluyendo la membresía de México en la subregión. Sobre este hecho, organizaciones gubernamentales también han reconocido el hecho de que la concentración comercial que se ha gestado en México con respecto a Estados Unidos, puede significar un riesgo latente, mismo que será evidenciado una vez que culmine la vigencia del TLCAN y con ello surja la necesidad de una renegociación.

Con la presidencia de Vicente Fox, y el llamado “bono democrático”, el gobierno mexicano puso todo su esfuerzo diplomático y político en la generación de un acuerdo migratorio con Estados Unidos, mismo que se suspendió una vez que ocurrieron los atentados del 11 de septiembre, y de forma paralela, replanteó sus relaciones con América Latina, ya que observa como Brasil va ganando terreno como líder de la región y del MERCOSUR, planteándose un esquema llamado “la Diplomacia Económica de América Latina”, en el cual detalla la importancia que dará a su relación con dicho país y la posibilidad de comenzar una nueva etapa de negociaciones con la unión.

En este punto es necesario aclarar que la región del MERCOSUR, no fue la única con la que México intentó negociar un acuerdo de amplio espectro, ya que también lo hizo con Centroamérica y con la Zona Andina. El avance más importante de México fue, la firma de un acuerdo con la subregión en materia de complementación económica –Acuerdo de Complementación Económica No. 54 en el 2002- en el cual se establece la creación de un área de libre comercio a partir de los acuerdos bilaterales creados o por crearse, cabe aclarar que dicho acuerdo funcionaria como un marco jurídico para apoyar las actividades destinadas a la negociación. A fines del mismo año se observan los resultados favorables de las negociaciones y se llega a la firma del Acuerdo de Complementación Económica No. 55 para el sector automotriz, en el cual no solo se sientan bases reales para una desgravación exitosa, sino también los países logran una complementación productiva, lo cual es difícil de lograr.

Ante el optimismo que representó concretar un acuerdo multilateral en el sector automotriz, México solicita en el 2004 su adhesión, en calidad de país asociado, en la reunión del bloque en Puerto Iguazú, Argentina, donde a pesar de que no logra el estatus pleno de miembro, se le otorga la capacidad de ser observador y con ello de modificar las políticas arancelarias impuestas. El optimismo mencionado fue de la mano con el crecimiento sostenido que

empieza a reportar el comercio con el bloque a partir del año 2003, el cual está estrictamente relacionado con el volumen de intercambio del sector automotriz.

De acuerdo con la gráfica de exportación del capítulo tres, el comercio entre las partes se multiplica constantemente, en gran medida esto sucede por la vigencia del acuerdo automotriz, volumen que comienza un declive al año siguiente. En este lapso temporal, también se da un crecimiento del PIB en la región, lo cual posibilita la demanda creciente de manufacturas y bienes de mayor elaboración, en los cuales México tiene una fuerte presencia, incluyendo automóviles.

Ante la ya mencionada imposibilidad de lograr un acuerdo multilateral, se da un giro en la estrategia de acercamiento de México, necesaria para el avance de la integración comercial con los países del MERCOSUR. Para ello, los acuerdos bilaterales anteriormente elaborados se convierten en la base de un nuevo acuerdo, como ocurrió con el acuerdo de Alcance Parcial de Renegociación N°38 entre México y Paraguay.

En cuanto al comercio registrado con Brasil, a partir del establecimiento del ACE No. 53, se observa un aumento sustancial del comercio de ambas partes. Éste hecho dio origen a un interés creciente de ambas partes de llevar a cabo la negociación de un Acuerdo Estratégico de Integración Económica, proyecto que tendría como base la ampliación del ACE No. 53, y que tiene a ambos países visitando a su contraparte por medio de misiones desde su anuncio en el 2010, hasta la fecha.

En el caso del ACE No. 6 con Argentina, México se encuentra actualmente en el decimoquinto, cuya última actualización se dio en 2006, negociación que ha mantenido suspendida hasta la fecha, debido a que Argentina manifiesta un desacuerdo con las condicionantes de la negociación expuestas por México. Por su parte, en las recientes renegociaciones Argentina y México, han planteado la necesidad de llegar a un acuerdo similar al que este último ha signado con Brasil, incluyendo la posibilidad de establecer un área de libre comercio.

Por su parte, la negociación multilateral en el Acuerdo de Complementación Económica No. 55, ha permanecido en un estatus vigente, a partir del último protocolo adicional en el 2011, en el cual se establece que, dado el Tratado de Libre Comercio entre México y Uruguay, establecerán ambos países un comercio recíproco con arancel cero. Es con este último país con el que México ha logrado los objetivos de integración económica, en un estatus de área

de libre comercio, mismo que ha intentado negociar en los últimos años con Brasil- a través del Acuerdo Estratégico de Integración Económica- y recientemente con Argentina.

La evaluación del comercio con el MERCOSUR, en este punto exige realizarlo de manera bilateral, ya que el comportamiento dentro de la región fue desigual, sin embargo, hay quienes analizan de forma conjunta concluyendo que, a pesar de la creación de comercio entre las partes, en su relación con los países del bloque, la balanza comercial de México fue deficitaria desde el periodo de negociación en los años noventa hasta el 2010-2011, en el que se produce un superávit en favor de México.

Dicho análisis se encuentra apegado a la balanza comercial que México presenta con Brasil, que, si bien es cierto, se da una recuperación de las exportaciones mexicanas, superando a las brasileñas, el lapso de tiempo es corto. El alza de las compras de productos brasileños por parte de México está casi en un cuarenta por ciento relacionado con automóviles y autopartes, comercio que deriva del ACE NO. 55.

En el caso de la balanza comercial con Argentina se produce una situación similar, sin embargo, existen dos características que diferencian a la relación comercial de México con Brasil, en una primera instancia, la diferencia entre importaciones y exportaciones, no es abismal durante los primeros años de la década del 2000 y, en segundo lugar, el cambio al superávit en favor de México en el año 2009 no termina con un retorno al superávit de Argentina, sino que permanece hasta años recientes.

Además de este hecho a diferencia de la relación con Brasil, México no demanda una cantidad considerable del sector automotriz por parte de Argentina, efecto que, si se produce en sentido contrario, donde más del treinta por ciento de las exportaciones de México hacia Argentina tienen relación con dichas fracciones arancelarias. En este sentido, queda pendiente por ambas partes una renegociación congruente y consistente en el sector automotriz, que no produzca desequilibrios de balanza comercial entre los negociantes, el cual Argentina en el año 2015 ya comenzó con dicha renegociación.

En el caso del comercio con Uruguay, la balanza comercial mexicana ha presentado un superávit continuo desde el 2001, en gran parte este hecho tiene que ver con la nula demanda de bienes de mayor complejidad al país del Cono Sur, únicamente productos agrícolas y alimentos, a diferencia de su oferta que siempre ha sido manufacturera, situación que ha hecho que dicha balanza mantenga esa posición.

Por último en el caso paraguayo, no existía, hasta el 2010 una diferencia notable entre importaciones y exportaciones con México, sin embargo, es partir de este año que la situación cambia en favor de Paraguay, una vez que este ingresa al mercado de la Soja y los medicamentos, donde compite con Estados Unidos y los países centrales.

Otros retos que no han sido señalados explícitamente en el desarrollo de este trabajo, pero que no escapan del análisis observando las tablas, son los países proveedores actuales del MERCOSUR y de México, en las fracciones arancelarias en las cuales se pretende un aumento de su mercado. Por una parte, México tendrá que competir con Brasil y China para el abastecimiento de manufacturas en la subregión y, por su parte Argentina y Brasil deberán competir con Estados Unidos para lograr un acercamiento con México en el mercado de productos agrícolas.

Llevando a cabo un análisis de los principales proveedores de la región, para ingresar al mercado brasileño con nuevas oportunidades de comercio, deberá darse una desviación del comercio que actualmente realizan España, Estados Unidos, Alemania y China, tarea difícil de realizar ya que con China y Estados Unidos –su principal socio comercial- tiene acuerdos de gran envergadura. En el caso de Argentina, la misma competencia deberá darse con Brasil, Uruguay, Alemania y Chile, quienes actualmente ocupan un lugar primordial en sus importaciones, siendo los primeros dos países miembros de la subregión.

En el caso de Uruguay son Brasil, Argentina, China y Corea, los principales proveedores en las áreas en las que México tiene una oferta potencial para el país; y en el caso de Paraguay son Brasil, Argentina, China y Estados Unidos. Una vez que se observan dichos datos, es difícil establecer altas posibilidades de que el desvío de comercio se de en favor de México, ya que no podría por razones estratégicas desplazar a sus propios socios como Brasil y Argentina en el mercado uruguayo y paraguayo o competir con China frente al precio de las manufacturas que exporta, sin embargo, a través de una estrategia focalizada de comercio podría lograr ocupar un rango más amplio de exportación de lo que actualmente lleva a cabo.

En los últimos años, la crisis económica mundial puso de manifiesto la necesidad de establecer vínculos económicos y comerciales de manera diversificada. Es por ello que, tanto el gobierno mexicano con sus pares del sur, no han abandonado las misiones comerciales continuas, impulsadas en gran medida por las propias empresas que observan en el contrario una oportunidad de mercado importante. Es decir, no obstante, el pesimismo manifiesto en conseguir un acuerdo multilateral satisfactorio con el bloque, es necesario observar el interés

del sector privado y del propio gobierno por establecer de forma bilateral y continua un intercambio económico creciente.

En ese sentido, el periodo de renegociación surge como una oportunidad para establecer mejores condiciones comerciales y más independientes para México y con ello, diversificar sus relaciones con otras áreas del mundo incluyendo el MERCOSUR. Lo cual, como ya se ha abordado en páginas anteriores podría ser una propuesta interesante una vez que ambas economías resultan complementarias en sectores donde tienen una gran competitividad.

En la tesis anteriormente presentaba se pueden observar las dificultades que enfrentan los países para llevar a cabo integraciones regionales de amplio espectro, sobre todo cuando las diferencias en sus estructuras productivas y las disparidades económicas son latentes. En el caso del MERCOSUR, la propia subregión reconoce su dificultad para coordinar acciones productivas contundentes, que ayuden a mejorar la calidad de vida de los países de forma simétrica, sobre todo en beneficio de los países relativamente menos desarrollados.

Sin embargo, si observamos el fenómeno de integración aquí expuesto, a través de la teoría señalada en el primer capítulo, encontramos que, la complementariedad de las economías es más evidente en los casos de México y Uruguay o de México y Paraguay y en menor medida, de México y Brasil, lo cual ha permitido un grado de integración más profundo con la primera economía. Además de ello, si se toma en cuenta el amplio espacio de mercado que ofrece México o el bloque subregional el efecto en la producción, al especializarse, de cada país podría ser mayor y que podría aprovecharse a través de la demanda de la contraparte.

La demanda de la contraparte podría estimarse creciente si se toman en cuenta los gráficos sobre el volumen de intercambio recíproco presentados en el capítulo tercero que indican antecedentes positivos, en el comercio de México y el MERCOSUR. Incluso la limitante de la distancia entre las partes, podría disminuirse si se aprovechan las ventajas de la logística actual. Como último elemento tendríamos la disminución de aranceles, que se pretende tenga un mayor efecto positivo.

En cuanto a las conclusiones que emanan del proceso de investigación, en diversos documentos se lograron revisar los trabajos de economistas que intentaron explicar la forma óptima para llevar a cabo los procesos de integración, basándose en la experiencia de otros países, creando modelos que pautan sobre los factores a tomar en cuenta y los efectos que podemos esperar en el consumo y distribución de la riqueza. Cabe señalar que, es necesario

no solo tomar en cuenta los efectos positivos de creación de comercio entre los países, sino también en la posibilidad de desviación y con ello de afectación a terceros.

Debe existir también, una necesidad de la academia –sobre todo de la mexicana-, de seguir impulsando análisis comerciales con otras áreas del mundo, no solo a la luz de las teorías de integración económica, que para este caso no terminan de explicar las razones o el comportamiento entre ambas regiones. Ya que como se evaluó en la parte de productos comerciables, si bien se da una complementación económica entre México y Argentina o Uruguay, dados productos primarios exportados por los países sudamericanos, y las exportaciones mexicanas de manufacturas. Lo cierto es, que la mayor parte del comercio en la región, se establece a través del esquema de economías de escala, en las cuales la toma de decisiones se hace a través de un proceso intrafirmas, donde priman características distintas al comercio establecido a través de ventajas comparativas.

Este hecho se pone dentro de las conclusiones, una vez que se observa que actualmente, el comercio entre México y el MERCOSUR se encuentra latamente concentrado en Brasil, y a su vez este en el sector automotriz. Por ello, los resultados del presente análisis sugieren la necesidad de establecer una revisión económica no solo desde el lado de los beneficios establecidos por la especialización, sino también por el hecho de que la mayor parte del comercio actual no obedece a los esquemas propuestos de intercambio de bienes desiguales sino en una complejidad de las industrias manufactureras de la región, dado el mismo nivel de desarrollo, por lo menos entre México, Brasil y Argentina.

A pesar de ello, se pueden plantear oportunidades teóricas y académicas, de seguir planteando incógnitas a la investigación del comercio regional, desde diversas aristas, ya que el contexto internacional y regional demanda una revisión sobre los objetivos comerciales logrados, que se hará aún más latente en cuanto se acerque el periodo de renegociación para México de sus acuerdos con los países del MERCOSUR y con el TLCAN.

De forma paralela, la suspensión y renegociación con Brasil, Argentina y Paraguay de los Acuerdos de Complementación Económica, son una oportunidad de México para poner en práctica algunos de los análisis académicos, para mejorar su presencia en la región, limando las asperezas que se formaron en los periodos pasados de renegociación y con una clara visión de los objetivos a perseguir con dichos países. Con Uruguay, por su parte, debe mantener vigente el flujo comercial, aprovechando en la mayor medida posible, las ventajas generadas por el Tratado de Libre Comercio.

En ese sentido, el análisis académico sobre la generación de acuerdos bilaterales de integración profunda con los países del MERCOSUR, así como de la lógica de las inversiones de dichos países –tema pendiente también en la academia-, se convierten en una necesidad de la coyuntural, tanto en el plano teórico como práctico, de nuestra época, ya que su análisis y evolución, presentan oportunidades crecientes que México y dichos países deben tomar para mejorar sus economías y el nivel de vida de sus poblaciones.

## 8. Referencias bibliográficas y fuentes de consulta

Alperstein, A. L. (Noviembre de 2015). Globalización e Integración: México y el MERCOSUR. (Bancomext, Ed.) *Revista de Comercio Exterior de Bancomext*, 55(11), 1000-1008. Recuperado el 26 de Mayo de 2016, de <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/84/7/RCE.pdf>.

Aragão, J. M. (1968). La Teoría Económica y el proceso de Integración de América Latina. *Revista Integración Latinoamericana*, 82-131. Recuperado el 15 de 07 de 2017, de [http://www19.iadb.org/intal/intalcdi/Revista\\_Integracion/documentos/e\\_REVINTEG\\_002\\_1968\\_Estudios\\_03.pdf](http://www19.iadb.org/intal/intalcdi/Revista_Integracion/documentos/e_REVINTEG_002_1968_Estudios_03.pdf)

Balassa, B. (1964). *Teoría de la Integración Económica*. México: Biblioteca Uteha de Economía.

Barros, R. (Septiembre de 1980). Análisis comparativo de los Trtados de Montevideo 1960-1980. *Integración Latinoamericana*, 30-48.

Barros, R. (1980). Análisis comparativo de los Trtados de Montevideo 1960 y 1980. *Integración Latinoamericana*, 30-48.

Boldorini, M. C., & Czar de Zalduendo, S. (s.f.). La estructura juridico- institucional del Mercosur despues del Protocolo de Ouro Preto. 73-89.

Bonomelli, G. (2012). *Acuerdo de Complementación Económica – ACE Nº 55- México y el Mercado Común del Sur- MERCOSUR- Sector Automotriz*. Santa Fe, Argentina: Gobierno de Santa Fe, Ministerio de la Producción. Recuperado el 10 de Octubre de 2017, de <http://www.comercioexterior.org.ar/img/noticias/Ace%2055.pdf>

Calvijo, F. (2011). *México y el Mercosur*. Universidad Nacional Autónoma de México, Biblioteca Juridica . Recuperado el 3 de enero de 2017, de <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/2/749/11.pdf>

Calvijo, F. (2011). México y el MERCOSUR. *Biblioteca de Investigaciones Juridicas*, 65-74. Recuperado el 18 de Agosto de 2016, de <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/2/749/11.pdf>

Carrasco, J. G. (2006). *La Relación México-Mercosur: Una oportunidad para el comercio regional*. Universidad Nacional Autónoma de México. Ciudad de México: Instituto

- de Inverstigaciones Juridicas. Recuperado el 18 de Diciembre de 2016, de <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/7/3022/8.pdf>
- Comisión Económica para América Latina. (1994). *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile : Organización de las Naciones Unidas.
- Dirección General de Documentación, Información y Análisis. (Sabado 5 de marzo de 2005). México en el MERCOSUR. *Excelsior*. Recuperado el 20 de mayo de 2016, de [http://www.diputados.gob.mx/sedia/biblio/virtual/dip/guerretrans/45\\_mercosur.pdf](http://www.diputados.gob.mx/sedia/biblio/virtual/dip/guerretrans/45_mercosur.pdf)
- Embajada de México en Uruguay y Sistema de Información de Comercio Exterior SICE. (2002). *Acuerdo Automotor México-Mercosur*. Montevideo, Uruguay: Secretaria de Economía. Recuperado el 10 de Junio de 2017, de [http://www.sice.oas.org/TPD/MER\\_MEX/Negotiations/firma\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/TPD/MER_MEX/Negotiations/firma_s.pdf)
- Guillen Romo, H. (s.f.). *De la Integración Cepalina á la integración neoliberal en América Latina: De la ALALC al TLCAN*.
- Krugman, P., & Obstfeld, M. (2001). *Economía Inetrnacional. Teoría y Política* (5ta ed.). Madrid, España.
- Lerman Alperstein, A. (1997). "El regionalismo abierto: MERCOSUR". (U. A. Xochimilco, Ed.) *Política y Cultura*(8), 353-365. Recuperado el 1 de Agosto de 2017, de <http://www.redalyc.org/pdf/267/26700817.pdf>
- Lerman Alperstein, A. (Noviembre de 2015). Globalización e Integración: México y el Mercosur. *Revista de Comercio Exterior de BANCOME XT*, 55(11), 1000-1008. Recuperado el 26 de Mayo de 2016, de <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/84/7/RCE.pdf>
- Observatory of Economic Complexity. (1 de Agosto de 2017). *Observatory of Economic Complexity*. Obtenido de Observatory of Economic Complexity: <http://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/mex/>
- Ocampo, J., & Parra, M. (1991). Las nuevas teorías del comercio internacional y los países en vías de desarrollo. *Pensamiento Iberoamericano*(20), 193-214.
- Oropeza García, A. (2002). *México-Mercosur: un nuevo dialogo para la integración*. (D. d. Derecho, Ed.) Ciudad de México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Oropeza García, A. (2002). *México-Mercosur: Un nuevo diálogo para la integración*. (D. d. Derecho, Ed.) Ciudad de México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Pastorino Castro, A. (2012). Dimensión Juridico-Institucional del Mercosur: Un panorama de sus veinte años. (U. d. (España), Ed.) *Revista de Estudios Juridicos*(12). Recuperado el 3 de marzo de 2016, de <http://revistaselectronicas.ujaen.es/index.php/rej/article/viewFile/838/736>
- Petit Primera, J. (Enero-Junio de 2014). La Teoría económica de la Integración y sus Principios fundamentales. (U. C. Venezuela, Ed.) *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, XX(1).

- Piedragil Gálvez, A. (10 de Julio de 2014). El encuentro económico entre Brasil y México. *Forbes*. Recuperado el 20 de Octubre de 2017, de <https://www.forbes.com.mx/el-encuentro-economico-entre-brasil-y-mexico/>
- Prebisch, R. (1954). *La cooperación internacional en la política de desarrollo latinoamericano*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Puchet Anyul, M., Moreno-Brid, J., & Ruiz Nápoles, P. (Mayo/Agosto de 2011). La integración regional de México: condicionantes y oportunidades por su doble pertenencia a América del Norte y a Latinoamérica. *Economía*, 8(23), 3-36. Recuperado el 15 de Noviembre de 2016, de [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1665-952X2011000200001](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X2011000200001)
- Ruiz, J. B. (Mayo de 2001). El Mercosur, México y el Caribe frente al Área de Libre Comercio de las Américas. *Revista de Comercio Exterior*, 396-402. Recuperado el 17 de Septiembre de 2016, de [revistas.bancomext.gob.mx/rce/sp/index\\_rev.jsp](http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/sp/index_rev.jsp)
- Ruiz, J. B. (Mayo de 2001). Mercosur, México y el Caribe frente al Área de Libre Comercio de las Américas. *Revista de Comercio Exterior*, 396-402. Recuperado el 17 de Septiembre de 2016, de [revistas.bancomext.gob.mx/rce/sp/index\\_rev.jsp](http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/sp/index_rev.jsp)
- Segrelles, J. A. (Septiembre de 1999). Los intercambios agroalimentarios entre Mercosur y España ante la liberalización del comercio mundial. *Revista Bibliografica de geografía y ciencias sociales*, 1. Recuperado el 1 de Agosto de 2017, de [http://www.ub.edu/geocrit/b3w-173.htm#\\*](http://www.ub.edu/geocrit/b3w-173.htm#*)
- Soros, G. (1999). *La crisis del Capitalismo global; la sociedad abierta en peligro* (2da ed.). Buenos Aires, Argentina: Editorial Sudamericana.
- Tratado de Asunción de 1991, Artículo 1.
- Uruguay XXI. Promoción de Inversiones y Exportaciones. (2017). *Ficha País México*. Montevideo, Uruguay: Uruguay XXI. Promoción de Inversiones y Exportaciones. Recuperado el 2017 de Octubre de 30, de <http://www.uruguayxxi.gub.uy/informacion/wp-content/uploads/sites/9/2017/08/Informe-M%C3%A9xico-Abril-2017.pdf>
- Van Klaveren, A. (2000). América Latina: Hacia un regionalismo abierto. (R. d. Chile, Ed.) *Estudios Internacionales*, 62-78. Recuperado el 1 de Agosto de 2017, de Repositorio de la Universidad de Chile: <http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/123726/America-latina-hacia-un-regionalismo-abierto.pdf?sequence=1>
- World Trade Organization. (1997). *MERCOSUR: Objectives and Achievements*. Geneva: World Trade Organization. Recuperado el 1 de Julio de 2017, de [https://www.wto.org/english/res\\_e/reser\\_e/ptpr9702.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ptpr9702.pdf)

## 9. Anexos

### Anexo 1. Datos de Exportaciones e Importaciones del Comercio Bilateral de México con el MERCOSUR

Exportaciones de México a los países del MERCOSUR (millones de dólares)																							
Países	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Arg</b>	283	247	312	519	497	384	256	288	243	125	235	569	672	952	1,130	1,317	1,083	1,768	1,958	1,932	1,965	1,301	1,497
<b>Bra</b>	292	376	800	878	703	535	399	517	584	658	621	863	890	1,147	2,010	3,366	2,438	3,781	4,891	5,657	5,386	4,739	3,798
<b>Par</b>	13	10	21	30	23	14	8	9	12	9	8	10	14	27	46	112	92	90	122	103	130	162	96
<b>Uru</b>	179	46	76	115	69	83	59	108	107	25	34	37	65	66	89	169	99	207	271	294	305	299	218
<b>Bol</b>	17	13	24	30	31	34	31	26	24	19	22	32	36	35	48	10	62	97	11	17	19	22	17
<b>Ven</b>	228	173	379	423	675	546	436	519	697	666	420	828	1288	1783	2332	2310	1417	1563	1661	2118	2154	1551	1221
Importaciones de México provenientes de los países del MERCOSUR (millones de dólares)																							
Países	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Arg</b>	252	332	190	299	236	263	211	247	441	687	867	1,108	1,302	1,798	1,609	1,436	1,144	1,092	1,061	1,004	1,167	1,049	1,056
<b>Bra</b>	1,200	1,225	565	690	869	1,037	1,128	1,802	2,101	2,565	3,267	4,341	5,214	5,557	5,575	5,182	3,495	4,327	4,561	4,494	4,420	4,473	4,622
<b>Par</b>	5	4	2	18	10	1	3	1	2	1	3	36	9	9	9	11	10	75	112	115	320	168	127
<b>Uru</b>	43	56	17	35	35	30	42	83	84	91	101	135	262	262	333	325	261	133	177	288	283	372	373
<b>Bol</b>	16	19	5	8	10	7	7	13	14	23	29	31	29	38	58	54	44	44	45	44	31	26	29
<b>Ven</b>	226	297	214	234	421	303	297	422	503	532	566	916	783	979	1,008	768	435	639	373	189	97	72	130

## Anexo 2. Balanzas Comerciales de México con los países del MERCOSUR

Balanza Comercial de México con Brasil (millones de dólares)				Balanza Comercial de México con Argentina (millones de dólares)				Balanza Comercial de México con Uruguay (millones de dólares)				Balanza Comercial de México con Paraguay (millones de dólares)			
Año	Expo.	Impo.	Balanza Com.	Año	Expo.	Impo.	Balanza Com.	Año	Expo.	Impo.	Balanza Com.	Año	Expo.	Impo.	Balanza Com.
1993	292	1200	-908	1993	282	252	30	1993	161	43	118	1993	9	5	4
1994	376	1225	-849	1994	247	332	-85	1994	290	56	234	1994	6	5	1
1995	800	565	235	1995	312	190	122	1995	51	17	34	1995	16	3	13
1996	878	690	188	1996	519	299	220	1996	66	36	30	1996	19	18	1
1997	703	869	-166	1997	497	236	261	1997	49	35	14	1997	16	10	6
1998	535	1037	-502	1998	384	263	121	1998	41	31	10	1998	12	2	10
1999	399	1128	-729	1999	256	211	45	1999	38	42	-4	1999	5	3	2
2000	517	1802	-1285	2000	288	247	41	2000	73	83	-10	2000	5	1	4
2001	584	2101	-1517	2001	243	441	-198	2001	77	85	-8	2001	9	2	7
2002	658	2565	-1907	2002	125	687	-562	2002	19	92	-72	2002	7	2	5
2003	621	3267	-2646	2003	235	867	-632	2003	16	101	-85	2003	5	4	1
2004	863	4341	-3478	2004	569	1108	-539	2004	26	136	-110	2004	6	37	-31
2005	890	5214	-4324	2005	672	1302	-630	2005	42	263	-221	2005	8	9	-1
2006	1147	5557	-4410	2006	952	1798	-846	2006	38	262	-224	2006	19	9	10
2007	2010	5575	-3565	2007	1130	1609	-479	2007	57	333	-276	2007	18	9	9
2008	3366	5182	-1816	2008	1317	1436	-119	2008	115	326	-211	2008	72	12	60
2009	2438	3495	-1057	2009	1083	1144	-61	2009	54	261	-207	2009	53	11	42
2010	3781	4327	-546	2010	1768	1092	676	2010	130	233	-103	2010	54	76	-22
2011	4891	4561	330	2011	1958	1061	897	2011	166	277	-111	2011	87	113	-26
2012	5657	4494	1163	2012	1932	1004	928	2012	200	289	-89	2012	73	116	-43
2013	5386	4420	966	2013	1965	1167	798	2013	201	386	-185	2013	85	320	-235
2014	4739	4473	266	2014	1301	1049	252	2014	200	372	-172	2014	116	168	-52
2015	3798	4622	-824	2015	1497	1056	441	2015	157	373	-216	2015	68	128	-60