



# UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO

## División de Ciencias Políticas y Humanidades

**Análisis del comercio de bienes de México con Estados Unidos:  
2004 – 2012**

**TESIS**

**Para obtener el grado de:**

**LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES**

**Presenta**

**Fredy de Jesús Córdova Pacheco**

**Director:**

**Dr. Rafael Ignacio Romero Mayo**



**Chetumal, Quintana Roo, México, mayo de 2015**



UNIVERSIDAD DE  
QUINTANA ROO  
SERVICIOS ESCOLARES  
TITULACIONES



# UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO

## División de Ciencias Políticas y Humanidades

Análisis del comercio de bienes de México con Estados Unidos: 2004 – 2012

Presenta: Fredy de Jesús Córdova Pacheco

Tesis elaborada bajo la supervisión del comité del programa de Licenciatura y aprobada como requisito para obtener el grado de:

LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES

COMITÉ DE TESIS

Director: \_\_\_\_\_

Dr. Rafael Ignacio Romero Mayo

Asesor titular: \_\_\_\_\_

Dra. Jazmín Benítez López

Asesor titular: \_\_\_\_\_

Mtro. José Antonio Olivares Mendoza

Asesor suplente: \_\_\_\_\_

Mtra. Citlalli Lucely Olvera Calderón

Asesor suplente: \_\_\_\_\_

Mtro. Lázaro Marín Marín



Chetumal, Quintana Roo, México, mayo de 2015

Después de mucho, a mi madre, por todos sus sacrificios y esfuerzos, además de ser quien siempre me ha impulsado a superarme y a dar lo mejor de mí.

## Agradecimientos

Primero que nada quiero dar las gracias a todos los profesores de la Licenciatura en Relaciones Internacionales de quienes tuve la oportunidad de ser alumno desde 2009. A pesar del enfoque económico-comercial de esta tesis, los conocimientos obtenidos por estudiar dicha carrera multidisciplinaria aportaron mucho o poco en la redacción de esta investigación. Además a mis compañeros con los que compartí demasiado dentro y fuera de la universidad, obteniendo experiencias agradables e inolvidables, haciendo interesante esta experiencia académica.

Al Dr. Rafael Ignacio Romero Mayo, a la Dra. Jazmín Benítez Pacheco, al MESP. José Antonio Olivares Mendoza, a la Mtra. Citlalli Lucely Olvera Calderón, al Mtro. Lázaro Marín Marín, que como sínodo fueron elementos clave, brindando orientación y dedicación para la preparación de esta tesis; al Mtro. Eleazar Santiago Galván Saavedra por sus consejos y el tiempo invertido en dicha investigación.

## Resumen

El sistema internacional en los últimos años se ha destacado por una creciente interconexión entre países por su integración en distintos niveles. En el contexto de la globalización, dicha unificación se observa con fuerza desde mediados del siglo XX a nivel global y regional en el plano comercial. Y el acercamiento entre naciones provoca consecuencias, a los que se les llamará beneficios o costos, provocados por causas endógenas o por fuerzas externas.

La presente investigación se enfoca en el estudio del intercambio de mercaderías de México con Estados Unidos en el período 2004-2012 en el marco del TLCAN siendo una dupla, que a pesar del origen tripartido del acuerdo, de las más significativas en el continente americano en términos de compraventa de artículos.

Utilizando la metodología cuantitativa, se analizan 9 años de comercio de bienes del Estado mexicano con el país norteamericano antes mencionado. Para ello la investigación se dividió en tres capítulos. El primero con los elementos conceptuales que permitirán el acercamiento al contexto del sistema internacional de mediados del siglo XX en adelante; en el capítulo dos se sintetiza el intercambio de productos de 1994 al 2003 entre México y Estados Unidos como antecedente y como subtema se analiza el período de estudio de esta investigación; en el tercer capítulo se mide el impacto del TLC en la economía mexicana.

**Palabras clave:** comercio internacional, México, Estados Unidos, Tratado de Libre Comercio de América del Norte, intercambio de bienes.

## INDICE

<u>Capítulo I. Elementos conceptuales para el análisis del comercio exterior</u> .....	12
1.1 Integración Económica.....	12
1.2 La interdependencia.....	16
1.3 La globalización.....	23
1.4 El regionalismo económico.....	26
<u>Capítulo II. El intercambio de bienes de México con Estados Unidos</u> .....	33
2.1 Fundamentos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).....	33
2.2 Primer período (1994-2003): síntesis sobre el comercio de bienes de México con Estados Unidos.....	42
2.3 Segundo período (2004-2012): análisis sobre el comercio de bienes de México con Estados Unidos.....	46
<u>Capítulo III. El impacto comercial del el Tratado de Libre Comercio de América del Norte en el crecimiento económico de México</u> .....	58
3.1 México y la integración económica.....	58
3.2 México hacia una mayor integración con Estados Unidos.....	67
3.3 Consideraciones finales.....	73
<u>Conclusiones</u> .....	76

## Introducción

Las Relaciones Internacionales han evolucionado conforme se han presentado distintas interacciones de tipo político, militar, espacial, marítimo, religioso y económico desde el siglo XX. La primera y segunda Guerra Mundial, la creación de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), la fundación de la Unión Europea (UE) y el establecimiento de diversas organizaciones y tratados demuestran la variedad de interacciones que los países realizan para concretar ciertos objetivos o por necesidad del contexto en que se encuentren. Lo anterior hace referencia a los procesos de globalización y al regionalismo, interacciones entre los países ignorando las fronteras y evitando la discriminación internacional.

Dichos procesos se han reforzado en particular por ciertos aspectos característicos del capitalismo: la liberación de los mercados, la eliminación progresiva de los aranceles, el aumento en el intercambio de bienes, servicios y capitales, la menor intervención del Estado en los asuntos económicos, el avance de la tecnología y la creciente importancia de las exportaciones y las empresas. Todo un ciclo de variables macroeconómicas donde lo comercial y la atracción de capitales son razones por las que los países forjan alianzas desde mediados del siglo XX, y por lo tanto los procesos mencionados serán tomados en cuenta desde el punto de vista mercantil.

Los acuerdos de Bretton Woods, el Plan Marshall, El Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) y otros ejemplos determinaron el capitalismo de los años cuarenta y serían la base del capitalismo que se presentaría con la caída del muro de Berlín, donde las ideas del libre mercado tomarían fuerza. La Perestroika y Glasnot de Gorbachov fueron importantes factores para que el capitalismo de las democracias occidentales triunfara sobre el bloque socialista, resultando en que sus particularidades fueran los ideales económicos preponderantes desde 1990.

A partir de 1986 en el sexenio de Miguel de la Madrid Hurtado, México formó parte del proceso globalizador tomado en cuenta como un fenómeno integrador y expansionista de las relaciones entre países y en especial de los asuntos comerciales. Siendo el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio un convenio para normar el intercambio de mercaderías con enfoque global, el Estado mexicano teniendo como base dicha regulación concretó una serie de acuerdos y tratados dentro y fuera del continente americano fortaleciendo su tendencia capitalista.

La importancia de la apertura comercial para México desde mediados de los años noventa es visible por la cantidad de convenios que fueron firmados: 10 Tratados de Libre Comercio (TLC), y 9 acuerdos bajo observación de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) siendo de Complementación Económica (ACE) y los de Alcance Parcial (AAP). Los tratados y acuerdos comerciales que México firmará dentro de los próximos 28 años formarán parte de una estrategia de comercio exterior por ampliar sus relaciones y adentrarse en la economía mundial liberando sus mercados, así como eliminando las barreras al comercio internacional (aranceles). De los tratados y acuerdos constituidos destaca el que México estableció a nivel regional con los países vecinos más importantes y que modificaría sus dinámicas comerciales por dos décadas desde su entrada en vigor: el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (en adelante TLCAN).

El TLCAN regula el comercio y las inversiones entre Canadá, Estados Unidos y México. Siendo un tratado bastante amplio y complejo, este estudio se centra en el intercambio de bienes de los dos últimos, específicamente entre el 2004 y 2012, establecido como el segundo período de existencia del tratado mencionado.

El interés por este tema surge por toda la información en pro y en contra del TLCAN, además de ser uno de los TLC más destacados de la zona y del mundo. El análisis de las mercaderías intercambiadas de México con Estados Unidos simboliza una parte de todo el comercio que involucra el TLCAN para la dupla, por lo tanto las mencionadas tienen un valor significativo para los países en contexto y con esta investigación se pretende demostrar porqué el intercambio de mercaderías puede llevarlos hacia los siguientes niveles de integración económica.

En tiempos modernos, la actividad comercial es una de las principales relaciones internacionales de la cual surge cooperación, negociación e integración entre países con aspectos distintos. Esta investigación tiene como pregunta central lo siguiente: En el contexto de la globalización, ¿es posible que México fortalezca sus relaciones comerciales con Estados Unidos después de 20 años desde que entró en vigor el TLCAN o debe enfocarse en buscar otros socios comerciales para establecer acuerdos regionales y globales? Y de las cual se desprenden tres preguntas subsidiarias:

- ¿Cómo impacta la globalización en las decisiones de integración comercial a los países?
- ¿Cuál es el beneficio económico que brinda el TLCAN para México?

- ¿La apertura comercial favorece a México?

Establecida la pregunta central de dicho estudio comercial, formulé la hipótesis correspondiente: Por el camino que ha tomado la relación bilateral en el marco del TLCAN México tiene la oportunidad de avanzar al siguiente nivel de integración con Estados Unidos, el cual es hasta la fecha su principal socio comercial. Asimismo el Estado mexicano no debe limitarse en buscar otros socios comerciales a nivel regional o global, con el propósito de expandir la cooperación comercial y su presencia en el sistema internacional.

Se tiene como objetivo principal el descubrir cómo México es afectado por el fenómeno de la globalización en decisiones sobre cooperación comercial. De este se desprenden cinco objetivos secundarios:

Objetivos secundarios:

- Examinar la teoría de la interdependencia y la integración económica.
- Analizar el concepto de globalización
- Enumerar las relaciones existentes entre el fenómeno de globalización económica y el regionalismo económico.
- Describir los antecedentes del TLCAN y la integración comercial de los países integrantes.
- Sintetizar la relación comercial bilateral de bienes de México con Estados Unidos de 1994 a 2003.
- Analizar la relación comercial bilateral de bienes de México con Estados Unidos de 2004 a 2012.

Para cumplir con los objetivos anteriores sobre el análisis del impacto del TLCAN en las relaciones comerciales de mercaderías de México con Estados Unidos en el período 2004-2012 este estudio está compuesto por tres capítulos. En el primero se inicia con el concepto de integración económica y los niveles de integración que pueden alcanzar los países. Dichos niveles mientras más complejos mayor será el vínculo entre las naciones aumentando la dependencia entre ellos, por lo que se analizará la teoría de la interdependencia. Las dinámicas de integración e interdependencia son intensificadas por el fenómeno de la globalización como proceso integrador, promoviendo el libre comercio, la cooperación comercial y la importancia de las exportaciones como elementos para el crecimiento económico. Por lo tanto, se mencionará el

concepto de globalización como proceso y el de globalización económica y el de regionalismo económico como dimensiones de la unificación entre países.

Otros elementos conceptuales como tratado internacional, balanza de pagos y crisis económica serán mencionados en los subtemas correspondientes como complemento, así como la importancia del GATT y modelos de la globalización económica y el regionalismo económico.

El segundo capítulo consiste en el comercio de mercaderías de México con Estados Unidos, el cual tomó relevancia a partir del TLCAN por ser un tratado que regularía de manera formal el intercambio de artículos estadounidenses importados por México y los productos mexicanos exportados hacia Estados Unidos. Es importante contemplar los antecedentes de dicho tratado para entender el proceso de integración de Canadá, Estados Unidos y México para luego destacar el nexo comercial de los últimos dos, y para ello se mencionará la cronología del tratado desde las negociaciones hasta la entrada en vigor y los objetivos establecidos.

Asimismo, el período de vigencia del TLCAN será dividido en dos apartados: el primero entendido como la primera década (1994-2003) y el segundo con duración de nueve años (2004-2012). En ambas secciones se presentan: figuras de las balanzas comerciales para observar el crecimiento o disminución de las importaciones y exportaciones de México con Estados Unidos, y tablas sobre los productos mexicanos exportados al país norteamericano y los artículos importados por México provenientes de Estados Unidos. La primera parte sirve para tener una idea de cómo inició la relación comercial bilateral, y la segunda, por ser el propósito de esta investigación, tendrá un estudio más detallado en cuanto al crecimiento del intercambio de bienes de México con Estados Unidos, con una especial mención de la crisis financiera y económica del 2008 como factor determinante en el curso de la mencionada relación comercial.

Para concluir esta investigación, en el tercer capítulo se contempla el impacto económico de la relación comercial de mercaderías de México con Estados Unidos. El Estado mexicano modificó sus intereses de política exterior desde su apuesta por el liberalismo, y la entrada al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio en 1986 lo volvió un elemento más del proceso globalizador en el aspecto comercial. Serán parte de este capítulo los convenios y tratados regionales que México estableció desde su adhesión a tan importante regulación de mercaderías global, con énfasis en el TLCAN por lo que son entendidos como consecuencias del fenómeno globalizador y formaron parte de la nueva dinámica del comercio exterior de México por diversificar los socios y aumentar la variedad de productos para la exportación e importación.

También en este capítulo se expondrán algunas comparaciones del intercambio de artículos de México con otros países sin dejar a un lado a Estados Unidos para demostrar el comportamiento comercial de México desde 1990 hasta 2012. El TLCAN es de vital importancia para México sin embargo estas comparaciones servirán para ubicar a los principales socios comerciales de México y ver quienes figuran entre sus futuros aliados para el intercambio de mercaderías. Complementando lo anterior, se describen los efectos del liberalismo económico adoptado en la administración de Miguel de la Madrid Hurtado en los años posteriores, específicamente en la segunda década del TLCAN detallando la importancia de Estados Unidos para el comercio total de México y su impacto en el Producto Interno Bruto (PIB) mexicano.

En la última sección de dicho capítulo se anotaron las consideraciones finales para entender cómo se relacionan el regionalismo económico y la unificación económica global, así como entender por qué el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio fue un importante instrumento comercial para México otorgándole no sólo un beneficio comercial, sino financiero y de cooperación, negociación y presencia internacional.

En las conclusiones fueron anotados los resultados de cada uno de los capítulos, así como contenido relacionado a la hipótesis de este estudio comercial. Esta investigación fue realizada con una metodología cuantitativa, utilizando datos de la Secretaría de Economía, del *World Integrated Trade Solution* y del Banco Mundial para la realización de gráficas y figuras. Libros electrónicos y en físico, así como otras referencias electrónicas fueron requeridos.

## Capítulo 1

# **ELEMENTOS CONCEPTUALES PARA EL ANÁLISIS DEL COMERCIO EXTERIOR**

Este capítulo tiene como objetivo analizar las principales características de la globalización como fenómeno social, la globalización económica y el regionalismo económico como alcances de los países por integrarse con sus homólogos, y la teoría de la interdependencia y la integración económica, para comprender cómo la evolución del sistema internacional y el aspecto comercial ha cobrado importancia en los últimos 65 años.

La política exterior de un país no sólo va a estar determinada por su interés nacional, sino también estará fuertemente influenciada por el medio internacional desde el fin del período entre guerras de mediados del siglo XX. Las Organizaciones Internacionales globales y regionales serán los nuevos actores que junto con los Estados, actuarán para evitar conflictos y resolver problemas diversos.

### **1.1 Integración económica**

La integración es el hecho de coordinar y reunir a distintas partes para alcanzar ciertas metas, estructurándose y coordinando ciertas actividades. Esta integración no se refiere a que las partes unificadas no puedan existir independientemente, sino que sólo confluyen para ciertos objetivos con mayor alcance.

La concepción anterior constituye una integración pero que con su disolución se encuentran partes tan complejas como cuando están unidas. Aterrizando esta concepción de integración al grado económico, se tiene que:

La integración económica, es un término muy amplio que se refiere a la reducción de barreras económicas entre dos o más países, con el fin de unir

sectores o industrias, como si pertenecieran a un solo país, en lugar de pertenecer a 2 o más (Osorio, 2003: 103).

La industria es uno de los aspectos que se busca desarrollar o expandir con el hecho de integrarse, siendo un objetivo nacional dentro de la aspiración regional. Por otro lado, la reducción de barreras económicas es uno de los principales aspectos de la integración, que permite una liberación de las economías y un mayor intercambio comercial entre los aliados, es decir, el aumento del comercio intrarregional.

...la integración económica como un proceso y como una situación de las actividades económicas. Considerada como un proceso, se encuentra acompañada de medidas dirigidas a abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diferentes naciones; vista como una situación de los negocios, la integración viene a caracterizarse por la ausencia de varias formas de discriminación entre economías nacionales (Balassa, 1980: 1).

Otra importante característica de la integración es que se presenta la abolición de la discriminación entre países, es decir, todas las naciones por medio de la integración buscan los mismos resultados, las mismas políticas, un ambiente equitativo y la misma tendencia hacia el crecimiento.

La integración es una concepción más grande que la cooperación, ya que en la segunda la discriminación perdura pero en menor medida, a comparación de la integración que busca eliminar las diferencias y provocar entre los países aliados los mismos beneficios económicos (Balassa, 1980, pág. 2). De aquí que todas las economías experimenten un crecimiento en las inversiones, y el intercambio de bienes y servicios. La cooperación como parte de la integración.

La aparición de las instituciones como el medio eficaz para hacer cumplir las políticas a través de normas son las medidas adoptadas para maximizar los resultados, además de que los aliados se apeguen a lo estipulado. La política económica nacional estará determinada ya no por un resultado hacia el interior, sino por aumentar el comercio con sus países vecinos, con los países de la región a la cual se integró.

Teniendo en cuenta que las instituciones son mecanismos para regularizar las relaciones a nivel global y regional, Ernst Haas (1958) describe a la integración como “el proceso por el cual los actores políticos en diversos y distintos ámbitos nacionales aceptan desviar sus lealtades,

expectativas y actividades políticas hacia un nuevo centro, cuyas instituciones poseen o demandan jurisdicción sobre los Estados nacionales preexistentes” (16).

La soberanía nacional debido a la integración regional adquiere un rango menor de importancia ya que existe cierta subordinación de los países ante las instituciones encargadas de regular dicha integración. Aunque se habla de un centro (instituciones regionales) y de posibles periferias (estados miembros), no es en el entendido de la explotación económica como lo sugiere el Sistema Mundo, sino hay una subordinación inevitable y forzosa para hacer cumplir las normas encaminadas al crecimiento económico y a la expansión comercial.

Entendida como un proceso en el cual se elimina progresivamente la discriminación económica, la Tabla 1.1 demuestra que la integración económica entre naciones se presenta en diferentes grados favoreciendo a una unión más estrecha a través de instituciones, compartiendo los mismos intereses y objetivos.

TABLA 1. Grados de integración económica

Niveles de integración	No tarifas ni cuotas	Tarifa externa común	Libre movimiento de factores de producción	Armonía de las políticas económicas	Unificación de políticas e instituciones políticas
Área de Libre Comercio	x				
Unión Aduanera	x	x			
Mercado Común	x	x	x		
Unión económica	x	x	x	x	
Integración económica total	x	x	x	x	x

Fuente: Elaboración propia con datos de Balassa (1980). *Teoría de la integración económica*.

La insistencia por integrarse se ha basado generalmente en argumentaciones históricas, culturales, lingüísticas, comerciales, geográficas, todos ellos

aspectos que se consideran comunes para toda la región y en los cuales se pueden generar vínculos de cooperación. Pero también ha sido evidente la existencia de diferencias en el desarrollo económico, social y político entre los países (Gamboa: 4).

Los diferentes escaños para lograr una integración económica total se traducen en instituciones y acuerdos de tipo económico y político siendo los países quienes ponen de manifiesto la necesidad de una mayor integración a través del tiempo dependiendo del contexto en el que se encuentren y las necesidades domésticas.

La Unión Europea es el ejemplo más claro del éxito en el proceso de integración económica, construyendo una cooperación desde el Tratado de París de 1951 cuyo resultado fue la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), e iniciando la idea de una Europa unida, consolidándose 42 años después con una integración económica total.

Las categorías que tuvo que superar la Unión Europea para lograr su total integración y lo que otros países deben atravesar para aspirar a una unión similar, son de acuerdo a Balassa (1980):

- Área de libre comercio. Los aranceles entre los países integrados se eliminan, dando lugar a una liberación de los mercados y al crecimiento de los intercambios intrarregionales. Sin embargo, cada país miembro conserva las tarifas arancelarias frente a países que no forman parte de la integración.
- Unión aduanera. Aquí se elimina la discriminación al intercambio comercial entre los países de la unión y además se establece una tarifa común de los países de la unión con países no miembros.
- Mercado Común. En esta etapa se considera eliminar restricciones al comercio, y a la movilidad de capital y trabajo.
- Unión económica (Política económica armonizada). En esta categoría se presenta la supresión de las restricciones al movimiento de productos y factores, y se dan los primeros pasos para armonizar las políticas económicas nacionales. Los esfuerzos por unir dichas políticas es para evitar la discriminación y eliminar las diferencias.
- Integración económica total. Se presenta una autoridad supranacional, unificándose las políticas monetaria, fiscal y social. Las decisiones de la autoridad supranacional deben

ser acatadas por los Estados miembros quienes ceden gran parte de su soberanía (Balassa, 1980: 2).

Las distintas categorías de integración representan esfuerzos de los países miembros por superarse con ayuda de sus homólogos, modificándose su política exterior hacia la cooperación para el desarrollo y crecimiento económico.

## 1.2 La interdependencia

En un ambiente internacional con mayor participación de las economías, los Estados deben adoptar una postura competitiva y encontrar sus puntos más fuertes en lo que respecta a comercio y aprovecharse de sus ventajas. No sólo el sector privado impulsa la economía, sino también el Estado con las decisiones que toma.

Hoy en día es más difícil que nunca concebir desarrollo económico sin comercio exterior. Ya no hay lugar para la utopía de economías cerradas y “desenganchadas” del mercado mundial...Una de las características de los tiempos modernos es la integración de los mercados nacionales en una vasta red mundial que ofrece muchas innovaciones tecnológicas y organizativas (De Sebastián: 1).

La integración mencionada en lo citado hace referencia a la dinámica de interdependencia que ha evolucionado desde el término de la Segunda Guerra Mundial, observándose un incremento en las relaciones científicas, políticas y más que nada comerciales, configurando la dinámica entre los países que dejarán a un lado la disputa por la supremacía tal vez marítima o política, y lo mercantil será el objetivo principal para mantener una influencia a nivel internacional.

Robert Keohane y Joseph Nye como padres del concepto de interdependencia, en la tarea de explicar la dinámica del sistema internacional a finales de la Guerra Fría, la definen de la siguiente manera:

*Interdependencia*, en su definición más simple, significa dependencia mutua. En política mundial, interdependencia se refiere a situaciones caracterizadas por efectos recíprocos entre países o entre actores en diferentes países...las

relaciones interdependientes siempre implicarán costos, dado que la interdependencia reduce la autonomía; pero es imposible determinar *a priori* si los beneficios de una relación serán mayores que los costos... (Keohane & Nye, 1989: 22 y 23).

De lo anterior obtenemos que la interdependencia sea un proceso en el que la interacción de distintos entes internacionales genera efectos, sean beneficios o costos, para las partes que en este caso comparten un *link*. No existe interdependencia cuando la conexión entre los entes no es recíproca o “cuando las interacciones no implican efectos de costo significativo” (Keohane & Nye, 1989: 22).

La pérdida de autonomía entre los países u otros actores por la interdependencia resulta del compromiso adquirido en un esfuerzo por obtener desarrollo y crecimiento económico por medio de las integraciones, esto a pesar de que la relación sea simétrica o asimétrica en función de las capacidades de los mencionados.

Cuando hablamos de la dinámica de creciente interdependencia como un proceso transformador de las relaciones internacionales y no como un simple fenómeno caracterizador de las relaciones sociales, nos referimos, en concreto, a la creciente interdependencia que se ha generado en las relaciones internacionales...(Del Arenal: 207).

Las relaciones internacionales han alcanzado un fuerte nivel global desde la segunda mitad del siglo XX, los países han forjado una interdependencia más que nada a nivel comercial debido al crecimiento de la demanda por mercancías y servicios. Los países no tienen la capacidad de producir toda la mercadería y servicios demandados debido a factores climáticos, productivos o tecnológicos.

El incremento de los flujos comerciales y financieros en el mundo, que siguieron a los procesos de liberalización y apertura económica ocurridos en gran parte de los países industrializados y en vías de desarrollo en las últimas tres décadas, ha provocado que las economías nacionales estén cada vez más interconectadas...(Appleyard & Field, 2003).

La apertura comercial de los países significa un completo abandono a las prácticas proteccionistas o a la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), los productos tienen mayores espacios para su comercialización y competencia, abarcando desde espacios

locales, regionales y hasta globales. Esto permite el crecimiento de empresas locales, aumentando sus oportunidades y ganancias.

Los tratados internacionales al reducir (o anular) las restricciones comerciales imperantes entre naciones, y por ende, modificar los precios relativos de los bienes y servicios, amplían potencialmente el tamaño del mercado para las empresas locales, permitiendo un mejor y mayor acceso a los mercados de las nuevas naciones socias (Bellina & Frontons, 2012: 44).

Son los tratados los medios formales que los países utilizan para testificar que existe una relación bilateral o multilateral, en su mayoría son objetivos comunes los que unen a los países, buscando un crecimiento a corto y mediano plazo. Un país puede tener tanto intereses comunes con países de su región como con otros de distintos continentes, obedeciendo a la premisa de que la cooperación y la normatividad producen resultados y crecimiento.

El incremento de los vínculos comerciales difiere de cada país y de la importancia de los intereses relativos a mercancías y servicios que tenga con otras naciones. Por lo que los lazos que caractericen a uno van a ser distintos a los de otro país, ya sea por la necesidad, intereses, su política exterior y al contexto internacional. Se entiende que la interdependencia puede variar, diferentes grados de interconexión internacional (Fonseca: 17).

De lo anterior resulta que ninguna interdependencia es igual a la de otro país. Las circunstancias nacionales como las internacionales determinan los intereses y las capacidades de las economías para relacionarse. Muchas veces pueden ser factores políticos, bélicos o culturales que limitan las relaciones comerciales.

La globalización que está teniendo lugar significa una creciente interdependencia de los países y un cambio decisivo en el campo de los agentes económicos, que es consecuencia de modificaciones tecnológicas y estructurales que están dando lugar a un incremento en el volumen y variedad de las transacciones de bienes y servicios a través de las fronteras y, también, de los flujos de capital (Varela & Varela, 2002: 13).

La interdependencia a nivel internacional se alimenta con el avance de la tecnología y la innovación en comunicaciones y transportes, y de la necesidad de los países por integrarse para superar barreras comerciales y evitar la discriminación en el intercambio de bienes, servicios y los movimientos de capitales. Aspectos como las transacciones y métodos de compra (sobre todo

en línea) han impulsado esta interconexión, no sólo permitiendo a las empresas tener mayores ventas (beneficios) sino también permitiendo a las personas un acceso a mayores artículos. La globalización como proceso unificador es establecido en la cita anterior como el detonante de la interdependencia entre naciones, lo cual más adelante se analizará en el aspecto económico así como el regionalismo económico, ya que a pesar de ser en magnitud un proceso menor, en este también se observa dependencia mutua entre los países.

En los últimos años las naciones en desarrollo se han beneficiado de esta interdependencia ya que obtienen productos y servicios que les resulta difícil producir, y también obtienen inversión extranjera directa que les permite crecer industrialmente provocando un incremento de los ingresos y desarrollo a mediano plazo.

A los países en desarrollo les permite un mayor crecimiento y expansión comercial y financiera, teniendo la posibilidad de aumentar sus esferas de influencia, empresas y una confirmación de sus capacidades económicas a nivel regional y global. Respecto a la interdependencia El-Naggar (1989) menciona lo siguiente:

El examen minucioso de lo que generalmente se denomina “interdependencia” señala que, al parecer, significa el grado de vulnerabilidad a las conmociones económicas externas...los países se vuelven más interdependientes cuanto todos y cada uno se hacen más vulnerables a las perturbaciones originadas al exterior. En consecuencia, los resultados económicos de determinado país se vuelven dependientes, no sólo de sus políticas nacionales, sino también...de factores externos respecto de los cuales no puede ejercer ningún control (3).

La interdependencia crea una relación estrecha entre los países que comparten objetivos a través de su integración, creando los inevitables beneficios y costos recíprocos, resaltando lo citado anteriormente: las conmociones económicas externas o crisis económicas.

En el diccionario económico de Expansión, Jorge Uxó define una crisis económica como aquella situación en el cual las variables económicas sufren cambios negativos, reflejados por ejemplo en el PIB, el empleo, el consumo y la inflación; se ubican tres niveles de desequilibrio económico: desaceleración, recesión y depresión, las cuales difieren en su prolongación y qué tan persistentes son los crecimientos negativos.

La interdependencia o dependencia mutua es por tanto un proceso complejo en el que se reparten tanto los beneficios como los efectos negativos, los países se vuelven cada vez más

dependientes entre sí, se aumentan las interacciones y los intercambios, pero aumentando su vulnerabilidad y riesgo en cualquier momento. Es una interacción forzosamente recíproca, sino se comparten los costos y beneficios no se puede hablar de interdependencia (Del Arenal: 208).

Los niveles de integración responden a la progresiva eliminación de barreras al comercio y procurar entre los países el acercamiento comercial para el crecimiento. Los cinco niveles retomados de la teoría de la integración económica de Balassa representan un cada vez mayor acercamiento entre los países que se unen, esto es, la dependencia mutua se hace cada vez más grande en proporción al nivel que alcancen de integración. Y a mayor interdependencia, mayores serán los costos y los beneficios.

#### a) Claves del comercio: el GATT y la balanza de pagos

Riesgos y beneficios comparten hoy en día las economías a través del intercambio comercial acelerado desde 1945 con la apertura comercial y la creciente importancia de la exportación como medio hacia el crecimiento. En 1947 con el fin de una mayor fluidez comercial a través de la reducción arancelaria, surge el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, regulando el intercambio comercial, eliminando obstáculos al mismo y promocionando los acuerdos comerciales.

El creciente grado de interdependencia ha sido la consecuencia del rápido crecimiento del comercio mundial y los movimientos internacionales de capital. La rápida expansión del comercio internacional desde la terminación de la Segunda Guerra Mundial se debió en parte a la significativa reducción de las barreras comerciales multilaterales con el auspicio del GATT (El-Naggar, 1989: 13).

La aparición del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio va a configurar la realidad internacional desde la victoria de los Aliados sobre los países del Eje, orientándose el sistema internacional hacia una globalización de los intereses y la búsqueda por resolver los problemas de manera conjunta: las organizaciones internacionales.

Los Estados dejarán de ser los únicos actores que participen en la dinámica internacional, esto es, que también lo serán las organizaciones internacionales las que reúnan todos aquellos

intereses, objetivos y problemas a nivel global o regional. El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio será el preámbulo para lo que más tarde (1995) sería la Organización Mundial del Comercio, abarcando todas las negociaciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, así como los nuevos intereses presentados, rigiendo el intercambio comercial entre sus países miembros.

Entre 1986 y 1994, se realizó la Ronda de Uruguay que incorporó las negociaciones sobre los servicios, la propiedad industrial, las políticas comerciales y el estableció la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), que se instaló el primero de enero de 1995 con la participación de 135 países. (Martínez, 2009: 451 y 452).

La Organización Mundial del Comercio va a ser conformada por una serie de negociaciones y acuerdos basados en textos jurídicos que serán la base regulatoria del comercio entre países, entendiendo que dicha organización es un entendido multilateral para eliminar obstáculos al comercio, abrir los mercados, y lograr un crecimiento económico mundial.

De 1945 hasta la actualidad, el comercio mundial ha aumentado debido a que los países han encontrado en la cooperación comercial una vía hacia el crecimiento económico. El abandono de la sustitución de importaciones por una industrialización orientada a la exportación (impulsada por la reducción de los obstáculos al comercio) se ha convertido en una política que permite mayores ingresos y una balanza comercial en algún caso menos deficitaria y otros superavitaria.

Un importante registro económico, comercial y financiero a nivel mundial es la Balanza de pagos, que de acuerdo al Banco de México:

...es el registro sistemático de todas las transacciones económicas efectuadas entre los residentes del país y los del resto del mundo. Sus principales componentes son la cuenta corriente, la cuenta de capital y la cuenta de las reservas oficiales. Cada transacción se incorpora a la balanza de pagos como un crédito o un débito (Párr. 1).

Dentro de la Balanza de Pagos se encuentra la parte de Cuenta Corriente donde se registran todas aquellas transacciones de mercaderías, servicios y capitales, a nivel comercial destaca la Balanza comercial de un país, la cual es aquella que:

Registra las exportaciones e importaciones de todo tipo de bienes, que usualmente pasan por aduana, realizadas por los residentes. Incluye, por ejemplo, las exportaciones de jitomate, camarón, automóviles y otros. También la importación de máquinas-herramienta, partes automotrices y bienes de consumo (Morales, 1996: párr. 15).

Esta balanza que registra todos los bienes importados y exportados de un país, representa una manera fácil de saber cuánto se gastó en importaciones y cuánto se obtuvo por mercaderías exportadas (cobros y pagos). Es una parte importante de la Balanza de Pagos que registra mercancías tangibles.

Los países producen para exportar e importan aquellos artículos que no son producidos de manera local. Por lo tanto, se obtienen ingresos y se gasta por ciertos productos y venderlos a nivel nacional. Este intercambio comercial puede representar para los países dos cosas: superávit o déficit.

La cuenta corriente es imprescindible para saber el resultado de todas aquellas transacciones de capitales, servicios y bienes, es decir, se revisan todos los ingresos y los pagos para determinar si se gastó más de lo ingresado (déficit), o si se obtuvo más de lo gastado (superávit).

A nivel comercial, el superávit representa que hubo una diferencia positiva en cuanto a que se exportó más e importó menos, obteniendo ingresos significativos, y en el caso del déficit la situación es contraria.

La importancia de la competitividad ha llevado a la elaboración de numerosos estudios sobre este fenómeno. Algunos han incluido una clasificación del nivel de competitividad de los países, de acuerdo con una amplia gama de criterios como los costos salariales, el costo del capital, el gasto en investigación y desarrollo o nivel de infraestructuras (Torrente & Gusinsky de Gelman: 1).

La competitividad a nivel global es inmensa debido a que tanto productores locales como empresas transnacionales buscan nuevos mercados para insertarse y nuevas demandas a las cuales satisfacer. Es aquí donde la capacidad de producir, distribuir y vender se pone a prueba en un ambiente comercial cada vez más competitivo por la alta participación de múltiples elementos.

La globalización en cuanto a fenómeno y proceso multidimensional, se expresa, en consecuencia, a través de la intensificación, interdependencia,

instantaneidad y ubicuidad de las interacciones políticas, económicas, científico-técnicas, sociales, informativas, comunicativas, culturales fronteriza, entre los distintos actores, estatales, transnacionales, subestatales e individuos, afectando de forma desigual a los diferentes subsistemas internacionales, regiones y actores, provocando interdependencias y dependencias crecientes de todo tipo y conformando una sociedad global nueva (Del Arenal: 218 y 219).

### 1.3 La Globalización

De acuerdo a Edmundo Hernández-Vela la definición de la globalización es la siguiente:

Proceso relativamente reciente de desarrollo y despliegue de un conjunto de fenómenos y sucesos de naturaleza física o material, que abarcan todo el globo terráqueo, como el de las *telecomunicaciones (q.v.)*, *la informática (q.v.)* y las redes de *información (q.v.)* y *observación*, y la *financiera*, que es la base del pretendido mercado global...dadas las características asimétricas de la *sociedad internacional (q.v.)*... (2013: 2385).

Son diversos los aspectos que la globalización ha cambiado en los países. Con mayor ritmo se han presentado e intensificado las interacciones entre la gente por medio de la difusión de la información, gracias a la innovación tecnológica y a un capitalismo prominente desde el término de la Guerra Fría. La asimetría corresponde a que no todos los países son iguales en el entendido de que los países son clasificados como países desarrollados y aquellos en desarrollo, responden a intereses nacionales distintos, y tienen distintas capacidades de acción y de presencia en el medio internacional.

La globalización, entendida como un fenómeno económico, social, político y cultural es una condición que ha redefinido la noción de territorio, no sólo de manera endógena respecto a las relaciones de producción en determinados contextos, sino sobre todo, en un sentido exógeno alrededor de una lógica de flujos y redes que articulan los distintos niveles del territorio (Mattos & Iracheta, 2008: 99).

Países como Estados Unidos, Francia, Alemania, China y México, han entendido que recientemente las crecientes redes de la globalización, como menciona Aldo Ferrer, están presentes en un mundo cada vez más competitivo y cooperativo a su vez, y que las fronteras nacionales se están convirtiendo en aspectos fundamentales en discusiones globales (2007: 431).

La Unión Europea como la organización con el mayor nivel de integración entre sus países miembros es el ejemplo más claro de cooperación supranacional, manifestando tanto relaciones internacionales entre sus Estados miembros, como de estos con otros fuera de la Unión Europea.

El incremento de las relaciones entre países en los últimos 24 años con distinta geografía y localización, ha provocado que el fenómeno de la globalización tome mayor importancia y sea un proceso calificado con tendencia a largo plazo que repercute en las soberanías nacionales.

En la era de la globalización, las estructuras del Estado están sometidas a progresivas tensiones, por la envergadura de los cambios y por la convergencia de una pluralidad de factores, que generan secuencias de modificaciones estructurales y funcionales en las instituciones, sean estas supranacionales, regionales, nacionales o locales (Méndez, 2007: 2).

El sistema internacional está en constante cambio debido a que la dinámica entre países se mantiene activa, factores como crisis, guerras, cooperación, y la puesta en práctica de las diversas políticas exteriores existentes marcan un ambiente internacional competitivo, diverso.

El autor Cabra Ybarra plantea en su seminario sobre política exterior que hay determinados factores internacionales de situación que influyen la estructuración de las políticas de comercio, no sólo el interés nacional es el que determina el comportamiento internacional, sino el contexto internacional, los actos de otros países y las capacidades de los mismos, son factores a considerar; y que los países busquen relacionarse y posicionarse a nivel internacional es una respuesta al mismo interés que tienen como al contexto en el que se encuentren (1996).

Por lo expuesto, la globalización es un fenómeno extensivo y se delimitará considerándolo como un fenómeno que ha cambiado las relaciones económicas y el comportamiento de los países hacia el exterior. La progresiva unión o integración de los países en un intento por organizarse, cooperar y competir responderán a la necesidad de crecer

económicamente y porque encuentran en sus homólogos el cumplimiento de objetivos de comercio y crecimiento económico.

#### a) La globalización económica

La mayoría de los gobiernos en los últimos años se ven en la necesidad de cooperar internacionalmente en temas militares, políticos, tecnológicos, y más que nada en temas económicos, financieros y comerciales. Estos últimos rubros son los que los países se han enfocado más, donde distintos intereses nacionales se ven reflejados en tratados y los países se encuentran en la necesidad de abandonar cierta soberanía para sobresalir internacionalmente.

La globalización de la economía mundial es uno de los rasgos más destacados y poderosos de nuestro tiempo. El comercio, las inversiones, los capitales, los servicios, las ideas, y la gente se mueven todos cada vez más en una escala global. Son pocas las áreas del mundo que hoy están fuera del alcance de esta economía mundial modernizadora y en expansión (Ikenberry, 2000: 5).

Dos aspectos primordiales que favorecen la globalización son la comunicación entre países a través de los distintos medios masivos de comunicación (televisión y la internet) y los medios de transporte cada vez más accesibles (avión, tren, autobús). Aspectos que fomentan el tránsito de bienes, servicios, capitales y de gente, elementos primordiales para una economía, y sobre todo de tipo global.

La globalización es un proceso de interacción e integración entre la gente, las empresas y los gobiernos de diferentes naciones. Es un proceso en función del comercio y la inversión en el ámbito internacional, el cual cuenta con el respaldo de las tecnologías de información (Levin, párr. 1).

Se afirma que la globalización es un proceso de integración del todo, y en el plano comercial se especifican a las empresas y a los gobiernos de los países. Como bien se explicó anteriormente, la integración representa las necesidades e intereses internacionales de las naciones por participar en el comercio internacional, y haciendo mención de la integración forzosamente se tiene que aludir a la interdependencia como aquel proceso que combina costos y beneficios para los entes unificados.

Las empresas son elementos que participan activamente y propician el aceleramiento de la globalización económica, ya que el interés por obtener mayores beneficios, abarcar otros mercados y consolidarse a nivel internacional los dirige a viajar por el mundo, conocer y replantear sus alcances y metas. Y el mundo en su mayoría capitalista, permite a las empresas interactuar y expandir sus intereses.

Es importante resaltar aquellos factores que permiten la expansión de los mercados, así como de las inversiones extranjeras:

- Eliminación de aranceles tanto para las importaciones como de las exportaciones permitiendo una aceleración de una o más economías.
- La rapidez con la que las economías se liberan, participando en el comercio internacional volviendo más competitivo a los países, reflejado en el servicio, calidad y precios de los artículos y servicios.
- Como consecuencia de la anterior, un nivel más bajo del proteccionismo y una menor participación del Estado en la economía, haciendo del libre mercado la política principal en el comercio internacional.
- Una mayor necesidad de aquellos productos y servicios que no se pueden producir al interior y por lo tanto se deben exportar. Este elemento hace que aparezcan los tratados comerciales para legalizar un acuerdo bilateral o multilateral con base en la necesidad y poca capacidad de producción de cierto bien o servicio.

La convergencia de factores internos y externos reflejan que a través de la historia la relación entre los países es cada vez más estrecha ya sea por falta de producción, una alta demanda o por la necesidad de capitales por medio de las inversiones.

El efecto de la globalización en el mercado es que los inversionistas pueden encontrar industrias, empresas o cualquier otro ente económico en el cual invertir; las empresas pueden adquirir el aspecto de transnacionales al expandir sus mercados y capacidad de oferta; y los consumidores acceden a una mayor cantidad de mercaderías y servicios: el ambiente se vuelve cada vez más competitivo (The World Bank Group, capítulo XII: párr. 4).

## **1.4 Regionalismo económico**

Los objetivos son diversos y los intereses también debido al alto número de miembros en que pueden estar conformadas las organizaciones internacionales de carácter global. Sus negociaciones requieren tiempo y por lo tanto sus acciones son consideradas a mediano y largo plazo.

Primero en Europa y luego en otras regiones del mundo, algunos Estados han elaborado una respuesta para hacer frente al cambio de escala generado por la creciente integración de los mercados mundiales: la integración regional. Ésta puede entenderse como un intento de reconstruir las erosionadas fronteras nacionales a un nivel más elevado (Malamud, 2013: 9).

Las fronteras son imprescindibles para delimitar territorios, gobiernos y sociedades distintas. La búsqueda por un crecimiento y desarrollo ha orientado a los países en tiempos recientes a darle otro enfoque a sus fronteras, es decir, las convierten en elementos de unión con sus vecinos.

La economía política internacional atraviesa actualmente un período de profundas transformaciones vinculadas a los procesos de la globalización y de integración regional. Tales procesos afectan no sólo las estructuras de poder del sistema internacional, sino también a las políticas exteriores de los Estados y la diversidad de materias en concertación, confiriendo un carácter multidimensional (Rojas: 36).

A nivel regional, los asuntos a tratar entre países son diversos y distintos a cualquier otra región conformada. En su mayoría tratan de resolver asuntos económicos y comerciales pero los temas también pueden ser otros. Aquí es donde la soberanía nacional se subordina a decisiones tomadas a nivel regional. Los países vecinos y conformados dentro de una organización regional configuran su política exterior no sólo hablando de sí mismos, sino de sus nuevos aliados.

Son tres los impulsos que permiten la gran presencia del regionalismo económico actualmente:

- La similitud en intereses comerciales que tuvieron algunos países en vías de desarrollo (México, Brasil y Turquía) con países en desarrollo, lo que permitió que entre 1980 y 1990, existiera una gran cantidad de acuerdos (en su mayoría regionales) entre dichos países, expandiendo el comercio y abriendo el camino hacia lo que es hoy la economía mundial.

- El aumento de la tendencia por acuerdos regionales limitados, para que así entre los integrantes de dichos acuerdos existan menores diferencias respecto a las barreras arancelarias que se necesitan eliminar y hay menores intereses que dificultan el proceso del acuerdo. Los acuerdos multilaterales difícilmente llegan a decisiones concretas, ya que por su alcance a veces global, tienen problemas arancelarios.
- Los resultados en los acuerdos regionales por el número de integrantes pueden darse en el corto plazo, a diferencia de los acuerdos globales que por el número de integrantes las reuniones son diversas y se toma mucho tiempo para llegar a un acuerdo (Ikenberry, 2000: 17 y 18).

El carácter multilateral no sólo existe en la creación de organizaciones globales, sino también en los regionales, donde pueden ser más de dos los países quienes se integren para cooperar y compartir objetivos y superar barreras al comercio. Por lo tanto, los países “se mezclan, confunden y fusionan voluntariamente con sus vecinos de modo tal que pierden ciertos atributos fácticos de la soberanía, a la vez que adquieren nuevas técnicas para resolver conjuntamente sus conflictos” (Haas, 1971: 6).

Como respuesta a la actual etapa de la globalización, y por ende al hecho de que el Estado-nación está en proceso de transformación, se presenta el fenómeno de la regionalización, que si bien no es un dato nuevo, sí lo son las bases sobre las que se asienta puesto que a partir de los años ochenta, con las políticas de ajuste y de apertura comercial, se buscan mecanismos institucionales que permitan consolidar la reforma económica en curso... (Lerman, 1997: 354).

Los acuerdos a nivel global muchas veces no representan los verdaderos intereses de los países, siendo una limitante en su accionar y en los resultados que esperan obtener en su alianza multilateral. La necesidad de resolver sus necesidades en corto y mediano plazo ha orientado a los países a encontrar en sus vecinos las respuestas más rápidas a los problemas inmediatos.

Son cuantiosas las ventajas potenciales que se asocian a la integración regional. Algunas de índole económica, como el fomento del comercio, la atracción de inversiones o el mejor aprovechamiento de las economías. Otras, en el ámbito político, como la creación y fomento de la estabilidad regional o el incremento

del peso político internacional conseguido a través de la unión de países bajo compromisos de base económica (Rojas: 35).

La base de las alianzas regionales es el aspecto económico como impulsor en relaciones de temas variados. Estas alianzas de tipo multilateral debido a sus resultados y eficacia elevan la posibilidad de insertar a sus países miembros en el plano internacional, destacando no sólo por su organización, sino también por las medidas tomadas para resolver problemas.

El regionalismo englobaría las iniciativas políticas de representantes gubernamentales para estrechar la cooperación política y económica entre Estados y actores que forman parte de una misma región. Conformaría la corriente regionalista el conjunto de proyectos políticos que surgen de la interacción entre actores gubernamentales estatales y no gubernamentales estatales y transnacionales (fundamentalmente empresas nacionales, grupos de presión y empresas transnacionales) (Lerman, 2002: 12).

Al igual que en la globalización los Estados ya no son los únicos actores que interactúan e influyen en una nueva dinámica de relaciones internacionales. Organizaciones Gubernamentales, las No Gubernamentales, empresas transnacionales, las nacionales y los grupos de presión son los nuevos actores que van a determinar la acción de un país con sus homólogos.

Las características más sobresalientes del regionalismo económico de acuerdo a Lerman (2002) son:

- Pueden ser asimétricas, en el entendido de que en la integración regional existen países desarrollados y otros en desarrollo, por lo que se ofrecen preferencias unilaterales (o asimétricas) para favorecer, alentar o incluso igualar el crecimiento y desarrollo entre los países aliados.
- Cuando lo anterior sucede, se da una relación centro-periferia, pero en un sentido comercial: los centros como aquellos que posibiliten el desarrollo, producción y abastecimiento de tecnología y otros productos, favorezcan las inversiones, fomenten la producción a través de la especialización y expansión de empresas transnacionales.
- La estrategia de implementar acuerdos de integración económica, que es el carácter de la mayoría de los acuerdos regionales, donde se manifiestan preferencias recíprocas, es decir, hay una simetría en cuanto a objetivos y estrategias.

- Lo anterior puede resultar en las políticas destinadas a la liberación de las economías a través de la eliminación de aranceles y la apertura comercial, la negociación de acuerdos de libre comercio entre países desarrollados y en desarrollo, etc.
- El regionalismo permite el tratamiento de nuevos temas de comercio internacional con mayor rapidez, menos tiempo y ofrece mayores resultados que los acuerdos globales.
- El regionalismo como una estrategia que guie a los países hacia una transición cómoda y efectiva hacia el multilateralismo, entendiendo que primero se deben resolver las diferencias o problemas en un nivel más cerrado y de ahí pensar en involucrarse en planes con mayor amplitud. (214 – 218).

#### a) Modelos de la globalización económica y el regionalismo económico

Las consideraciones anteriores pueden ofrecer una real diferenciación entre la globalización y el regionalismo, pese a que son fenómenos que se complementan y tienen aspectos similares, guardan desigualdades notables tanto de alcance, fines específicos o generales y de ámbito geográfico.

La importancia de los acuerdos regionales y el reconocimiento por parte de la OMC de su legitimidad indican que la geografía es una variable determinante del intercambio comercial. Si bien la misma fue relegada a un plano secundario en el análisis económico de posguerra, esta variable ha sido redescubierta y reincorporada al análisis económico recientemente. (Lerman, 2002: 19).

La geografía es el elemento principal de la unidad regional, ya que va a ser caracterizada por la delimitación, barreras naturales, y acotará aquellos países que tengan esa facilidad de integración. La creación de instituciones para reforzar la cooperación es un proceso lento y complejo, dentro de un marco organizacional en ámbitos políticos, financieros y comerciales (Morales, 2007: 67).

Por mencionar ejemplos, en el continente americano se han gestado diferentes integraciones regionales con las características antes mencionadas. Aunque actúan discriminadamente en cuanto a la agrupación de unos pocos países, su actuar y unificación viene dado más que nada por los intereses que comparten y encuentran en su agrupación una respuesta

más pronta, al contrario de las agrupaciones globales que resultan en un proceso más lento y a largo plazo debido a los diversos intereses.

Durante la década de los noventa y debido en parte a los efectos económicos esperados de la caída del muro de Berlín, se condensaron diversos proyectos de integración en el continente americano, principalmente por partir del supuesto de que un avance en el desarrollo a la luz de la globalización económica exigía buscar nuevas estrategias de integración regional (Reyes, 2005: 88).

Al término de la Guerra Fría, el bloque soviético fue la ideología derrotada y su disolución significó el triunfo del capitalismo como el nuevo orden económico dominante. La respuesta inmediata a nivel internacional fue un acercamiento a prácticas económicas capitalistas como el libre mercado y eliminación de aranceles.

Esta expansión de los mercados y una eliminación de las barreras al comercio exterior se tradujeron en el corto plazo en integraciones regionales para resolver de fondo los problemas que distinguían a ciertos países vecinos.

Los tratados subregionales más importantes que conforman el proceso de integración en el continente son el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), el Mercado Común Centroamericano (MCCA), Comunidad del Caribe (CARICOM) y el Comunidad Andina (CAN) (Reyes, 2005: 88 y 89).

El contexto de mediados del siglo XX destacado por la creciente globalización se caracteriza por la conformación de la Sociedad de Naciones en 1945 (más adelante Organización de Naciones Unidas, ONU), y el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio en 1947. Estas organizaciones se establecen para resolver los problemas antes acontecidos: las guerras y el desequilibrio internacional. Sin embargo, América fue uno de los continentes que menos resintieron las guerras y sus intereses eran otros.

El MERCOSUR, el MCCA, la CARICOM y la CAN con orígenes previos a la disolución de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS), son integraciones regionales que surgen como respuesta de una creciente necesidad de unión para fortalecer el comercio, la industrialización y promover el crecimiento económico a través de la liberación de los mercados regionales.

El TLCAN surge como integración regional en un contexto Post-Guerra Fría, teniendo otras líneas de acción y siendo estrategia de cooperación comercial (de corte neoliberal) que responde a intereses nacionales y políticas exteriores diversas.

La existencia de regionalismos distintos se desarrolla por el contexto en el que son creados, los intereses de los países miembros, las capacidades de los mismos y porque su fin último es lograr objetivos a corto plazo.

Con el comienzo del nuevo siglo-milenio los procesos de integración parecieran tener innumerables retos: desde la globalidad hasta la rearticulación interna de los Estados nacionales... Tanto en la década de los 60 como en los años 90 y al comienzo del siglo XXI la integración regional ha tenido un gran avance en la formación de políticas públicas (Molina, 2007: 31).

## Capítulo II

### **EL INTERCAMBIO DE BIENES DE MÉXICO CON ESTADOS UNIDOS**

En este segundo capítulo se presentan los antecedentes de uno de los tratados más sustanciales a nivel internacional debido a la importancia económica y comercial que tienen sus tres miembros, en especial Estados Unidos y México. Los presidentes, Carlos Salinas de Gortari, George Bush y Brian Mulroney serán quienes firmen el TLC más interesante del Sistema Internacional: el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Desde mediados de 1990 a finales de 1992, los presidentes de Estados Unidos, Canadá y México sostuvieron varias reuniones en las cuáles se fijaban los objetivos y características del tratado que entraría en vigor en 1994. Fue un proceso mayor a dos años en el que se establecían los acuerdos para una zona de libre comercio entre los tres países.

Con la firma del TLCAN comienza una era de dependencia mexicana hacia el comercio estadounidense, donde ambos países se han visto beneficiados con el aumento en el flujo de bienes.

El tiempo que lleva vigente dicho tratado firmado entre Estados Unidos, Canadá y México será dividido en dos períodos: la primera década entre 1994 y 2003, y la segunda década (2004-2012), esto para hacer una comparación no tan compleja y analizar de la mejor forma el comportamiento de los intercambios comerciales de productos entre Estados Unidos y México.

Se han presentado acontecimientos de índole internacional y que han sido factores determinantes en dicha relación comercial. Por lo tanto, el medio internacional en el que se desarrollan las relaciones internacionales es y siempre será un elemento a tomar en cuenta por los entes en contexto.

#### **2.1 Fundamentos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)**

México como territorio geopolíticamente estratégico, está influenciado tanto por tendencias globales como por regionales. La dinámica internacional está en constante cambio, tomando como ejemplo el siglo XX, donde en la primera mitad se desarrollaron la Primera y Segunda Guerra Mundial, se creó la Sociedad de Naciones (en un futuro la Organización de Naciones Unidas), etc.

La segunda mitad del siglo XX se encuentra simbolizada por la Guerra Fría, un gran acontecimiento que determinó el comportamiento al exterior de muchos países, y más que nada a México, por ser vecino de uno de los líderes de los bloques en conflicto: Estados Unidos, encabezando el bloque capitalista. El siglo XX es un período ejemplo en donde los esfuerzos por las alianzas globales y regionales son visibles y dichas alianzas siguen siendo estrategias de política exterior.

Las uniones globales representan la cooperación sin límites, en donde los mares y fronteras se vuelven invisibles hablando de tratados y acuerdos multilaterales en donde los objetivos y miembros son distintos. La necesidad de los países por aliarse con otros de hasta otros continentes es porque algunos de sus objetivos nacionales sólo pueden ser alcanzados mediante la alianza multilateral o global, adquiriendo estos objetivos una importancia clave para el desarrollo de la política exterior doméstica.

Además, los acuerdos globales destacan por la variedad de percepciones que pueden tener los países sobre un aspecto común, así como las capacidades de cada nación para actuar y asistir a otros. La tendencia hacia una cooperación global responde a un problema o aspecto colectivo sin importar ubicación geográfica.

Por otro lado, se encuentran las tendencias regionales que por su eficacia y rapidez en la solución de problemas, están sobresaliendo en la escena internacional como un método no solamente de cooperación sino también como la búsqueda de la expansión de las influencias y resaltar entre los países vecinos.

Las Organizaciones Internacionales o los Tratados Internacionales son algunos de los ejemplos en que se traducen las alianzas globales y regionales, siendo dos ámbitos totalmente diferentes en los que pueden interactuar los países.

[Un tratado internacional es un] acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su

denominación particular" (artículo 2, inciso a), de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados de 1969), así como aquellos celebrados entre México y organizaciones internacionales (SRE, 2014: párr. 1).

En la búsqueda de la cooperación y la alianza, los tratados internacionales aparecen como herramientas básicas internacionales, simbolizando de manera escrita todos aquellos acuerdos, disposiciones y objetivos que se plantean los países firmantes. El derecho internacional es el ordenamiento que regulará las acciones y el funcionar de los firmantes, procurando que lo acordado se cumpla y en lo contrario, se apliquen las sanciones correspondientes.

Desde el 24 de agosto de 1986 México inició una apertura comercial activa firmando tratados con países contiguos y lejanos marcando una decisiva dirección hacia la liberación de los mercados, la expansión de su política exterior y aprovechar la nueva regulación al comercio que el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio le brindaba.

Los tratados internacionales pueden ser firmados entre países vecinos refiriéndose a aquellos de tipo regional, y también se firman entre países de distintos continentes, es decir, con alcance global. Los tratados internacionales pueden significar el simple comienzo de acuerdos con cierta vigencia definida o indefinida, o pueden dar origen a una unidad más compleja: las organizaciones internacionales.

El concepto de "organizaciones internacionales" se refiere principalmente (también en su actual presentación) a las organizaciones interestatales, en las que participan los Estados y otros sujetos del derecho internacional (organizaciones intergubernamentales) (Herdegen, 2005: 92).

Los objetivos, obligaciones y acuerdos establecidos entre los países miembros de una organización internacional tienen calidad jurídica y su cumplimiento debe ser total, salvo aquellas excepciones. Los Estados u organizaciones crean todo un sistema que les permita actuar, regular y cooperar entre ellos, el tratado que firman está regido bajo el Derecho Internacional, y como tal debe ser respetado y acatado para funcionar y lograr que los objetivos de cada participante se cumplan.

Se considera que en todo tratado internacional –respetando las diversas opiniones- deben formar parte al menos dos sujetos de derecho internacional público, ya sean Estados u organizaciones internacionales, puesto que se habla de un acuerdo de voluntades pactado entre ellos... (Hernández, 2004: 68).

Un tratado internacional puede quedarse como tal, siendo un escrito sobre acuerdos entre Estados o entre Estados y Organizaciones Internacionales y pueden abarcar distintos temas como el económico, el cultural, el jurídico, el comercial, etc. Este último rubro es uno de los que más se utilizan en tiempos modernos por su importancia comercial.

Tanto la globalización como el regionalismo son aspectos que van a influenciar en la política exterior de México en la segunda mitad del siglo XX, desde la firma de tratados regionales hasta la participación en acuerdos de alcance global. El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y el TLCAN van a ser los principales logros de México en materia económica-comercial, en la búsqueda de alianzas formales con países vecinos y mantener una presencia internacional determinante.

La entrada de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio en 1986 significó la apertura legal de México al comercio internacional, convirtiéndose en un país fundamental respecto a la liberación comercial y significando una esperanza de prosperidad económica durante la administración de Miguel de la Madrid Hurtado.

Por primera vez, México asumió compromisos frente a la comunidad internacional para disciplinar, dentro de cierto rango, el comportamiento de sus aranceles y de otras medidas no arancelarias. Esos compromisos le daban al país un margen de holgura importante, puesto que consolidó niveles arancelarios bastante más altos que los que prevalecían en la economía mexicana en el momento de la negociación (Serra: 3).

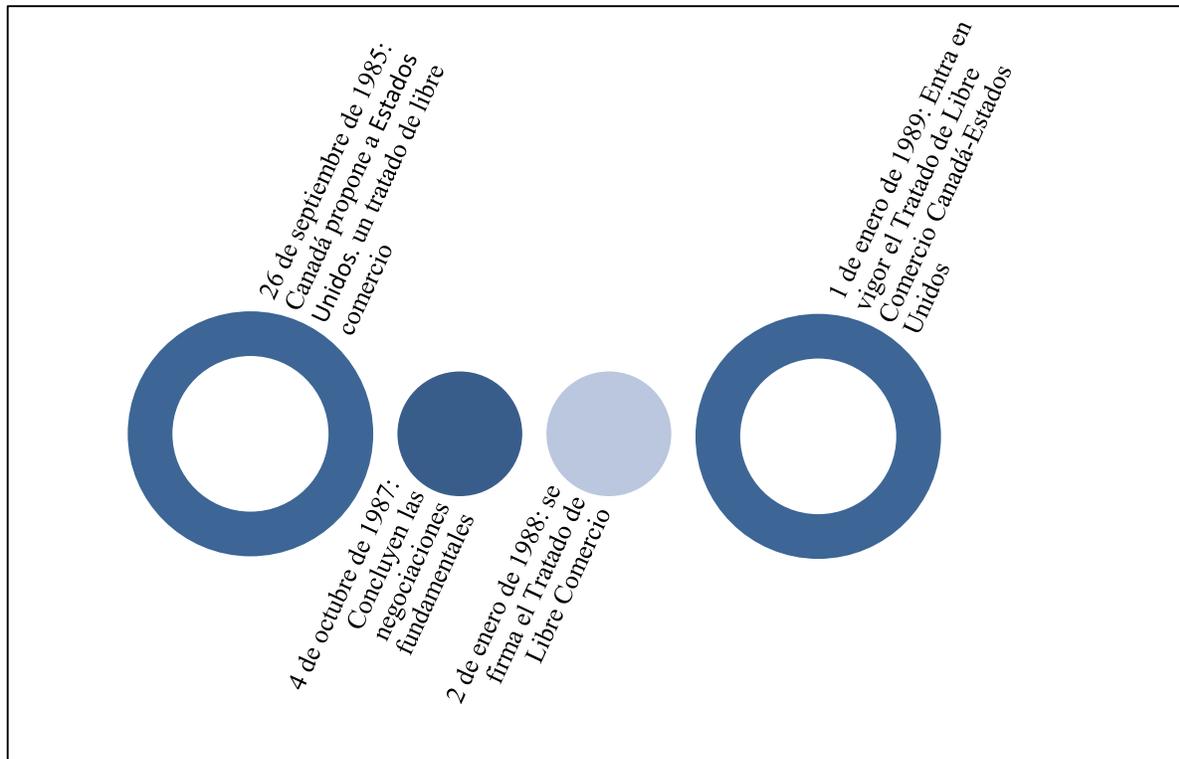
El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio fue un instrumento económico-comercial significativo para México, el cual le permitió aumentar los artículos que exportaba, significando una mayor captación de recursos monetarios. Al mismo tiempo México se postulaba internacionalmente como un país en pro del libre mercado, así como del orden comercial que había surgido en 1947.

A mediados de los noventa, en México se marcó el fin de la sustitución de importaciones y de las fuertes medidas proteccionistas como los altos aranceles a las importaciones. Y por lo anterior, sumado al acuerdo de una tasa máxima del 20% en los aranceles, la motivación, interés, producción e importancia se concentraron en las exportaciones de artículos.

Funcionando como un sistema de reglas para el comercio internacional, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio permitió que México se motive a relacionarse

con países de otros continentes y de su región. El Acuerdo de Complementación Económica entre Argentina y México fue firmado un año después de la entrada de México al acuerdo global sobre el comercio de mercaderías y siete años después entró en vigor uno de los tratados más significativos de México: El Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Figura 1. Cronología del TLC Canadá- Estados Unidos.



Fuente: Elaboración propia con datos de TLCANhoy.

Los antecedentes del TLCAN se encuentran en 1985, cuando se iniciaron negociaciones entre Canadá y Estados Unidos tratando una alianza comercial que culminaría en 1989 con el Tratado de Libre Comercio entre Canadá- Estados Unidos.

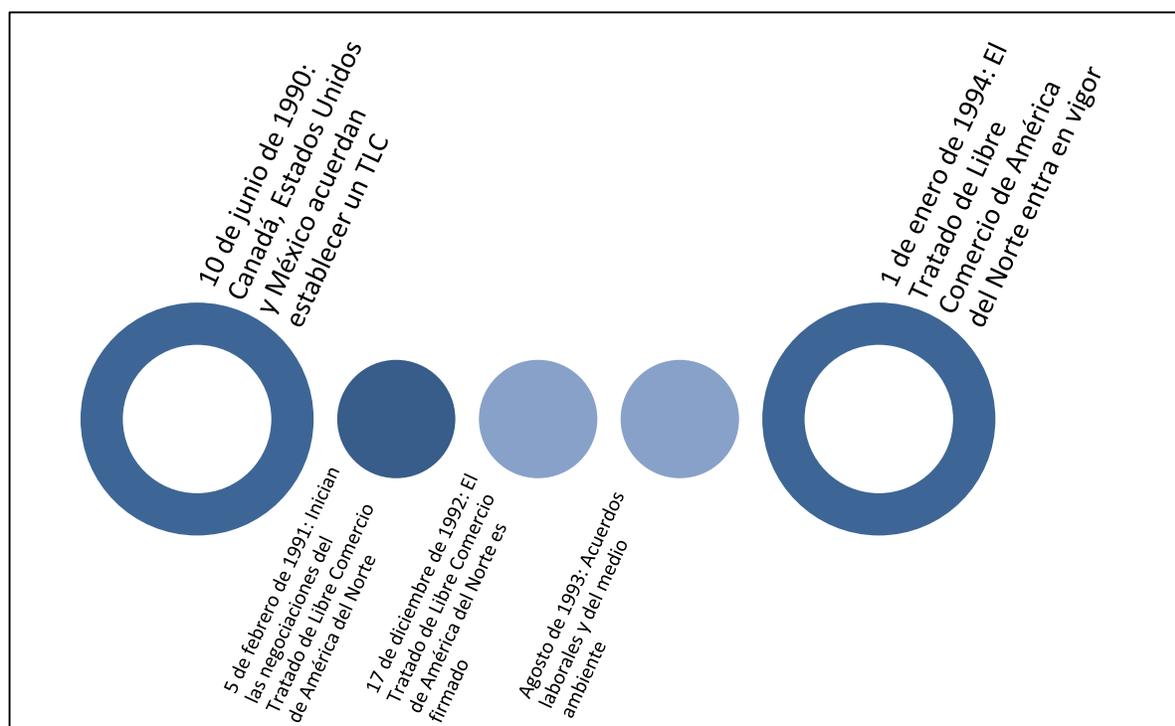
Entre los elementos clave que incorporó el Tratado estuvieron: la eliminación de aranceles y la reducción de barreras arancelarias al comercio. El TLC fue también uno de los primeros acuerdos que abordaron el comercio de servicios. Asimismo, se incluyó un mecanismo de solución de controversias para la pronta y justa resolución de desacuerdos comerciales, estableciendo un sistema

innovador para la revisión binacional de la aplicación de medidas comerciales...

(Acerca del TLCAN, 2013: párr. 12).

El TLC entre Canadá y EE-UU incorporaba el comercio de servicios como parte de lo regulado en la integración y esto se consideró innovador dentro de los tratados firmados en ese tiempo. Por tanto se aumentaba el espectro de lo que significaba una liberación comercial, es decir, no sólo se preocupaban por el intercambio de bienes o del flujo de capitales para la inversión, sino también de aquellos servicios como las comunicaciones y transportes.

Figura 2. Cronología del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.



Fuente: Elaboración propia con datos de TLCANhoy.

En 1990 comenzaron las pláticas presidenciales entre Carlos Salinas de Gortari y George Herbert Walker Bush por interés económico y comercial, estos no podían ignorar la cercanía geográfica de sus naciones, además de que México tenía a su alcance una de las mayores economías en el mundo.

Durante 1990 las consultas y reuniones trataron sobre la importancia de la alianza comercial entre México y Estados Unidos y qué tanto beneficio podían otorgarles a ambos tener

una integración comercial. Se hablaron no sólo de la importancia del intercambio comercial, sino también de la Inversión Extranjera Directa (IED) que podía multiplicarse por la alianza.

La relevancia de dichas reuniones repercutió en la decisión de que México se incorpore al TLC Canadá- Estados Unidos, teniendo México la oportunidad de aliarse con Estados Unidos siendo una economía fuerte y compleja y cercanas geográficamente, y con Canadá como economía en auge. Los tres países estaban motivados hacia una apertura comercial norteamericana. Es así como en febrero de 1991 las negociaciones se vuelven trilaterales: Carlos Salinas de Gortari, George Bush y Brian Mulroney dialogaban por una integración norteamericana.

Durante 1991 las negociaciones trilaterales se tornaban serias en cuanto al interés de las naciones por integrarse y formar una zona de libre comercio. En este año cabe destacar que el proceso llamado *fast-track* es autorizado por el Congreso norteamericano a Bush, acelerando el proceso del futuro tratado.

El procedimiento del *fast-track*, consistente en que el Ejecutivo puede negociar directamente el acuerdo comercial sujetándose simplemente a una constante consulta con el Congreso y, por otra parte, en que el Congreso se obliga a aprobar los cambios que sean necesarios a la legislación nacional para la implementación del tratado en el ámbito doméstico...(González: 1).

Las negociaciones entre Estados Unidos, Canadá y México en materia comercial resultaron no sólo idóneas, sino necesarias, y como prueba de ello fue la solicitud del presidente Bush al Congreso para aprobar el *fast-track* para agilizar las negociaciones trilaterales.

El 17 de diciembre de 1992 se firma el TLCAN y es en esta década en que el Estado mexicano va a experimentar un cambio radical en sus relaciones comerciales con Estados Unidos, y va a significar la legalización de dichas relaciones comerciales, una intensificación en el intercambio de bienes y de servicios, un aumento en la IED, en general, un acercamiento considerable con el vecino del norte.

Firmado el TLCAN siguieron unas negociaciones relacionadas a acuerdos paralelos y en 1993 los Congresos de los tres países se encargaron de aprobar el tratado. El 8 de diciembre de 1993 es publicado en el Diario Oficial de la Federación el decreto que daría bienvenida al nuevo tratado simbolizando su legalidad y oficialidad. El TLCAN entró en vigor el 1 de enero de 1994.

Esta integración trilateral respeta los acuerdos, obligaciones y derechos establecidos en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, por lo que se considera que el TLCAN se completa con dicho acuerdo de comercio internacional. Los objetivos de dicho tratado con tres ejes, trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia, son:

- Que el intercambio entre bienes y servicios entre los miembros del tratado se multiplique con la constante eliminación de barreras u obstáculos al comercio internacional. Una zona de libre comercio progresiva.
- Que los países firmantes tengan iguales oportunidades de mercado, venta, competencia, precios justos y se respeten los porcentajes máximos a los aranceles.
- Que los niveles de IED aumenten para favorecer la producción e inversión de mercaderías y servicios.
- Procurar los derechos de propiedad intelectual. Que la creación y explotación de algún bien o servicio sea respetado bajo un marco legal.
- Que los derechos y obligaciones sean respetados por las partes, así como de crear mecanismos para la solución de controversias.
- Que el futuro de este tratado tenga expansión regional y hasta multilateral, esto es, que la alianza trilateral no signifique un estancamiento o un distanciamiento del medio internacional, sino que signifique una integración, cooperación y beneficio para todos (SICE, 1994: párr. 2).

Los objetivos principales de cualquier tratado de libre comercio, se deben a un fenómeno inevitable en la historia del ser humano que está englobando al mundo gracias al intercambio de bienes, servicios, productos, información, conocimientos y cultura. Pero en las últimas décadas, se ha acelerado el ritmo de esta integración mundial debido a los avances inauditos que se registraron en el campo de la tecnología, las comunicaciones, la ciencia, el transporte y la industria, que es la globalización (Carrillo, 2007: 3).

La globalización como factor de integración para la cooperación comercial u otro rubro es significativa y demuestra ser un proceso capaz de modificar los intereses de cada nación, siempre respetando su política exterior y teniendo en cuenta que el medio internacional es

dinámico. La cooperación comercial es uno de los principales aspectos por los que los países se suman para firmar un tratado y el TLCAN es un ejemplo de ello.

Los efectos de la globalización se traducen en una magnitud menor a su amplitud por medio de las integraciones regionales, tal que por ser un tipo de integración con menor número de integrantes el consenso es más rápido.

Aunque procesos distintos, la globalización y el regionalismo son complementarios, los objetivos que no se cumplen en cualquiera de las integraciones, se compensan en la otra. El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio contiene los derechos y obligaciones en temas arancelarios y busca la promoción de los acuerdos comerciales para la fluidez en el intercambio de productos, servicios y capitales; los tratados comerciales ofrecen los objetivos, derechos y obligaciones de los países firmantes, se encarga de eliminar las barreras arancelarias, agiliza el proceso de exportación de mercaderías y servicios, y existe la negociación y cooperación comercial.

La entrada en vigor del TLCAN representó para México la oportunidad de concretar un tratado más con Estados Unidos, después de los anteriores tratados comerciales firmados entre ambos países:

- Tratado de amistad, comercio y navegación, aprobado en 1831 y ratificado en Washington en 1835.
- El Tratado Forsyth-Montes de Oca en 1857 y el McLane-Ocampo en 1859, ambos sin ser ratificados.
- El tratado de 1942, teniendo como antecedentes una serie de acuerdos en 1941 y tuvo una vigencia de siete años (Avella, 2008).

La historia comercial entre Estados Unidos y México es larga, a pesar de que los tratados y acuerdos varían en importancia, todos procuraban fines desde resolver un conflicto económico-comercial hasta el lograr tratados formales que estipulen un orden para el intercambio de bienes, servicios y el flujo de capitales. Es un período bastante largo hasta la firma del TLCAN para la llegada de un acuerdo formal comercial Estados Unidos -México si se toma en cuenta la cercanía geográfica entre ambos países y todas las interacciones sociales y políticas que han tenido.

Desde que entró en vigor el TLCAN, los niveles de comercio e inversión de las tres naciones se han incrementado, generando un crecimiento económico sólido

y constante, la creación de nuevos puestos de trabajo y una mayor variedad de servicios y bienes de consumo a mejores precios (TLCANhoy, 2012: párr. 3).

Como tratado comercial, el principal objetivo del TLCAN desde 1994 es el aumentar el intercambio de mercaderías y servicios entre Canadá, Estados Unidos y México. Los productos resultan ser la parte económica más destacada sobre los servicios por presentarse en el sector primario y secundario, en cambio los segundos se encuentran sólo en la actividad terciaria. Además, los artículos son aquellos que aportan más ingresos reflejándose en la balanza de pagos al momento de comparar la balanza comercial con la balanza de servicios.

Por lo anterior, en los siguientes apartados se analizará el intercambio comercial de bienes entre Estados Unidos y México, ya que dentro del tratado estos países representan ser los más dinámicos en intercambio de mercaderías de la integración regional y por la cantidad de dinero que representan, además de los artículos que son intercambiados.

La síntesis de los primeros diez años del TLCAN servirá para demostrar la actividad de ambos países para luego continuar con el tercer apartado en dónde se analizará el intercambio de mercancías entre los entes mencionados.

## **2.2 Primer período (1994-2003): síntesis sobre el comercio de bienes de México con Estados Unidos**

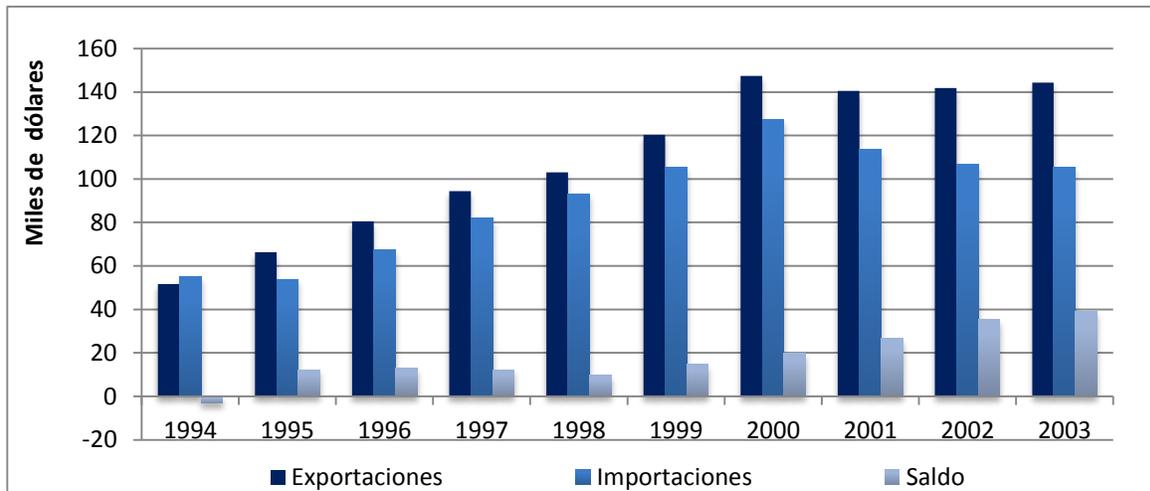
Desde 1994, Canadá, Estados Unidos y México formaron una zona de libre de comercio entrando en vigor el TLCAN siendo el primer nivel de integración de acuerdo a Balassa donde los tres países encontraron el instrumento idóneo para sobresalir internacionalmente y mantenerse aún más cerca que en el plano geográfico.

Cabe destacar que esta integración tiene un alcance limitado en cuanto a la eliminación de aranceles. Hacia adentro, el porcentaje de aranceles es fijo, pero hacia afuera, los miembros disponen aún de una tarifa externa de acuerdo a sus intereses. Mientras el arancel entre los miembros no puede rebasar el 20% hacia afuera.

La eliminación progresiva de aranceles es uno de los objetivos principales del tratado para permitir un libre cruce de bienes en la frontera norteamericana, además de relacionarse con el objetivo de imponer reglas para ciertos productos que se comercialicen. Ambos objetivos con

el fin de lograr un mayor acceso a mercancías internacionales, dinamizar el intercambio bilateral e incrementar los ingresos de diferentes agentes económicos.

Figura 3. Balanza comercial de México con Estados Unidos 1994-2003.

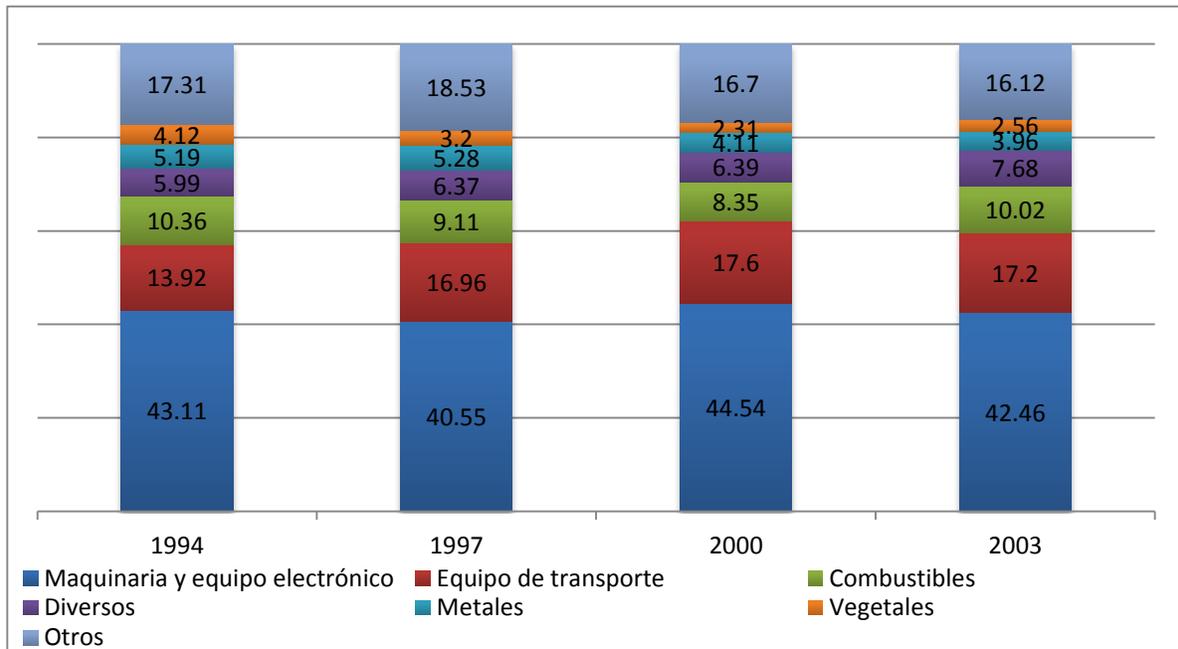


Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

En la Figura 3 se pueden distinguir dos tendencias: la relevancia de las exportaciones sobre las importaciones reflejándose en una balanza comercial positiva (superávit); y por otro lado, las importaciones a pesar de ser opacadas por las exportaciones significando una mayor producción de artículos al interior, van a decrecer a partir de 2001 acentuando aún más la discrepancia entre lo vendido y lo comprado.

En 1993 y 1994 se tenía una balanza comercial deficitaria con -2,383,113 dólares y -3,215,562 dólares respectivamente, contrastante dicho déficit con el superávit encontrado en los años siguientes. En nueve años, la balanza comercial se mantuvo superavitaria, en donde las exportaciones se aumentaron para elevar los ingresos, mientras que con las bajas importaciones se buscaban reducir los gastos.

Figura 4. Productos de México exportados a Estados Unidos 1994-2003 (porcentajes).



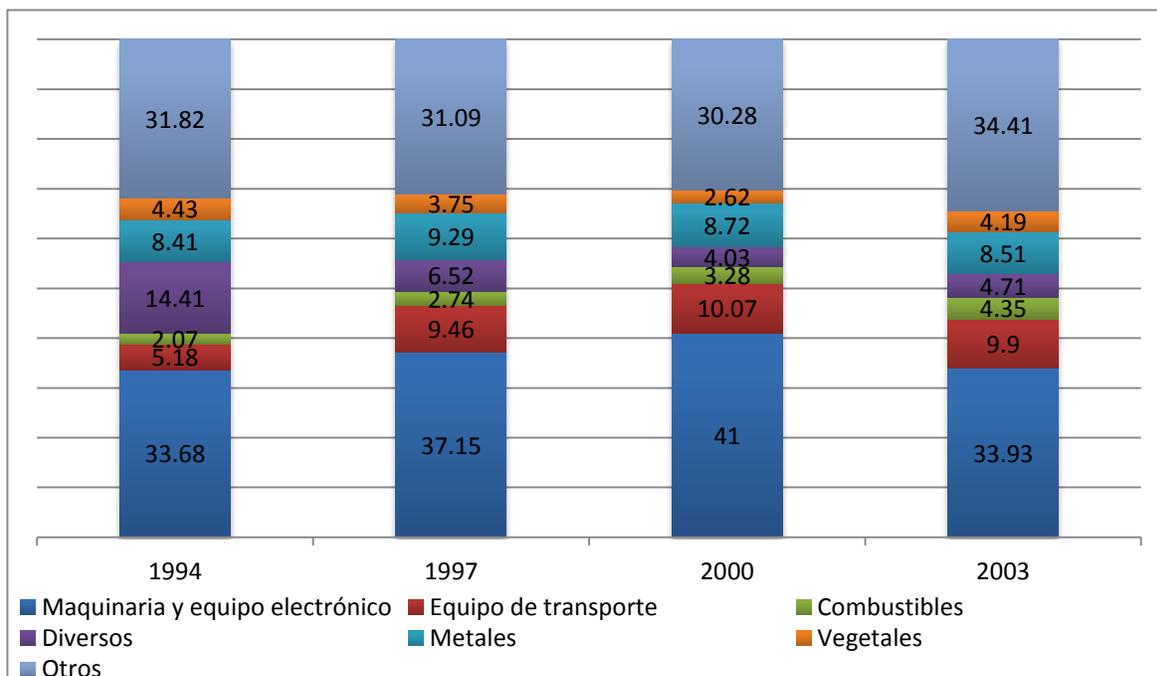
Fuente: Elaboración propia con datos del *World Integrated Trade Solution*.

De acuerdo a la Secretaría de Economía, el comercio total de México con Estados Unidos pasó de 106,452,760 dólares en 1994 a 249,654,044 dólares en 2003, multiplicándose más del doble el intercambio bilateral de bienes, producto de la eliminación de aranceles y la puesta en práctica de una tasa fija entre los miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. La zona de libre comercio permitió que Estados Unidos y Canadá figuraran como los principales socios de México de 1994 a 2003.

Los artículos exportados de México hacia Estados Unidos a través del período 1994-2003 fueron en su mayoría maquinaria y equipos electrónicos, ya por la demanda y los precios a los que fueron vendidos. Además las industrias existentes estaban destinadas en su mayoría a la fabricación de bienes de consumo y bienes de capital, y en un porcentaje menor a producir bienes intermedios. En esta década la producción estaba destinada mayormente a la exportación de bienes de consumo final.

En menor medida fueron exportados a Estados Unidos productos mexicanos como minerales, calzado, animales, químicos y materiales como la madera, piedra y vidrio. Estos y otros artículos se encuentran representados en la Figura 4 en “otros”, no llegando a representar cada uno el 3% del total de mercadería mexicana exportada a Estados Unidos.

Figura 5. Productos de Estados Unidos importados por México 1994-2003 (porcentajes).



Fuente: Elaboración propia con datos del *World Integrated Trade Solution*.

Maquinaria y equipo electrónico destacan en la Figura 5 como los bienes estadounidenses más importados por México, aunque también lo fueron metales, los bienes diversos y el equipo de transporte. Sin embargo, la dinámica entre estos artículos fue distinta de 1994 a 2003 siendo los bienes de transporte los cuales superaron los niveles de exportación de los bienes diversos.

Mientras que el gasto por importación de maquinaria y el equipo electrónico pasó de 16,736,189.44 dólares en 1993 a 35,872,081.59 dólares en 2003 colocándose como la mercadería estadounidense más importada por México, los productos correspondientes al calzado fueron los menos importados en el mismo período, incluso decreciendo el gasto por importación de 152,007 dólares en 1993 a 59,346.14 dólares en 2003.

Esto demuestra que muchos pueden ser los factores que afecten la importación (y también las exportaciones) como lo son el cambio en precios internacionales, baja demanda o calidad e incluso el tipo de cambio; factores económico-financieros que son necesarios tomar en cuenta en las dinámicas comerciales.

Añadiendo, existen otro tipo de factores que no sólo afectan a un par de países, son acontecimientos internacionales que afectan por determinado tiempo y rompen con las tendencias económico-comerciales. La actividad comercial decreció en 2001 luego de seis años

de un constante aumento en el intercambio de bienes, y la recuperación se presentó paulatinamente.

Para comienzos del siglo XXI, se presentó el estallido de la burbuja tecnológica en el 2000 y el ataque del 11 de septiembre de 2001 a las Torres Gemelas en Estados Unidos, habiendo un decrecimiento en el tipo de interés (1%) de la Reserva Federal para proteger la economía estadounidense. Estos hechos provocaron el crecimiento de una burbuja inmobiliaria gracias al otorgamiento de créditos hipotecarios con tasas bajas (Soros, 2008: 125).

Con la firma del TLCAN comienza una era de dependencia mexicana hacia el comercio estadounidense, donde ambos países se han visto beneficiados con el aumento en el flujo de mercaderías, servicios y de capitales. A pesar de ello, El Naggar señala que existen acontecimientos o conmociones internacionales que influyen en las relaciones entre países y que no todo es beneficio, sino también se encuentran daños y desestabilidad y el actuar exterior de cualquier país puede modificarse.

La interferencia del estallido de la burbuja tecnológica del 2000 y los atentados del 11 de septiembre de 2001 modificaron las relaciones políticas y comerciales entre Estados Unidos y México. Por un lado la agenda estadounidense hacia México y el mundo se tornó fiel a los temas de seguridad y se dejaron en segundo plano el comercio y la cooperación.

Se puede apreciar que a pesar de conservar el superávit, las exportaciones de México hacia Estados Unidos y las importaciones mexicanas provenientes de Estados Unidos decrecieron en 2001 5% y 11% respectivamente. A pesar de ello, en 2002 y 2003 se aprecia una recuperación lenta pero con intensificación en el intercambio de artículos.

La interdependencia surge porque los países no son autosuficientes, necesitando de los recursos de otras naciones. Esta dinámica de depender de otro es tanto benéfica como perjudicial, y a nivel internacional, el intercambio de productos entre Estados Unidos y México durante la primera década del TLCAN es un ejemplo sustancial de la interdependencia comercial.

### **2.3 Segundo período (2004-2012)**

En la primera década del TLCAN el intercambio de bienes entre Estados Unidos y México se incrementó intensamente debido a la eliminación de aranceles y a la tasa arancelaria fija que regula dicho comercio bilateral. Las exportaciones de bienes mexicanos hacia Estados Unidos y las importaciones mexicanas de productos provenientes de Estados Unidos aumentaron más de 90,000,000 dólares cada una en 10 años.

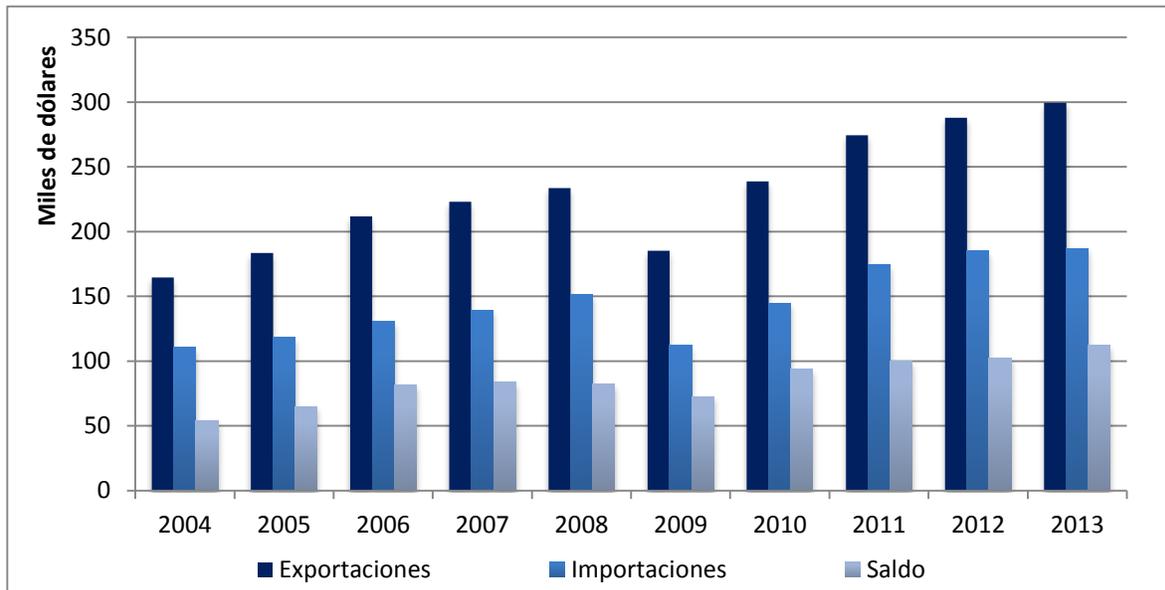
Los crecimientos anuales de las exportaciones de mercaderías mexicanas hacia Estados Unidos y las importaciones de artículos de México provenientes de Estados Unidos sufrieron un incremento del 177% y 92% respectivamente en el período 1994-2003. Un crecimiento acelerado en la primera década del TLCAN siendo la alianza comercial Canadá-México una dinámica secundaria en el mismo tratado, además de ínfimo.

De acuerdo al banco mundial, Estados Unidos fue durante la primera década el principal socio comercial de México, lo que significa que la zona de libre comercio les brindó un acercamiento importante, abrió sus mercados y la oferta de productos incrementó. Siendo Estados Unidos el principal socio comercial para México tanto en importaciones como exportaciones, las relaciones comerciales internacionales de México se extendieron a lo largo del período 1994-2003, aumentando de 56 socios para la exportación en 1993 a 122 socios para la exportación en 2003, y los socios que vendían mercancías a México aumentaron de 115 en 1994 a 153 en 2004.

La reciprocidad en el aumento de los socios comerciales de México gira en función a que un solo país no tiene la capacidad de producción de los bienes necesarios y las alianzas comerciales con objetivos similares se vuelven estrategias de política exterior de todos los países, fundamentados en la cooperación y la negociación.

La principal tarea de Estados Unidos y México como parte del TLCAN es justamente eso: respetar el tratado, los derechos y obligaciones de las partes, permitir que los importadores, exportadores y productores de artículos se beneficien en un acuerdo comercial que prometa la reducción progresiva de aranceles para liberar el comercio y respetar las reglas, tasas y hasta resolver las controversias de acuerdo a lo estipulado en el tratado. Lo anterior se encuentra reflejado en la segunda década del TLCAN donde la dinámica comercial de México con Estados Unidos en exportaciones e importaciones es preponderante.

Figura 6. Balanza comercial de México con Estados Unidos 2004 – 2008.



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

En la Figura 6 es visible que el superávit localizado en 1995 se mantiene hasta 2013, marcando un saldo positivo en la balanza comercial de México, denotando que los gastos en el exterior se procuran en niveles bajos mientras que las ventas hacia el exterior siguen dominando en la balanza comercial.

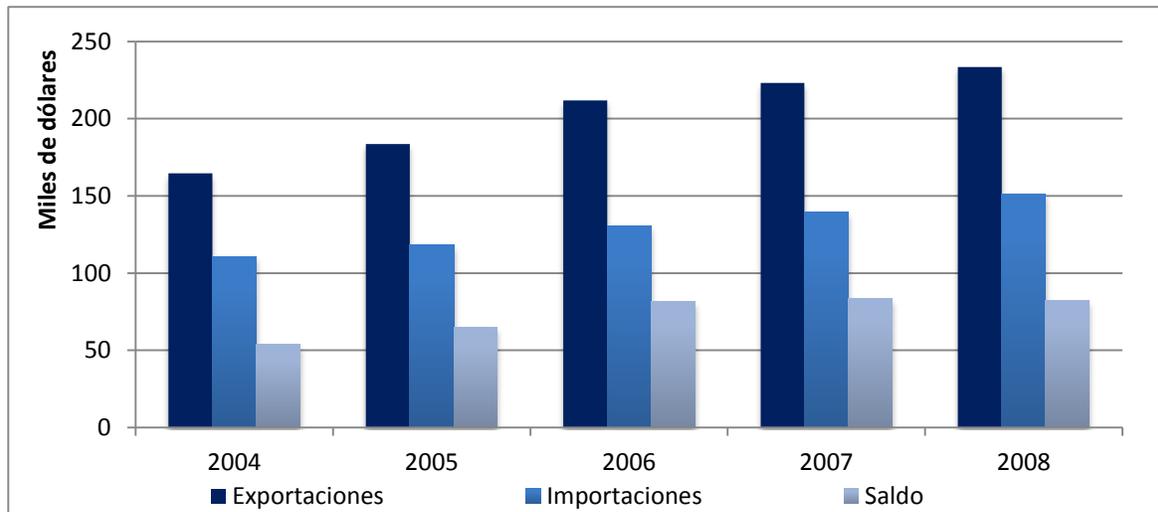
Además la diferencia entre las importaciones y exportaciones, es decir el saldo, es cada vez mayor hasta 2003 siendo 112,266,305 dólares, lo que hace imposible pensar en que dicha disparidad sea mínima como lo fue en 1995 con tan sólo 12,371,150 dólares o 9,743,401 dólares en 1998.

La segunda década del TLCAN va a ser dividido en dos fases: antes y después de la crisis del 2008. Esto para un mayor análisis del comercio de bienes bilateral, además de poner énfasis en rasgos sobresalientes como la crisis, la desaceleración comercial y la recuperación.

Según el Banco Mundial, en 2004 Estados Unidos representaba para México 56.53% del total de sus exportaciones en el mundo, esto es, 111,262,254.14 dólares de 196,808,374.76 dólares, una cantidad enorme comparada con el comercio de México con China y Japón (segundo y tercer socio respectivamente), que no rebasan el 13% de la cantidad comerciada con Estados Unidos. Mientras que las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos representaban el

88.59% del total de las exportaciones. Y de acuerdo a la siguiente figura, dichos números aumentan hasta 2008.

Figura 7. Balanza comercial de México con Estados Unidos 2004-2008.



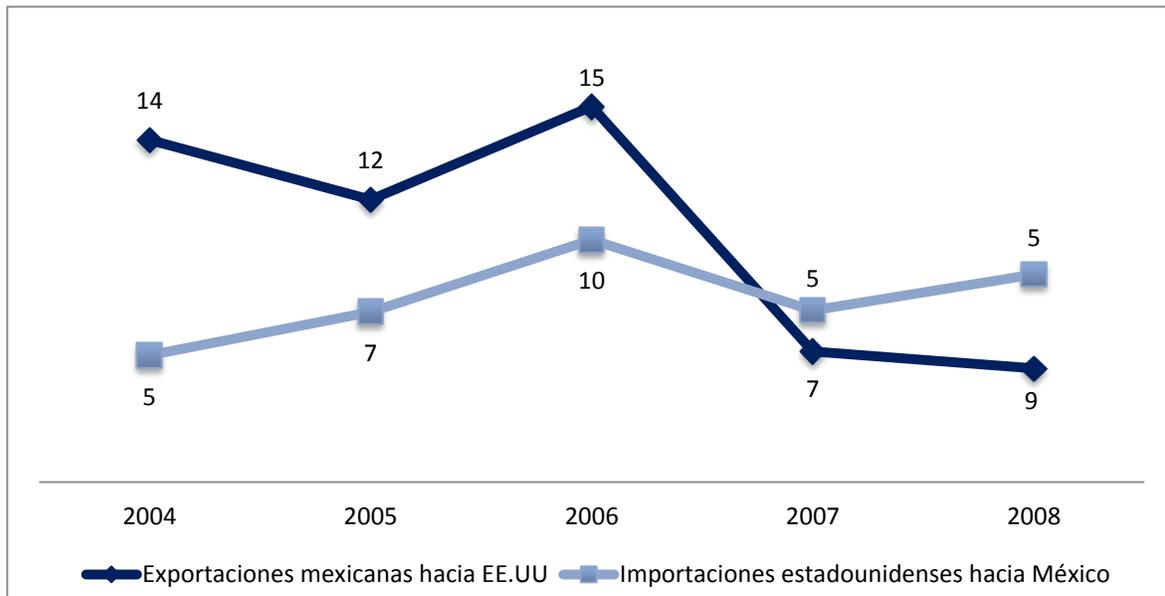
Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

En la Figura 7 el saldo en la balanza comercial se mantiene positivo, al mismo tiempo que la brecha entre los ingresos y gastos, por exportaciones e importaciones respectivamente, se hace más grande. Tanto las ventas hacia el exterior como los gastos por productos internacionales rebasan los 100,000,000 dólares de 2004 a 2008, cantidad que fue superada en 1998 por las exportaciones y en 1999 por las importaciones.

Por tanto, de 1998 hasta 2008 la dinámica internacional bilateral es importante a pesar del estallido de la burbuja tecnológica en 2000 y los ataques del 11 de septiembre de 2001, eventos significativos para Estados Unidos y el mundo en materia política, económica, financiera y comercial.

La fortaleza de la relación comercial Estados Unidos-México permitió que dicho acontecimiento no perjudicara por tanto tiempo, y dicha mejoría de los niveles tanto de exportaciones como de importaciones fue gradual como se muestra en la Figura 7, y sobre todo fue una recuperación lenta.

Figura 8. Crecimiento anual de la balanza comercial de México con Estados Unidos 2004-2008 (porcentajes).

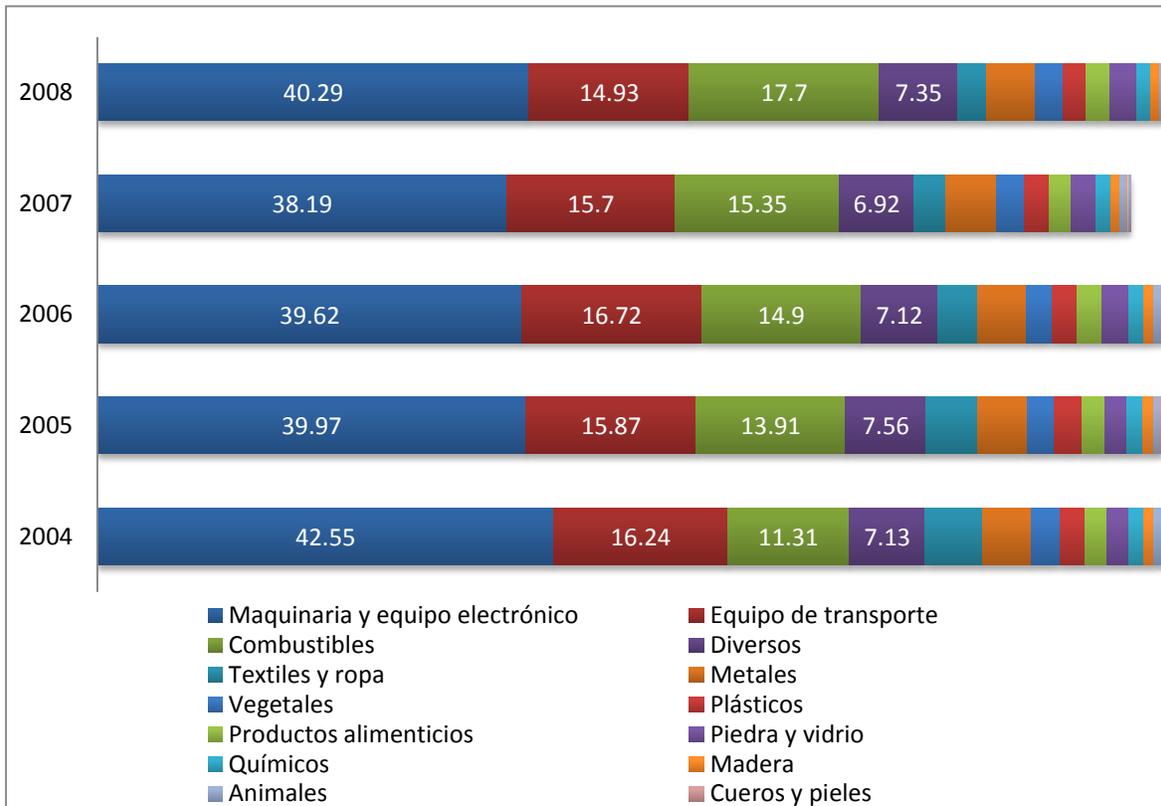


Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

A pesar del superávit en la balanza comercial de México de 2004 a 2008, los porcentajes de crecimiento anual en dicho período revelan que el comercio de artículos con Estados Unidos en 2007 y 2008 disminuyó en cuanto a la dinámica sin decrecer los ingresos y gastos de México. Es decir, la actividad comercial que se alcanzó en 2006 donde se registran los mayores porcentajes de crecimiento anual durante el período mencionado no se mantuvieron, y hubo una reducción en 2007, y en 2008 un aumento en la dinámica comercial.

Los artículos mexicanos más exportados hacia Estados Unidos y las mercancías estadounidenses más importadas por México son la maquinaria y mercaderías electrónicas en ambos casos. A continuación se analizarán estos y otras bienes comercializados entre 2004 y 2008 entre Estados Unidos y México.

Figura 9. Productos de México exportados a Estados Unidos. 2004-2008 (porcentajes).

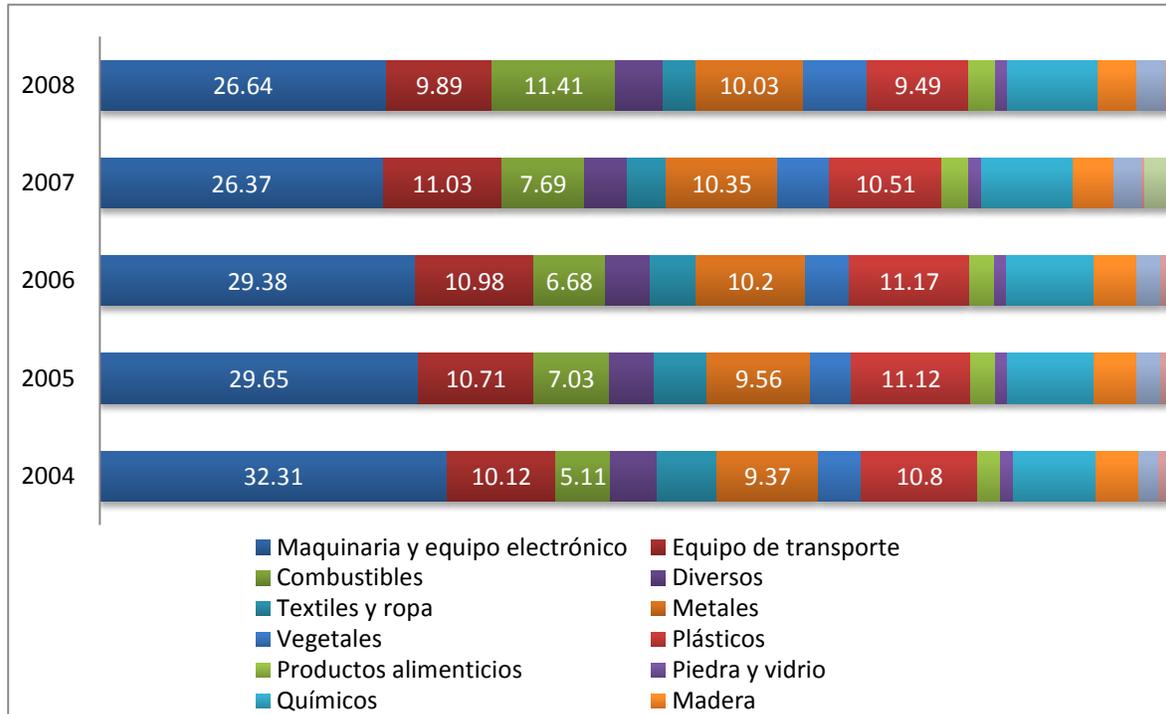


Fuente: Elaboración propia con datos del *World Integrated Trade Solution*.

La maquinaria y equipos electrónicos fueron los productos mexicanos más exportados hacia Estados Unidos, reportando entre 2004 y 2008 no menos de 60,000,000 dólares anualmente, siendo estas exportaciones hacia el país norteamericano las más significativas dentro del total de exportaciones de México hacia el mundo. En segundo lugar, los bienes de transporte fueron los más exportados y los menos exportados fueron los minerales, el calzado, cueros y pieles, animales y la madera, los cuáles no alcanzaron el 1% de las exportaciones totales anuales.

De acuerdo al Banco Mundial, los textiles fueron los artículos que presentaron decrecimiento en el volumen de su exportación, disminuyendo de 8,898, 290.69 dólares en 2004 a 6,683,867.84 dólares en 2008. Los bienes alimenticios, los materiales como piedras y vidrios, químicos, la madera, los animales, los cueros y las pieles, el calzado y los minerales presentaron oscilaciones en su volumen de exportación pero no se les relaciona con el aumento o disminución considerable de las cantidades de su exportación.

Figura 10. Productos de Estados Unidos importados por México 2004-2008 (porcentajes).



Fuente: Elaboración propia con datos del *World Integrated Trade Solution*.

En la Figura 10 se observa que la maquinaria y equipos electrónicos vuelven a ser las mercancías más sobresalientes pero en las importaciones estadounidenses hacia México, y entre 2004 y 2008 estos artículos se importaron cada vez más reportando un gasto en ellos en 2004 de 35,945, 609.15 dólares y aumentando a 40,428,468.69 dólares en 2008 de acuerdo a datos del Banco Mundial. Sobresalen en segundo término las importaciones de equipo de transporte, plásticos, metales y químicos, los tres últimos de las mercaderías menos exportadas hacia Estados Unidos.

Las importaciones de artículos estadounidenses hacia México representaron en 2004 gastos por 166,533,178.16 dólares, es decir, el 88. 6% del total de importaciones, mientras que en 2008 las importaciones de bienes estadounidenses hacia México figuraron en 233,793,947.98 dólares, significando el 80% del total de importaciones provenientes del mundo. Lo anterior como ejemplo de un crecimiento anual en declive.

En la primera fase de la segunda década del TLCAN el intercambio comercial de México con Estados Unidos, significó un aumento sustancial de más de 130 millones de dólares tanto de las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos como de las importaciones mexicanas de

productos estadounidenses. Evidentemente fue una fase de crecimiento anual bajo pero definitivo para mantener la relación comercial. Por otro lado en el 2008 se presentó la crisis financiera y el impacto en 2009 en las relaciones comerciales bilaterales fue evidente.

Entre 2005 y 2006 comenzó la tendencia por ganar dinero a través de tasas basadas en el riesgo, por lo que se otorgaban créditos hipotecarios a originadores *subprime* y Alt – A. Y en 2007 la burbuja estalló cuando el New Century Financial Corporation se declaró en bancarrota, producto de las insolventes hipotecas de alto riesgo y el abandono de las casas; así fue como un mercado financiero contagió a otro, creándose una crisis (Soros, 2008: 133).

Lo que se ocurrió entre 2000 y el 2007 fue:

- Por parte de las familias con necesidad de un hogar, haber aceptado un crédito hipotecario a pesar de tener una débil capacidad de solvencia.
- Por parte de los bancos y otros inversores institucionales (compañías de seguros, fondos de pensiones, etc.), el otorgamiento de créditos hipotecarios riesgosos, ignorando las regulaciones financieras mediante el uso de innovaciones financieras.

La crisis financiera y económica de 2008 de Estados Unidos se dio con el estallido de una gran burbuja inmobiliaria, es decir, una deuda generada por familias e inversionistas bancarios por medio de hipotecas, en donde los primeros eran de clase *sub-prime* (Soros, 2008: 125).

Por hipotecas *sub-prime* “se entiende el segmento de crédito concedido a personas con mayor riesgo crediticio (...) Este grupo de personas tiene por lo general una situación laboral más inestable y los montos de crédito implican una elevada carga del servicio de la deuda” (Manuelito, Correia, Jiménez, 2009: 18). Este y otros factores como las innovaciones financieras y los nuevos inversores institucionales, provocaron una mayor inestabilidad en los flujos financieros y comerciales a nivel internacional.

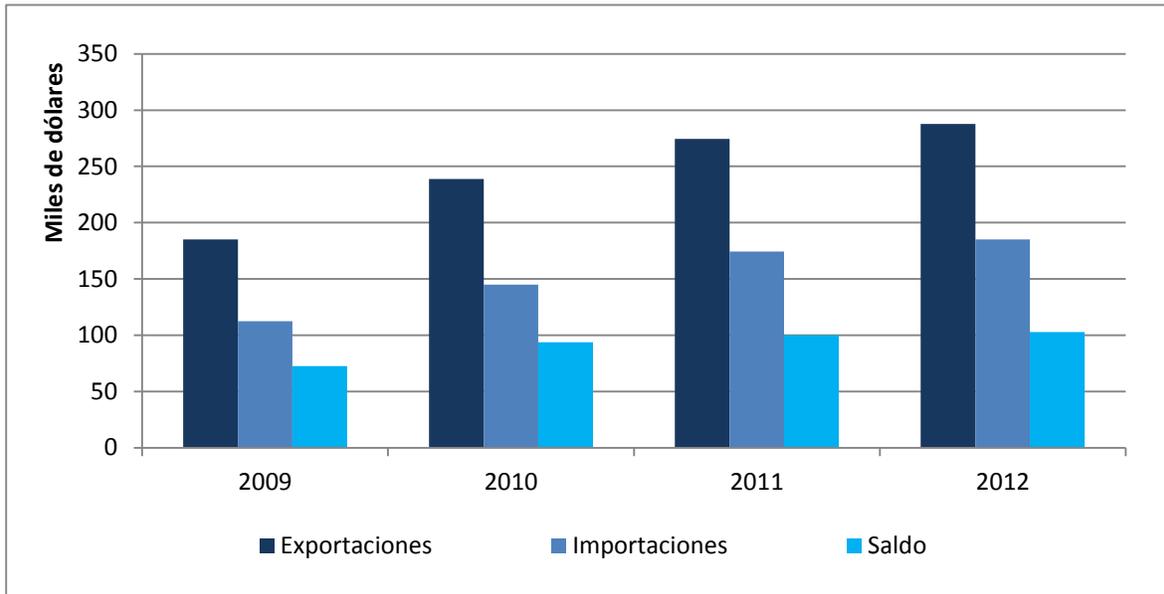
Las relaciones entre la superburbuja (conjunto de crisis periódicas desde 1980) y la burbuja inmobiliaria (la circulación de créditos hipotecarios como activos financieros), son visibles con mayor fuerza desde 2007 (Soros, 2008: 143). Esto es, hubo un contagio a nivel internacional por la desestabilización del sistema financiero internacional.

La inestabilidad financiera en Estados Unidos fue la causa para que en 2008 se empezaran a vender acciones y créditos europeos, permitiendo el estallido de una burbuja especulativa respecto a la falsa contabilidad de Grecia, originando así una crisis en la Unión

Europea, causando un efecto dominó en países como Islandia, Irlanda y España (Cue, 2011: 116).

Con el sistema financiero internacional y la economía global afectados por las crisis de 2008, México fue uno de los principales países en resentir la crisis estadounidense entre ese mismo año y 2009. ProMéxico indicó que la dependencia económica y comercial de México hacia Estados Unidos se da por tres vías principales: las remesas, las empresas Norteamericanas en territorio mexicano y la cercanía geográfica, y las anteriores son causas para la transmisión de la crisis, la cual causó una baja en el consumo privado, reducción del crédito y aumento del desempleo (2010: 1).

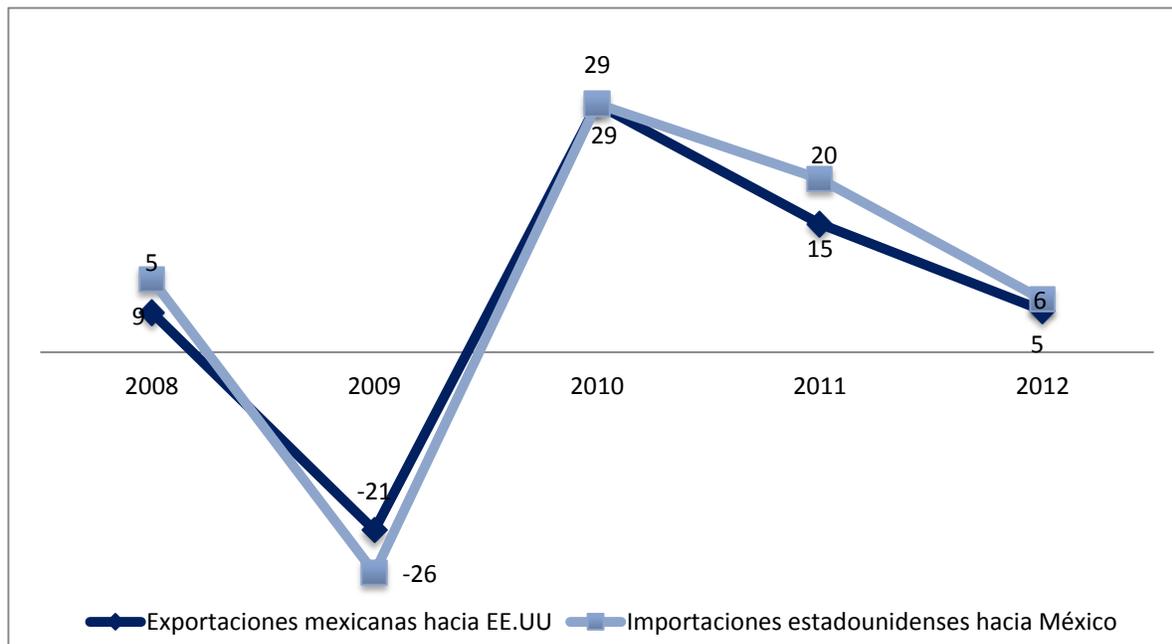
Figura 11. Balanza comercial de México con Estados Unidos 2009-2012.



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

Producto de la crisis de 2008, el intercambio de productos de México con Estados Unidos decayó como se observa en la Figura 11, donde las exportaciones mexicanas a dicho país decrecieron de 299,528,220 dólares en 2008 a 185,101,150 dólares en 2009, y las importaciones estadounidenses hacia México pasaron de 151,334, 593 dólares en 2008 a 112,433,825 dólares.

Figura 12. Crecimiento anual de la balanza comercial de México con Estados Unidos 2008-2012 (porcentajes).



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

La tasa de crecimiento anual tanto de exportaciones como de importaciones más baja previo a la crisis de 2008, se encontraba en 9% y 5% respectivamente, contrastantes tasas comparadas en 2009 presentándose un crecimiento negativo inusitado desde la firma del TLCAN superando otro crecimiento negativo reportado en 2001 donde las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos crecieron -4.63% y las importaciones estadounidenses hacia México crecieron -12.10%.

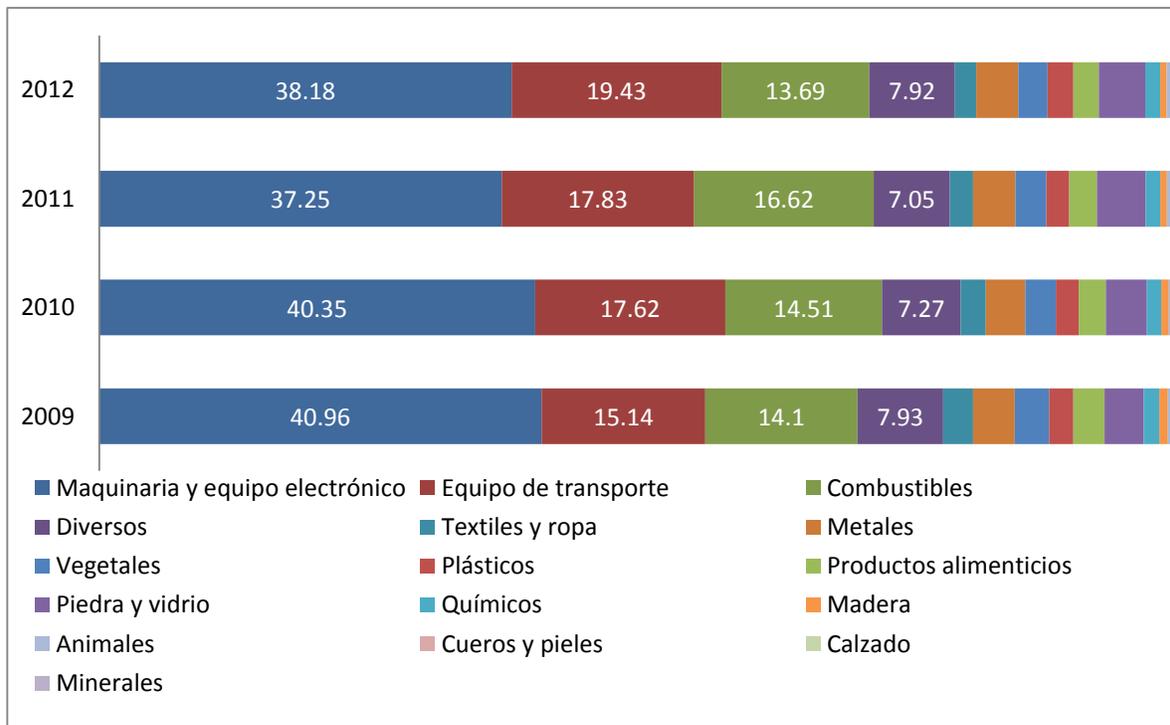
Estos fenómenos de crecimientos negativos se pueden explicar bajo la premisa de que la interdependencia, en este caso de tipo comercial, liga a los países de manera que experimentan tanto beneficios como daños a sus relaciones por sucesos financieros como la crisis de 2008. Son acontecimientos que por tener categoría internacional son imposibles de aislar y perjudican a todos.

La crisis de 2008 iniciada en Estados Unidos por sus alcances y magnitud, tomó una dirección global la cual afectó los niveles macroeconómicos y comerciales de los países del continente americano, así como de países europeos y asiáticos, destacando a la Unión Europea

como principal organismo afectado. Así mismo, esta es una crisis donde los países del norte (más desarrollados) tienen las repercusiones más severas.

La dirección global de dicha crisis fue determinante para que el comercio, no sólo de México con Estados Unidos sino de México con el mundo se perjudicara en 2009. Si bien la Figura 12 demuestra un crecimiento considerable a partir de 2010 (ambas exportaciones e importaciones crecieron 29%), en años posteriores se registra un crecimiento cada vez menor llegando a aumentar las importaciones estadounidenses de México 1% y las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos 4% en 2013.

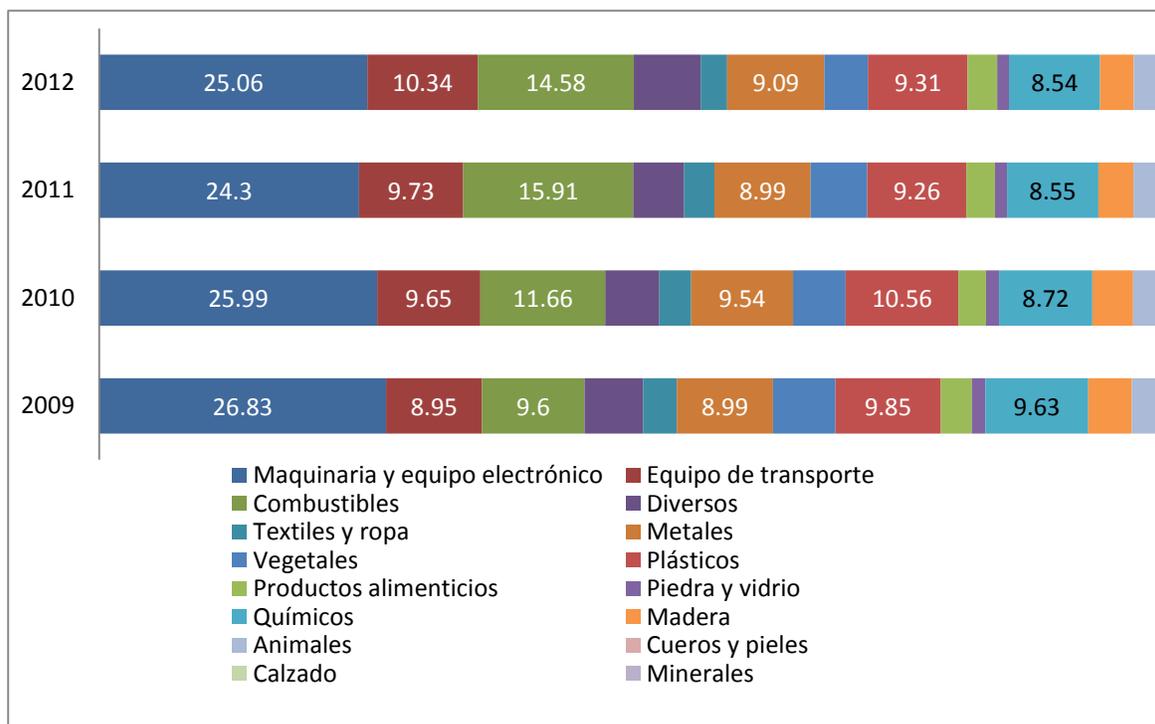
Figura 13. Productos de México exportados a Estados Unidos 2009-2012 (porcentajes).



Fuente: Elaboración propia con datos del *World Integrated Trade Solution*.

Durante la segunda fase de la segunda década del TLCAN la maquinaria y equipo electrónico continuó siendo el bien más exportado a Estados Unidos reportando ingresos en 2012 por 288,178,653.63 dólares, más de 100 millones de dólares que en 2008. La madera, animales y los cueros y pieles reportaron ingresos de 2009 a 2012 menores a 500,000 dólares, siendo los productos menos exportados.

Figura 14. Productos de Estados Unidos importados por México 2009-2012 (porcentajes).



Fuente: Elaboración propia con datos del *World Integrated Trade Solution*.

De 2009 a 2013, la dinámica de artículos estadounidenses hacia México fue similar que el período 2004-2008. Los bienes más importados fueron la maquinaria y equipos electrónicos, destacando además los combustibles que presentó oscilaciones desde 2010, aumentando su volumen de importación en 2011 por 15.91% (27,825,121.51 dólares) a 14.58% en 2012 (27,066,236.19 dólares).

Es importante mencionar que desde 2008, de acuerdo a datos del Banco Mundial, Estados Unidos representa cada vez menor porcentaje de participación dentro de las exportaciones, caso contrario en las importaciones de México con el mundo: en 2008 la participación de Estados Unidos en las exportaciones totales de México fue de 80.27% y en 2012 fue de 77.75%, mientras que las importaciones estadounidenses hacia México, fueron de 49.18% en 2008 e incrementaron a 50.08% en 2012.

## Capítulo III

# **EL IMPACTO COMERCIAL DEL TLC EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE MÉXICO**

En este último capítulo se analizará a México como un ente influenciado por la globalización, y que desde su entrada al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio se involucró en la firma de tratados y en el establecimiento de acuerdos regionales de tipo comercial. México al ser país contratante del nuevo sistema de reglas para el comercio se convertirá en país activo en relaciones comerciales, apostando a la liberación de sus mercados.

El comercio bilateral de mercancías que México mantiene con Estados Unidos es uno de los intercambios con mayor importancia económica y de flujos capitales en el mundo. La aceleración de esta sobresaliente relación comercial es fuertemente influenciada por la cercanía geográfica de ambos países y por la intención de intensificar y reforzar sus relaciones.

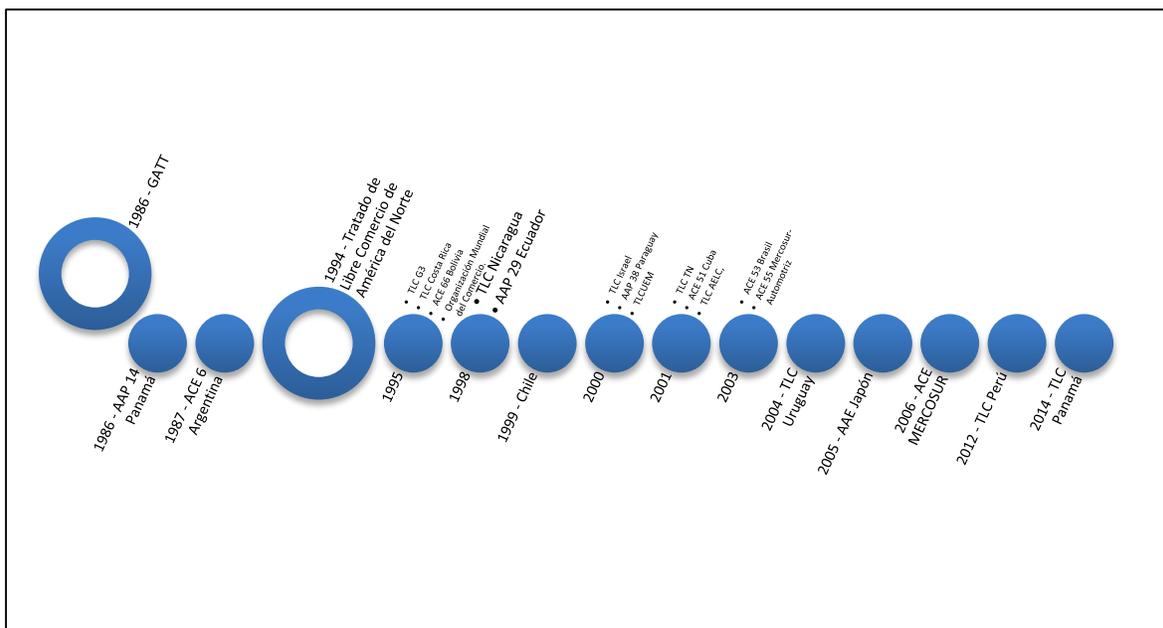
Las comparaciones de las relaciones comerciales de bienes entre México y Estados Unidos y de México con otros países servirán para analizar el impacto económico y comercial que expresa la apertura comercial hacia el Estado mexicano.

### **3.1 México y la integración económica**

Si bien el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio no era un organismo internacional como lo fue hasta 1995 con la sustitución de esta por la Organización Mundial del Comercio, funcionaba desde 1947 como un sistema regulador del comercio con alcance global en el cual los países firmantes se comprometían a respetar los acuerdos arancelarios. La diferencia entre el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y la Organización Mundial del Comercio se puede apreciar en las notas explicativas del Acuerdo sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994:

a) Las referencias que en las disposiciones del GATT de 1994 se hacen a una “parte contratante” se entenderán hechas a un “Miembro”. Las referencias a una “parte contratante poco desarrollada” y a una “parte contratante desarrollada” se entenderán hechas a un “país en desarrollo Miembro” y un “país desarrollado Miembro”. Las referencias al “Secretario Ejecutivo” se entenderán hechas al “Director General de la OMC” (World Trade Organization, 1994: 28).

Figura 15. Entrada en vigor de acuerdos y tratados firmados por México.



Fuente: Elaboración propia con datos de ProMéxico.

La línea del tiempo demuestra a México como un país motivado a la expansión de sus mercados, teniendo desde 1986 reglas al comercio internacional. El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio fue la base reguladora de la compraventa de productos para México y lo continuó siendo al transformarse en la Organización Mundial del Comercio. En la escala de tiempo se puede observar que la entrada en vigor de la anterior organización abrió las puertas a México para suscribir más tratados y acuerdos dentro y fuera del continente americano por los nuevos aspectos que regulaba dicha organización.

La OMC es el organismo, dentro del marco de Naciones Unidas, sustitutivo del GATT en todas sus funciones, creada en un acuerdo con características de

tratado internacional, que tiene como misión básica la aplicación de cinco acuerdos multilaterales:

- Comercio de mercancías (GATT 1994).
- Comercio de servicios (GATS).
- Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el comercio (ADPIC).
- Normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias.
- Mecanismo de examen de políticas comerciales (Herederó, 2002: 184).

El primer acercamiento de México hacia el exterior después de la entrada al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio fue con Panamá al firmar el Acuerdo de Alcance Parcial 14 (AAP), suscrito en 1985 dentro del marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y entró en vigor el 24 de abril de 1986. A partir de 1995 México firmó con países latinoamericanos distintos tratados y AAP a un ritmo acelerado. Los segundos resaltan por ser acuerdos que corresponden a lo siguiente:

Los Acuerdos de Alcance Parcial son aquellos en los que participan dos o más países miembros. Estos acuerdos podrán ser comerciales, de complementación económica, agropecuarios, de promoción del comercio, o adoptar otras modalidades de conformidad con el artículo 14° del TM 80 (Asociación Latinoamericana de Integración: párr. 1).

Los AAP son de distintos tipos y son enumerados para llevar un control de los países que suscriben, todo con un fin regional en donde destaca la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) teniendo como marco jurídico el Tratado de Montevideo de 1980 (TM80).  
La ALADI:

Es el mayor grupo latinoamericano de integración. Sus trece países miembros comprenden a Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela...La ALADI propicia la creación de un área de preferencias económicas en la región, con el objetivo final de lograr un mercado común latinoamericano...(Asociación Latinoamericana de Integración: párr. 1 -3).

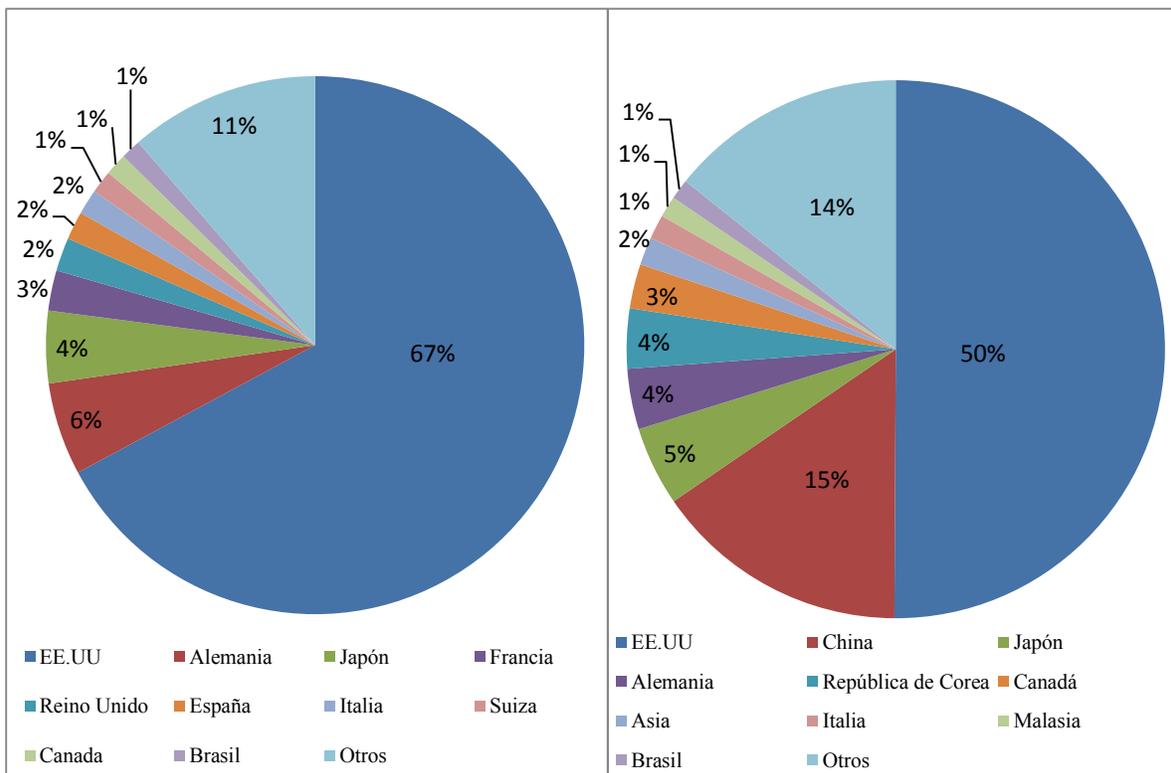
La asociación tiene como fin la integración regional facilitando un marco institucional para agilizar el proceso de integración latinoamericana, apoyando desde los acuerdos bilaterales

como los multilaterales que se establezcan entre sus países miembros. Los objetivos que se quieren lograr con dicha unión latinoamericana son:

- Eliminación de aranceles.
- Promover el comercio intrarregional.
- Invitar a otros países latinoamericanos a concretar una integración latinoamericana.

La tutela de la ALADI por los distintos TLC y AAP tiene como objetivo principal el formar un mercado común latinoamericano: tarifas internas y externas comunes y libre movimiento de factores de producción. Un proyecto que definitivamente se debe al proceso de globalización, donde la integración e interacción responden más que nada a propósitos comerciales para el desarrollo económico.

Figura 16. Porcentaje de participación del total de las importaciones de México 1990 (izquierda) Y 2012 (derecha).



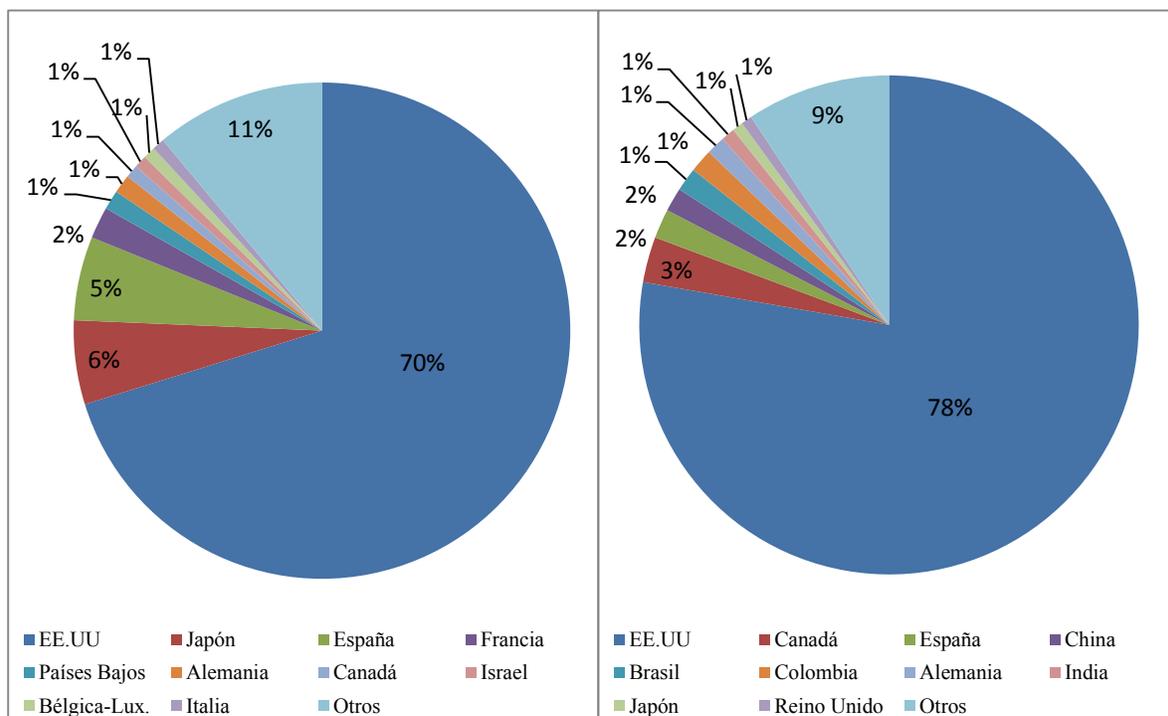
Fuente: Elaboración propia con datos del *World Integrated Trade Solution*.

La característica eminente de la Figura 16 es que Estados Unidos antes y después de entrar en Vigor el TLCAN ha decrecido en su importancia como país del cual México importa productos. Conforme el porcentaje de participación de Estados Unidos decrece en el total de importaciones que realiza México, es visible que aparecen nuevos países de los cuáles México importa mercancías.

Los sucesos como la burbuja tecnológica en 2001 y la crisis financiera en 2008 pueden ser factores que motivaron al Estado mexicano a alejarse de los mercados de bienes estadounidenses y buscar en otros países los artículos que suele importar.

Japón, Canadá, Estados Unidos y Brasil se mantienen dentro de los diez países de los cuales México importa más y con los cuales ha firmado tratados de libre comercio y un acuerdo con el último. Es visible además que México en 2012 importó mercaderías en su mayoría de países fuera de América, sin olvidar que de donde más importa México es de Estados Unidos, en segundo lugar de China y en tercero de Japón.

Figura 17. Porcentaje de participación del total de las exportaciones de México 1990 (izquierda) Y 2012 (derecha).



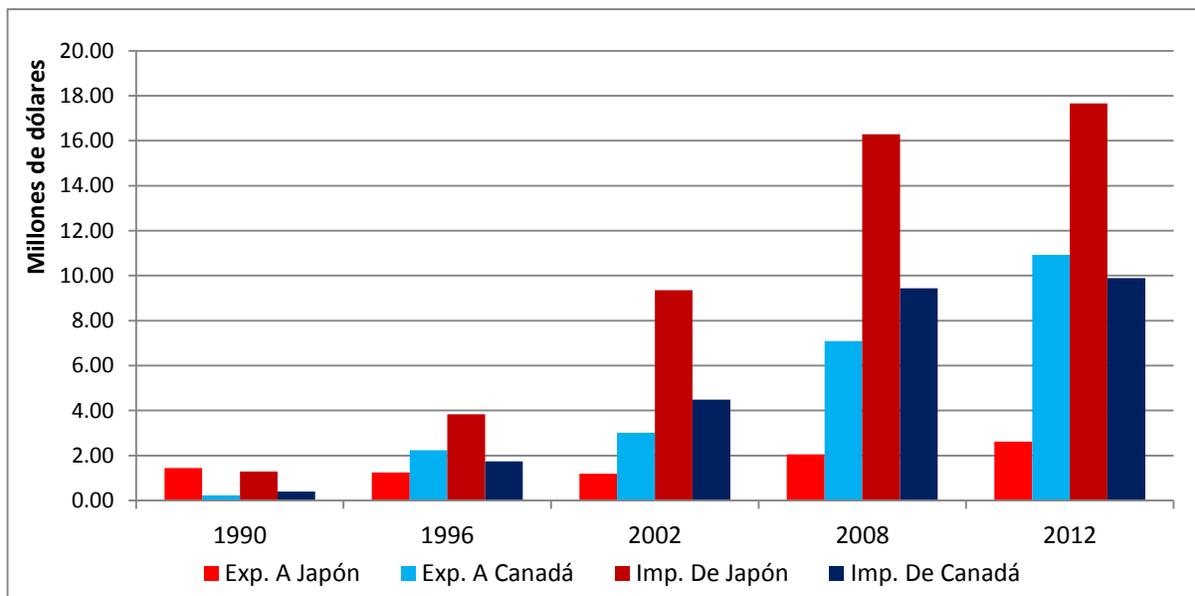
Fuente: Elaboración propia con datos del *World Integrated Trade Solution*.

El mayor porcentaje de exportaciones de artículos mexicanos entre 1990 a 2012 es hacia Estados Unidos, contrastando los porcentajes de las importaciones realizadas por México de productos estadounidenses en el mismo período ya que las exportaciones mencionadas se han incrementado antes y después de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

México ha preferido aumentar y dirigir la cantidad de exportaciones de mercancías a Estados Unidos, esto por la cercanía geográfica donde se pueden ahorrar gastos como fletes, seguros, transporte y otros aspectos regulados por los términos de comercio internacional (Incoterms). Se suman al país norteamericano Brasil y Colombia en el 2012 dentro de los países del continente americano a los cuales México exporta mercaderías.

Japón, Canadá y Estados Unidos se mantienen después de 20 años dentro de los diez países a los que más exporta México, observándose una reciprocidad de compraventa, ya que los mismos figuran como los países de los cuáles México importa más artículos. El TLCAN sobresale como el tratado con mayor influencia para México en el intercambio de productos y el Acuerdo de Asociación Económica con Japón (AAE) desde el 2005 ha permitido importantes ingresos a México siendo el tercer país del que más importa.

Figura 18. Comparativo del comercio de bienes de México con Japón y Canadá 1990-2012.



Fuente: Elaboración propia con datos del *World Integrated Trade Solution*.

Entre 1990 y 2012 la balanza comercial de bienes de México con Canadá ha variado entre el déficit y el superávit, llegando en 2012 a tener un saldo positivo. Según datos del WITS, la preferencia por importar mercancías de China, Alemania y Corea sobre mercaderías de Canadá es visible desde 2005 y tres años después se percibe el deterioro por la importancia de los artículos canadienses en el total de importaciones de México decreciendo 3.06% en 2008 a 2.67% en 2012.

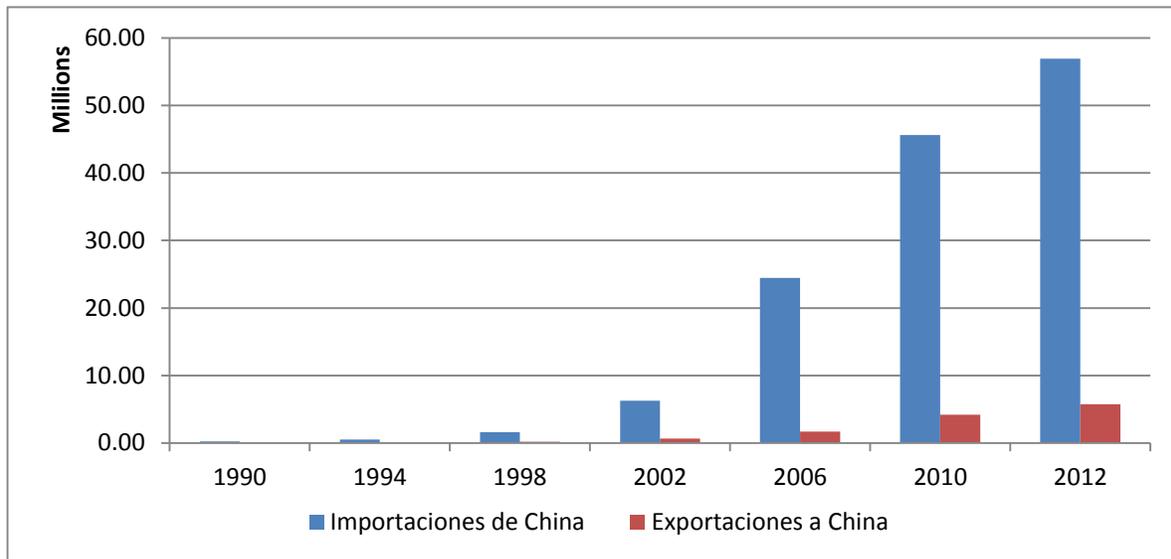
La balanza comercial de artículos de México con Japón es negativa desde 1991 y con el paso de los años el saldo se hace cada vez más grande. La firma del AAE supuso las bases para la eliminación progresiva de aranceles y la maximización del flujo de intercambio de artículos, sin embargo las exportaciones mexicanas hacia el pueblo nipón se vieron opacadas por las importaciones mexicanas de productos japoneses, demostrando un saldo en 1991 de -831,627.65 dólares a -15,044,545.15 dólares en 2012.

El acuerdo firmado entre Japón y México en 2004 unió al segundo con la tercera economía del mundo. El entendimiento firmado por Junichiro Koizumi y Vicente Fox es similar a un TLC incluyendo normas al comercio bilateral y la reducción gradual de los aranceles para la expansión del tráfico de bienes (CINPE y ICTSD, 2004), y el avance en dicho acuerdo disminuiría la asimetría del intercambio de mercaderías que México tiene con Japón.

El comercio de México con Canadá y Japón son distintos desde al ámbito geográfico hasta de los artículos que se intercambian y de la cantidad de capital que representan. Un TLC y un AAE, son similares por sus fines comerciales pero distintos en su importancia al responder a objetivos regionales particulares.

China es considerada la segunda economía del mundo y ha tomado relevancia dentro de los cinco países de los que más importa México desde el 2001. Es un caso especial ya que no existe algún acuerdo o tratado bilateral y referente a ello en 2013 el embajador de China en México, Zeng Gang afirmó que el convenio es atrayente y podría maximizar el flujo de bienes mexicanos y chinos (Notimex, 2013).

Figura 19. Comparativo del comercio de bienes de México con China 1990-2012 (dólares).



Fuente: Elaboración propia con datos del *World Integrated Trade Solution*.

La balanza comercial de mercancías de México con China ha estado en saldo negativo desde 1990 observándose que los gastos son excesivamente mayores a lo obtenido por exportaciones de productos mexicanos a territorio chino. El saldo ha incrementado de -159,802.97 dólares en 1990 a -51,215,268.63 dólares en 2012. Los gastos e ingresos que México registró por su actividad comercial con China superan por mucho a la actividad comercial que tuvo con Japón y Canadá entre 1990 y 2012.

El intercambio de artículos entre México y China es inmenso en valor capital y un TLC o un acuerdo regularía, optimizaría y maximizaría el intercambio bilateral de productos. La integración eliminaría cualquier discriminación arancelaria y agilizaría el crecimiento económico de ambas partes.

La globalización en el ámbito económico remite a cuatro procesos:

- a) En la producción e inversión, a través del establecimiento de la “fábrica o del auto mundial”, que alcanzó ya el 20% del PIB planetario;
- b) En el comercio, vía los acuerdos regionales: en América del Norte con el TLCAN y la hegemonía de los Estados Unidos, en Europa con la Unión Económica Europea y el predominio de Alemania y en Asia con la Cuenca del Pacífico y con Japón al frente;

- c) En la información y la nueva era del conocimiento, apoyada en la internet y en el desarrollo de las telecomunicaciones, que potencia la innovación constante y hace más eficaz al mercado;
- d) En la dimensión financiera, por la enorme movilidad de los capitales (después del deceso de Bretton Woods) y su aceleración a través del “dinero electrónico y caliente” (de corto plazo y volátil) que se acompaña por el “virus especulativo”, cuyas resonancias se encuentran en las crisis de la globalización...(Salazar, 2004: 4).

Los TLC o acuerdos han permitido a México obtener mayores beneficios capitales, sin embargo se encuentran diferentes factores como el tamaño de las economías con las que establece convenios comerciales, la tecnología, la capacidad de producción y las opciones para importar y exportar que afectan la reciprocidad en el intercambio comercial.

Las distintas integraciones comerciales internacionales del Estado mexicano como la entrada al sistema global de normas al comercio de artículos, y en un futuro el establecimiento de acuerdos regionales dentro y fuera de su zona económica son producto de la apertura de los mercados, de la ampliación de la política exterior doméstica y de un esfuerzo por participar en el comercio internacional.

La preocupación de México por establecer un libre comercio con países latinoamericanos y de otras regiones es visible, sin embargo Estados Unidos como vecino directo, teniendo en cuenta sus puntos clave como lo son ubicarse como la primera economía del mundo, la cantidad de mercancías que puede exportar e importar y la proximidad geográfica, es imposible no tomarlo en cuenta y alejarse de tan significativa entidad comercial.

Desde 1990 Estados Unidos ha sido el principal socio comercial de México por los ingresos y gastos que representa el vínculo bilateral. A pesar de las coyunturas económicas y financieras desde entonces, dicho vínculo es un aspecto afectado y no un factor de crisis. Por ende, si el comercio de México con su principal socio no es causa de crisis, menos lo serán aquellos acuerdos que estableció con otras economías y los que firme en un futuro.

México como economía abierta está en proceso de desarrollo de su comercio con otros países. El TLCAN para México ha representado el mayor ingreso dentro del total de exportaciones como de importaciones con el mundo. Las crisis internacionales del 2001 y del 2008 han afectado los intercambios de artículos entre México y Estados Unidos, sin embargo

como antes demostrado el flujo bilateral de mercancías se recuperó y continúa siendo tan importante como antes del 2000.

### **3.2 México hacia una mayor integración con Estados Unidos**

La importancia del comercio internacional se incrementó desde 1990 al instaurarse el capitalismo como el orden económico dominante alrededor del mundo. La práctica del libre comercio, la salida de empresas para insertarse en nuevos comercios, el intercambio de mercaderías sin discriminación arancelaria, la inversión para la producción, la búsqueda por una demanda a la cual satisfacer y el excedente para la exportación cambiaron la forma de ver el comercio y los países empezaron a preocuparse por comerciar hacia el exterior, evadiendo fronteras con objetivos globales.

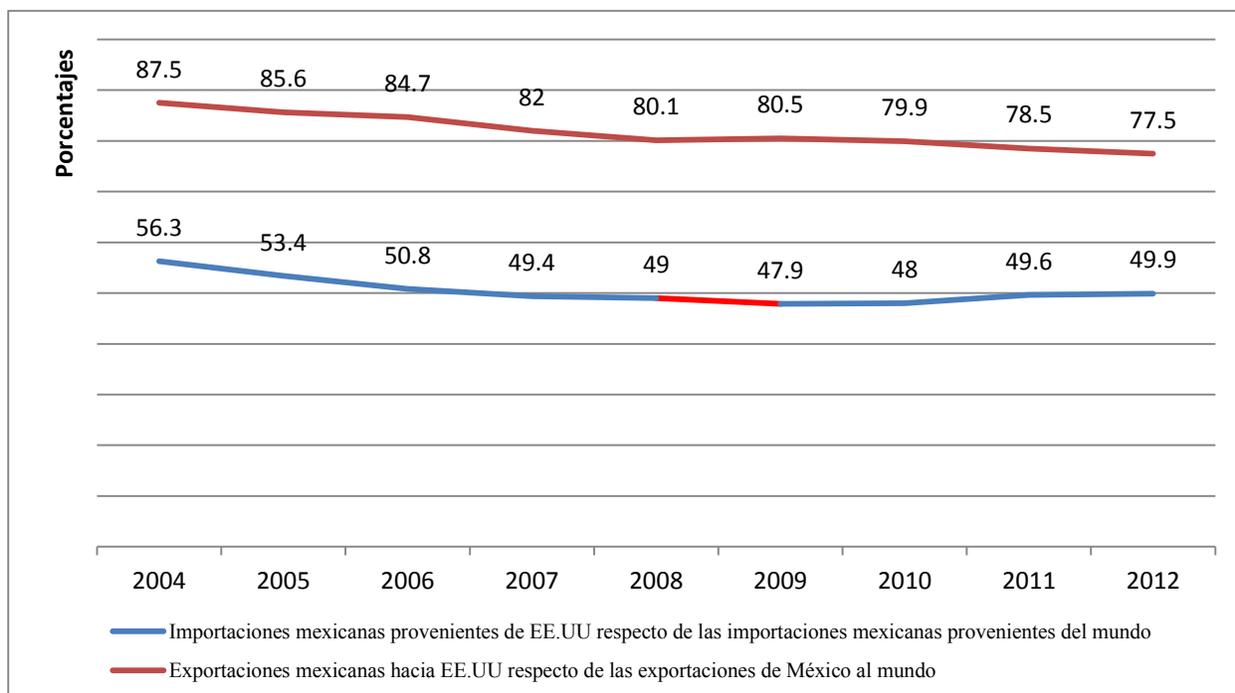
La globalización es en realidad un proceso de modernización, expansión e integración de la economía política mundial y como tal, se ha venido desarrollando por un largo tiempo. Es también reflejo de la expansión y profundización del sistema capitalista (los momentos decisivos en la evolución de este sistema se produjeron verdaderamente en los años cuarenta) (Ikenberry, 2000: 10).

La integración de la economía política mundial es un proceso de la globalización, similar a lo expuesto por Lerman (2002), las integraciones regionales son el camino hacia la unificación multilateral. El surgimiento del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, como regulador del comercio de bienes, fue uno de los tantos acuerdos e instituciones surgidos en los años cuarenta que configuraron el capitalismo de los años cuarenta, prepararon al capitalismo después de la caída del bloque socialista y por ende el proceso de la globalización se aceleró.

La búsqueda de socios comerciales para el crecimiento económico se volvió un objetivo principal de la política económica de México desde 1986. La firma de TLC y de AAP ha ubicado a México como uno de los países con mayores integraciones a nivel internacional contando con socios de América, Europa, de Medio Oriente y con Japón. La gama de aliados comerciales es producto de tomar en cuenta a las fronteras como simple delimitación territorial y no como una barrera hacia el comercio.

Marcaron un cambio los sexenios de Miguel de la Madrid Hurtado y de Carlos Salinas de Gortari por permitir la entrada y la consolidación de México hacia el liberalismo, la compatibilidad con el libre mercado y dirigieron la nueva dinámica comercial mexicana.

Figura 20. Porcentaje de la balanza comercial de México con Estados Unidos dentro del comercio de bienes de México con el mundo 2004-2012.



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

Las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos decrecieron en importancia respecto al comercio total de México de 2004 a 2008 con una leve recuperación en 2009 y la disminución del porcentaje se presentó en 2010 hasta 2012, esto sin afectar la cantidad de ingresos y gastos del comercio bilateral. Por lo tanto, existe una relación desproporcional en dicho intercambio de mercancías, que sin ser negativo para el crecimiento económico pero que si demuestra un cambio en la dinámica de los objetivos mexicanos en comercio exterior.

Desde 2004 la venta de artículos mexicanos a Estados Unidos representan menor amplitud dentro del comercio total de México, pasando desde un 87.5% de relevancia a un 77.5% en 2012. 166,533,178,160 dólares fueron registrados de ingresos por ventas de mercaderías mexicanas hacia el mercado estadounidense en 2004 y en 2012 los ingresos fueron de 288,178,653,630

dólares. El crecimiento de las exportaciones fue de un 73.04% en ocho años y la media del crecimiento en dicho período es 15.77%.

La crisis de 2008 decreció la compra de Estados Unidos por mercancías mexicanas en un -20.6% en 2009 aunque hubo una rápida recuperación en 2010 con un porcentaje positivo de 28.80%, esto es, en 2009 los ingresos por exportaciones mexicanas bajaron 48,345,429,410 dólares y en 2009 aumentaron 53,410,393,060 dólares, marcando una simple interrupción en el comercio.

En general, las exportaciones estadounidenses de mercancías mexicanas decrecieron un 10% de importancia en el comercio total de México de 2004 a 2012, otros países tomaron relevancia como socios comerciales para México: China, España, Colombia, Alemania, Brasil y Canadá, tercer miembro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Por otro lado, las importaciones de productos estadounidenses por México muestran una tendencia de disminución en el intercambio internacional de mercaderías de México de 2004 a 2008, pero que de 2009 a 2012 existen altibajos en el porcentaje de presencia comercial. Existe una parcial desproporción entre el aumento de los gastos por mercancías estadounidenses y la presencia de estos dentro del comercio internacional de México.

De 2004 a 2008 las importaciones mexicanas por bienes estadounidenses decrecieron en importancia dentro del total comercializado por México, bajando un 7.3%. 111,262,254,140 dólares fueron registrados de gastos en la balanza comercial de México con Estados Unidos en 2004 y en 2008 hubo gastos por 151,746,429,620 dólares, un aumento del 36.38%.

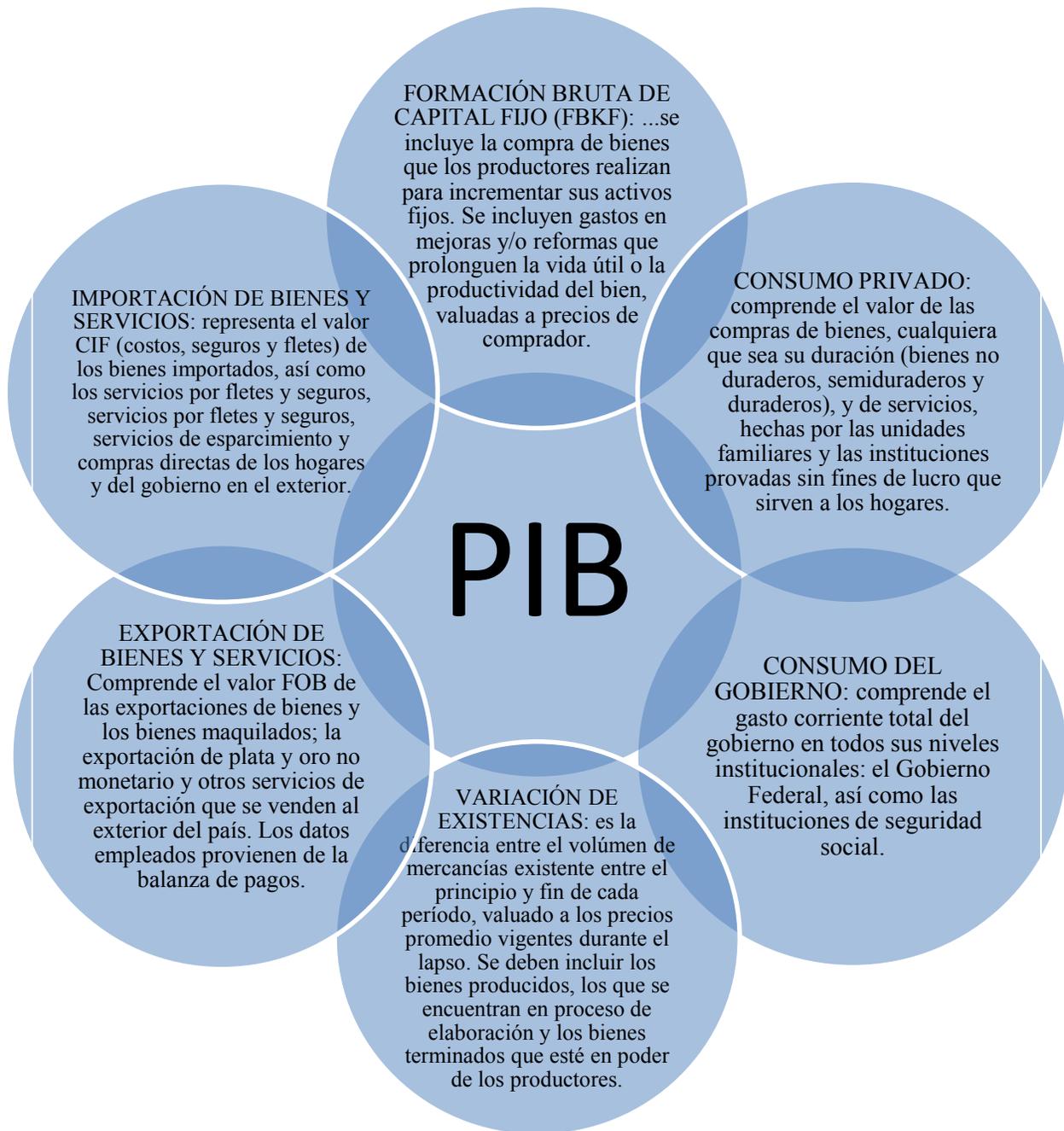
En 2009 las importaciones de la balanza comercial de México con Estados Unidos también decrecieron y motivaron una baja del 2.1% de relevancia dentro del comercio total mexicano. 38,957,689,940 dólares decrecieron en gastos por bienes de Estados Unidos en 2009 pero en 2009 se gastó 32,661,658,510 dólares, un poco más de lo decrecido un año anterior. De 2009 en adelante las importaciones cobraron valor en la balanza comercial de México con Estados Unidos, a diferencia de las exportaciones que decreció su presencia.

De 2004 a 2012, el comportamiento de las importaciones mexicanas por productos de Estados Unidos representa una parábola, cuyo vértice se ubica con el 47.9% de 2009. Se inicia con un porcentaje alto, 56.3% y se termina con 49.9% en 2012, el segundo menor que el primero, pero mayor con respecto al porcentaje del vértice. En el período mencionado el crecimiento de las importaciones fue de 78.29% y la media de 15.65%.

La balanza comercial de México con Estados Unidos ha permanecido por mucho tiempo como el más importante respecto a ingresos y gastos dentro del comercio total de México. La envergadura del intercambio de mercaderías con Estados Unidos resulta ser un catalizador para la economía mexicana y esto se puede observar detenidamente en el Producto Interno Bruto (PIB).

El PIB como medida macroeconómica para evaluar el nivel monetario del intercambio de artículos y servicios de México, indica qué tanto se produce y se compra en un período por lo general anual, para así comparar el comportamiento de ciertos indicadores económicos como el Consumo Privado (CP), el Consumo del Gobierno (CG), la Formación Bruta de Capital Fijo (FBKF), Variación de Existencias (E), las Exportaciones de Productos y Servicios (X) y las Importaciones de Mercancías y Servicios (M).

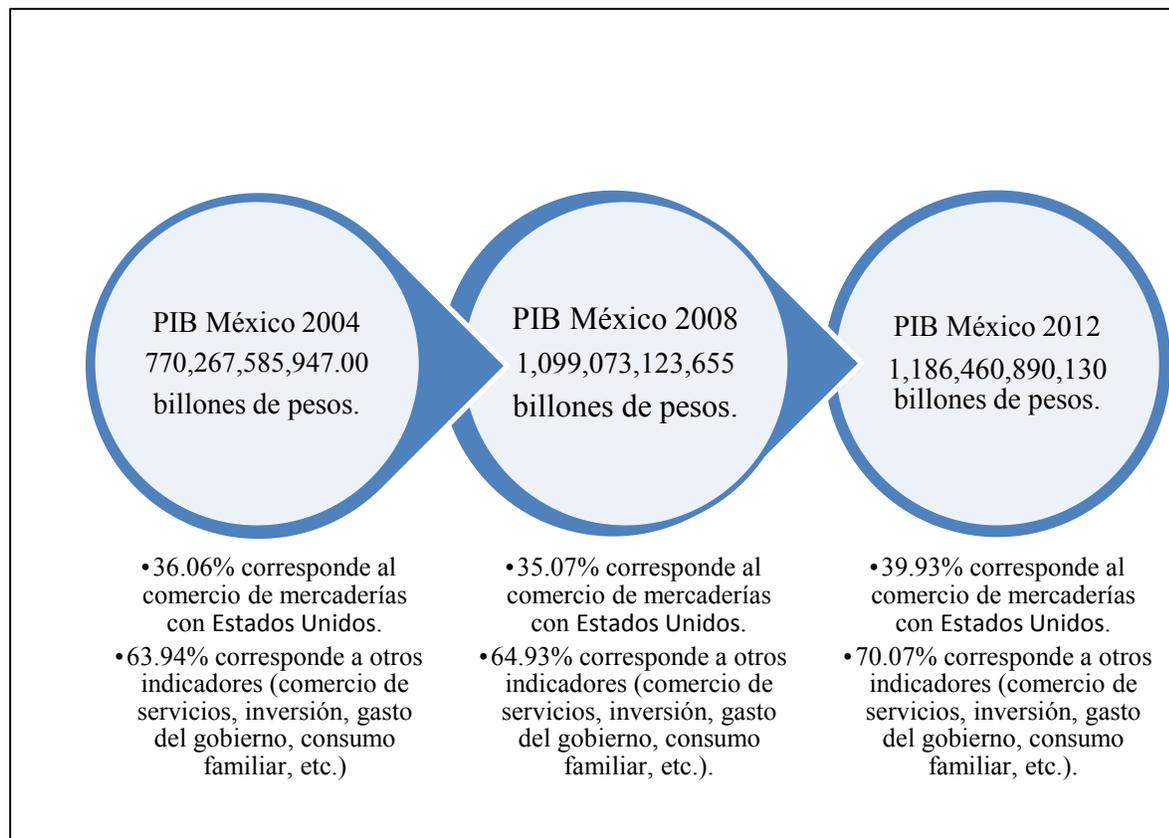
Figura 21. Componentes del PIB por el método del gasto.



Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Geografía y Estadística (2013).  
*Sistema de Cuentas Nacionales de México.*

De las tres formas para calcular el PIB de México, el método del gasto contiene los elementos para el análisis de la relevancia que el comercio con Estados Unidos beneficia en lo económico. Registrando uno de los mayores porcentajes de ingresos y gastos, el comercio de bienes México- Estados Unidos permite que el primero mantenga un PIB alto y en aumento constante.

Figura 22. PIB de México.



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.

En 2004 277,795,432,300 dólares fue la cantidad registrada del comercio de artículos de México con Estados Unidos, el 36.06% del PIB de México en el mismo año, contrastando con el 11% que ocuparon los gastos del gobierno. 50.7% ocupó el comercio de mercaderías de México con el mundo dentro del PIB, siendo el comercio de bienes de México con Estados Unidos el dato más sobresaliente de ingresos y gastos.

En 2008 el comercio de productos de México con Estados Unidos fue de 385,540,377,600 dólares, 35.07% del PIB mexicano. En el mismo año el Gasto del Gobierno ocupó 11% del PIB

de México y el comercio total de servicios de México ocupó en el PIB 3.9%. 55.5% ocupó el comercio total dentro del PIB mexicano, siendo de nuevo sobresaliente el comercio de mercancías de México con Estados Unidos.

En 2012 las importaciones de artículos estadounidenses por México produjo gastos por 185,683,874,980 dólares y las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos dejaron ingresos por 288,178,653,630 dólares, ocupando el comercio total de México con Estados Unidos un 39.9% del 63.3% dentro del valor del PIB que ocupó la suma de exportaciones e importaciones de México con el mundo.

El crecimiento del PIB en 2004 fue de 4.3%, en 2008 fue de 1.4% y en 2012 fue de 4%. Los datos antes mencionados cumplen una función dentro del PIB mexicano, pero más el comercio de mercancías con Estados Unidos, ocupando en ocho años más de un tercio del total del PIB, superando el comercio total de servicios, el comercio total de mercaderías, y otros porcentajes como el del Gasto del Gobierno.

### **3.3 Consideraciones finales**

Desde el 24 de agosto de 1986, México inició una apertura comercial activa firmando tratados con países contiguos y lejanos marcando una decisiva dirección hacia la liberación de los mercados, la expansión de su política exterior y aprovechar la nueva regulación al comercio que el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, y posteriormente la Organización Mundial del Comercio, le brindaban.

La cantidad de ingresos y egresos que representa México para Estados Unidos y viceversa es significativa desde la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. La intensificación del intercambio de bienes entre ambos es determinante para el Estado mexicano ya que como se mencionó anteriormente, la balanza comercial con Estados Unidos es el factor que contribuye sobre otros indicadores en incrementar anualmente el PIB mexicano.

Como período principal, de 2004 a 2012 las cifras de las importaciones de productos estadounidenses por parte de México, sumadas a las exportaciones de mercaderías mexicanas hacia Estados Unidos resultaron en 3,270,000,772 dólares, cantidad muy por arriba del comercio

total de México con Estados Unidos registrado en la primera década del TLCAN que fue de 2,000,277,642 dólares.

El crecimiento de las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos en 2004 fue de 15.09%, en 2005 10.39%, en 2006 15.39%, en 2007 5.30%, en 2008 4.65%, en 2009 -20.6%, en 2010 28.80%, en 2011 15.12% y en 2012 fue de 4.79% (porcentajes por elaboración propia con datos del Banco Mundial).

El crecimiento de las importaciones mexicanas de productos de Estados Unidos en 2004 fue de 5.23%, en 2005 6.93%, en 2006 9.94%, en 2007 48.25%, en 2008 21.75%, en 2009 -25.67%, en 2010 28.95%, en 2011 20.23% y en 2012 fue de 6.15% (porcentajes por elaboración propia con datos del Banco Mundial).

Los porcentajes más altos se encuentran en el 2009 y 2010 debido a la recuperación por la crisis de 2008. A pesar de ser altos porcentajes no necesariamente representan un aumento de los gastos e ingresos que tuvo México con Estados Unidos sino que significan una recuperación en la tendencia de este intercambio de artículos que hasta el 2012 se dirige hacia el aumento.

Las repercusiones en las relaciones comerciales de México con Estados Unidos por la crisis de 2008 se dieron de diferentes formas:

- A partir de 2008 hubo una volatilidad cambiaria, llegando a venderse el dólar a casi quince pesos. Además se observa un incremento en los niveles del tipo de interés desde 2007, llegando a estar en 2008 a un nivel del 8.25% y su reducción en 2009 al 4.5% (León, 2009: 25).
- Hubo una pérdida del valor de mercaderías estadounidenses hacia México (en 1994 E.U.A participaba en las importaciones mexicanas en un 69%, y en 2009 disminuyó a 48%), sobresaliendo China como un creciente socio comercial de México, donde en 2003 participaba con un 0.6% y ya para 2009 aumentó a 13.8% (Gracia, 2010: 144).
- Las exportaciones de productos mexicanos hacia Estados Unidos también decrecieron, registrándose un crecimiento de -20.6% en 2009, reducción que luego se contrarrestó con el 28.80 de crecimiento positivo en 2010.

Los efectos de la crisis se observaron tanto en lo comercial y en lo financiero, el aumento sobre el tipo de cambio del peso respecto al dólar definitivamente afectó el intercambio de mercaderías de México con Estados Unidos en 2008 ya que por la volatilidad cambiaria el Estado mexicano compraba más caro y vendía más barato.

La crisis demostró ser una circunstancia que afectó temporalmente la relación comercial de las entidades analizadas y que a pesar de ello la relación no se perdió y continuó desarrollándose. La cantidad de ingresos y egresos aumentó después del 2008 siguiendo la tendencia hacia el crecimiento, las cantidades fueran mayores suponiendo que la crisis nunca sucedió y al tiempo del TLCAN pláticas sobre una mayor integración habrían iniciado.

## Conclusiones

Las relaciones comerciales que México ha establecido en las últimas dos décadas son definitivas para establecerlo como un país con una política exterior activa, que busca una presencia internacional cada vez mayor y encontrar en otros países variedad en artículos y servicios. El crecimiento económico en México está determinado desde 1986 por la apertura de los mercados, la importancia de las exportaciones y la producción, así como del establecimiento de tratados y acuerdos para concretar integraciones de tipo comercial. La Guerra Fría, la difícil situación económica de México durante la presidencia de Miguel De la Madrid, la presión de la cercanía del líder del bloque capitalista y las tendencias globalizadoras fueron factores decisivos por el que México se orientó hacia el liberalismo y más adelante firmara el TLCAN con Canadá y Estados Unidos.

El TLCAN como tratado regional surgió en un contexto donde la globalización como proceso unificador y liberador del comercio ya tenía cierto avance. Y esto se debe a que en 1947 el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio se establece como el primer convenio para la regulación de mercaderías y concesiones arancelarias, firmada inicialmente por 23 países y establecería las bases de la Organización Mundial del Comercio, el cual en 1995 regularía además del intercambio de productos, el de los servicios, inversiones y otros aspectos. El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio funcionó como base reguladora del TLCAN y la Organización Mundial del Comercio como precursor lo será del anterior y los futuros tratados y acuerdos firmados por México, por lo que los acuerdos globales comerciales mencionados fueron la ayuda para cualquier unión de escala menor, es decir, las integraciones regionales como los TLC o AAP.

En 1994 entró en vigor el TLCAN como tratado integrador de México, Canadá y Estados Unidos para incrementar el intercambio de bienes, servicios y la inversión. Los dos últimos países comenzaron las pláticas en 1985 de lo que sería uno de los tratados más importantes comercialmente por el número de mercancías, servicios y capital que involucraría su convenio en años posteriores. El TLCAN es un tratado firmado por México años después de entrar al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio como sistema global regulador de mercaderías, este fue un factor, además de la cercanía geográfica y los intentos del gobierno estadounidense por agilizar el proceso de integración comercial, para concretarse dicho tratado.

En esta investigación se tomaron en cuenta a México y a Estados Unidos como los entes de estudio por ser la pareja comercial más destacada en el tratado de estudio y en el continente americano. Pese a que los servicios y las inversiones forman parte de lo regulado en el tratado no predominan dentro del comercio total de México con Estados Unidos como lo hacen las exportaciones de México hacia Estados Unidos y las importaciones de productos estadounidenses por México. El TLCAN se convertirá en el medio formal por el que el intercambio de mercaderías entre México y Estados Unidos se intensificará, recobrando mayor importancia el libre mercado y las prácticas no discriminatorias del comercio como lo son la eliminación de aranceles y la cooperación comercial.

Así mismo, desarrollé la siguiente hipótesis: Por el camino que ha tomado la relación bilateral en el marco del TLCAN México tiene la oportunidad de avanzar al siguiente nivel de integración con Estados Unidos, el cual es hasta la fecha su principal socio comercial. Asimismo el Estado mexicano no debe limitarse en buscar otros socios comerciales a nivel regional o global, con el propósito de expandir la cooperación comercial y su presencia en el sistema internacional.

Por lo que para comprobar mi hipótesis y analizar el comercio de mercancías de México con Estados Unidos en la segunda década del TLCAN mi estudio fue dividido en tres capítulos, analizando en primer término conceptos y teorías para entender el contexto en el que se encontraban dichos entes comerciales, en segunda instancia se hizo una síntesis sobre los primeros diez años de comercio de México con Estados Unidos para tener una idea de cómo inició el intercambio de mercaderías del primero con el segundo, y para finalizar el tercer capítulo fue destinado a analizar la segunda década del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

En el primer capítulo “Elementos conceptuales para el análisis del comercio exterior” se analizaron conceptos y teoría que ayudaran a entender los capítulos siguientes. Al término de la Segunda Guerra Mundial la realidad internacional era distinta y la orientación económica de los países occidentales era de tipo capitalista, por lo que conceptos básicos como el de la Balanza de Pagos, la Balanza Comercial y la Cuenta Corriente fueron mencionados en este primer capítulo. Las mercaderías son dentro de la Balanza de Pagos lo que más aporta para una nación, de ahí el por qué fue uno de los principales aspectos comerciales regulados en 1947 por el Acuerdo

General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (que más adelante se convertiría en la Organización Mundial del Comercio regulando también los servicios).

Se mencionó el concepto de integración económica y se expusieron los niveles de integración económica de Balassa para comprender las etapas y las distintas consideraciones que deben tomar las naciones para llegar a determinada alianza económica y algunos ejemplos de integraciones globales y regionales fueron mencionados. Como delimitación histórica, se tomó la segunda mitad del siglo XX como punto en el que el capitalismo tuvo un cambio y una aceleración. Agentes económicos como las empresas y el gobierno fueron impactados desde 1947 con el surgimiento del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio ya que encontraron en dicho acuerdo una oportunidad para la regulación del intercambio de mercaderías (único aspecto comercial considerado en esta investigación). La anterior organización y otras instituciones financieras y económicas surgidas a mediados del siglo XX determinaron un nuevo capitalismo asociado al libre comercio, cobrando mayor importancia la interdependencia. Es decir, las redes comerciales en el mundo incrementaron debido a la necesidad de un país por intercambiar bienes y servicios con otro; las relaciones internacionales se incrementaron, así como los beneficios y riesgos entre las naciones.

La interdependencia fue un aspecto teórico fundamental para analizar la relación comercial de México con Estados Unidos, obteniendo que la interdependencia o la dependencia mutua sea aquella donde los beneficios y los costos son recíprocos. Los entes que mantienen una relación mutua pueden experimentar tanto efectos positivos como efectos negativos, lo anterior como resultado del actuar exterior de los países u otros entes. La reciprocidad se estableció como aquella característica particular de la interdependencia, sino existe correspondencia de los efectos se hablaría de una interconexión.

El concepto de globalización fue expuesto como fenómeno integrador de las naciones en múltiples aspectos, siendo orientados a considerar el carácter supranacional para llegar al desarrollo, al crecimiento económico y a otros objetivos, dirigiendo su política exterior a la cooperación internacional y a la unificación. La globalización se mencionó al principio como un fenómeno de grandes magnitudes, aumentando las interacciones entre los gobiernos y personas con ayuda de la comunicación y la tecnología, sin embargo debido a la temática de estudio la globalización fue dirigida hacia el aspecto comercial. Por lo tanto la globalización económica fue considerada como aquella necesidad internacional por crecer económicamente con ayuda del

comercio exterior, promoviendo la eliminación de aranceles, la expansión y liberación de los mercados y sobre todo el aumento de la competitividad por medio de las exportaciones.

Otro aspecto conceptual mencionado en el primer capítulo fue el de regionalismo económico, donde la cercanía geográfica de los países por aliarse, la similitud de objetivos y la subordinación regional son primordiales. Además tiene la principal característica de ser una integración rápida en la toma de decisiones por la cantidad baja de miembros que la destaca. El regionalismo económico no es más que otra opción que las naciones utilizan para ser más eficaz su política exterior y tener otra opción, además de la unificación global, de insertarse en el medio internacional y de expandir sus relaciones.

Para finalizar, a continuación se presentan distintos rasgos demostrando que a pesar de ser diferentes la globalización económica y el regionalismo económico se complementan y tienen atributos compartidos:

- Tienen como base formal Tratados o Acuerdos, estableciendo los objetivos, responsabilidades, y algunas veces fecha de expiración del acuerdo y sanciones.
- Ambos son de carácter multilateral.
- Buscan solucionar conflictos y establecer intereses mutuos. Los objetivos planteados van dirigidos a la expansión de los mercados y a la anulación progresiva de aranceles, así como de respetar los porcentajes de aranceles establecidos. Un mecanismo de sanciones se utiliza en caso de que alguno de los miembros no continúe con lo establecido.
- Existen relaciones asimétricas: como miembros pueden firmar países desarrollados con otros que se encuentran en desarrollo.
- Las bases del regionalismo económico o la globalización económica son la cercanía comercial mediante la eliminación de aranceles, la no discriminación y el libre mercado. La búsqueda de una oportunidad de comerciar y negociar con otros países es la clave del crecimiento económico mediante las exportaciones e importaciones.
- El medio internacional da lugar a cualquiera de las integraciones, ya que la nación como ente responde a su interés nacional y al contexto que lo rodea y toma las decisiones necesarias.

El segundo capítulo aportó a la investigación el que la dinámica de México respecto con el exterior se modificó a partir de 1986 cuando durante el sexenio de Miguel de la Madrid se eliminó la sustitución de importaciones abriendo paso al libre mercado, la eliminación progresiva

de aranceles y decreciendo la intervención del gobierno en los asuntos económicos. Esto cambió la realidad mexicana incorporándolo al comercio internacional, abriendo sus perspectivas económicas más allá del continente americano, y encontrando una forma de insertarse en el medio internacional. Así mismo la entrada de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio se tradujo en la base para poder suscribir tratados o acuerdos comerciales, aparte de que al ser influenciado no sólo por la situación económica que se observaba ese tiempo, las tendencias globalizadoras orientaron al Estado mexicano para acercarse a sus vecinos, Canadá y Estados Unidos, culminando en la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

México no se podía quedar atrás después de la propuesta del gobierno canadiense a Estados Unidos de concretar un tratado comercial en 1985, por lo que en 1990 México se incorpora a las pláticas del futuro tratado regional, entrando en vigor el 1 de enero de 1994. El TLCAN es para México uno de los tratados más importantes que ha firmado, en especial por la relación que guarda con Estados Unidos. El flujo entre ambos entes de estudio aumentó considerablemente, especialmente el intercambio de mercaderías y la competitividad incrementó.

En el intercambio de mercancías de México con Estados Unidos si existe una reciprocidad en los beneficios y los costos en relación a la interdependencia originada por la firma y la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Los efectos son notorios a lo largo de la vigencia de dicho tratado y en especial mención durante el período en el que se analizó el efecto de la crisis económico-financiera de 2008.

Asimismo la asimetría en la relación México-Estados Unidos se destaca por las capacidades que tienen y la vulnerabilidad de México ante la conmoción de su principal socio comercial Estados Unidos, el cual reflejó sensibilidad en su relación con el Estado mexicano, aparte de ser el origen del estallido de la crisis mencionada.

La actividad comercial de bienes de México con Estados Unidos desde la entrada en vigor del TLCAN fue dividida en dos períodos. En el primero, de 1994 a 2003, cabe destacar que 1994 fue el único año que se observó un déficit en la balanza comercial de México con Estados Unidos y en los años siguientes hasta 2003 la balanza fue superavitaria. El saldo en 1994 fue de -3,215,562 dólares, en 1998 9,743,401 dólares (cantidad que interrumpió la tendencia creciente del saldo y que luego hubo una recuperación) y en 2003 el saldo comercial fue de 38,932,670 dólares. Las consecuencias de la interdependencia iniciada desde 1994 se puede observar con la

desaceleración del intercambio de mercaderías de México con Estados Unidos en 2001, producto de la burbuja tecnológica del 2000 y los atentados del 11 de septiembre de 2001, sin embargo no representó un quiebre en la relación bilateral.

En el segundo período del TLCAN establecido como el tiempo de estudio de los entes en contexto, las similitudes que se encontraron con la primera década de dicho tratado fueron: el saldo comercial de México con Estados Unidos se mantuvo superavitario, las exportaciones mexicanas destinadas a Estados Unidos crecían desproporcionalmente respecto de las importaciones mexicanas de productos norteamericanos, por lo que la brecha entre dichas mercancías que entraban y salían de México era cada vez mayor; y por último los equipos electrónicos y maquinarias fueron los artículos más comercializados de México con Estados Unidos. El segundo período del TLCAN fue dividido en dos etapas, antes y después de la crisis de 2008, considerado como un factor de impacto en dicha relación pero que sin embargo no resultó en la ruptura de la relación comercial bilateral.

Las exportaciones de bienes mexicanos a Estados Unidos reportaron en 2004 la entrada de 164,521,987 dólares, en 2008 un total de 233,522,734 dólares y en 2012 se obtuvieron 287,844,421 dólares. Estas cantidades provocaron el superávit en la balanza comercial de México con Estados Unidos, ya por las siguientes cifras que obtuvo el último por la compra mexicana de artículos estadounidenses: 110,826,713 dólares en 2004, 151,334,593 dólares en 2008 y 185,109,812 dólares en 2012. La dinámica bilateral como se observa fue considerable hasta el último año a pesar de la crisis de 2008, existiendo una variación en el intercambio de mercaderías.

El último capítulo aporta la prueba de lo planteado en la hipótesis de esta investigación relacionada al comercio de productos de México con Estados Unidos en el período 2004-2012: El TLCAN para México representa una significativa cantidad de mercancías importadas y exportadas, así como de ganancias y los pagos realizados. México ha interactuado en el plano comercial con Estados Unidos por 20 años en el marco del tratado antes mencionado, que a pesar de ser un acuerdo tripartito, la relación entre el Estado mexicano y el estadounidense es el imperante volviéndolo un convenio desigual por los rasgos que tienen y el interés comercial que uno tiene por el otro.

La dinámica del intercambio de mercaderías de los entes en contexto durante el segundo período del TLCAN por su importancia puede significar el camino hacia una mayor integración

regional, tomando en consideración que la dependencia comercial trae efectos contrapuestos, pero en el esfuerzo de consumir una mayor unión los intereses, alcances y objetivos deben ser planteados, así como de tomar en consideración aspectos del pasado y eventos que conciernen para no caer en los errores.

El acercamiento comercial de México con Estados Unidos no debe traducirse en no buscar otros socios comerciales, sino todo lo contrario. La cooperación lleva a la integración, en la búsqueda por compartir objetivos de comercio que generen una dinámica de compra y venta más activa dirigida hacia el crecimiento económico. China y Alemania han destacado como uno de los socios comerciales más importantes para México en los últimos años y los tratados y acuerdos motivarían el intercambio de bienes y servicios quedando expuestos a nuevos compradores y vendedores.

El convenio de México con Japón es el ejemplo evidente donde dos países de distintas regiones pueden converger y asociarse comercialmente. Ambos se ofrecen mercaderías que pueden producir a nivel local pero a un precio más alto que importarlo o aquellos que no son capaces de producir. Es una dinámica de compra y venta menor a la de Estados Unidos y México pero que destaca por sus características.

Sin duda alguna la integración de México con Estados Unidos por el TLCAN representó la herramienta correcta para acelerar sus oportunidades de comercio, descubrir nuevos mercados y consolidarse como los entes preponderantes en América con mayores flujos monetarios como de bienes. Los daños por la crisis de 2008 fueron considerados para ambas partes y producto de ello la actividad comercial de los objetos de estudio provocó un crecimiento negativo de -21% en 2009 para la balanza comercial mexicana, seguido de una rápida recuperación en los años posteriores. Esto quiere decir que los beneficios como los daños son repartidos por igual, además que el intercambio entre México y Estados Unidos es muy fuerte y grandes cantidades de artículos son enviados entre ambos.

Por lo tanto, los procesos coyunturales presentados como crisis a través de la vigencia del TLCAN (como la crisis de 2001 y el de 2008) no resultaron en la eliminación de relaciones comerciales entre México y Estados Unidos, fueron simples hechos que afectaron y decrecieron el intercambio de mercancías bilateral, la misma dinámica y la necesidad de seguir comerciando hizo que los niveles se recuperaran y aumentarán. En otras palabras, el TLCAN no fue la razón de las crisis o conmociones económicas. La globalización económica y el regionalismo

económico traen consigo la interdependencia y la expansión de crisis por tan dependientes se vuelven las naciones en el plano comercial.

La dinámica comercial de mercaderías entre Estados Unidos y México ha representado un sustancial flujo de artículos y un importante movimiento de dinero desde 1994. Para México, Estados Unidos y otros países, los acontecimientos internacionales son determinantes para modificar el actuar exterior. Con el paso de los años, el porcentaje comercial que Estados Unidos representa para México como socio comercial ha decrecido, aunque sigue siendo su principal socio comercial, y se puede explicar con lo siguiente:

- La intención de México por tener a otros coparticipes, acercándose a nuevos mercados y opciones para exportar e importar.
- Mantener una menor dependencia de Estados Unidos para evitar futuros daños o menores respecto a lo sucedido en el 2009.
- Encontrar en otros socios posibles alianzas que lleven a tratados, procurando una presencia internacional. Y ligado a esto, el interés que otros países tengan hacia México para el intercambio de bienes.

El paso del tiempo y las circunstancias dentro del Sistema Internacional determinarán el camino de las Relaciones Internacionales de México.

## Fuentes Consultadas

- Acerca del TLCAN. (2013). En *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. Recuperado de [http://www.tlcanhoy.org/about/default\\_es.asp](http://www.tlcanhoy.org/about/default_es.asp)
- Appleyard, D. y Field, A. (2003). *Economía Internacional*, Cuarta Edición (Traducción de Gladys Arango). Bogotá. McGraw-Hill.
- Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). *Acerca de ALADI*. [http://www.aladi.org/nsfaladi/arquitect.nsf/VSITIOWEB/quienes\\_somos](http://www.aladi.org/nsfaladi/arquitect.nsf/VSITIOWEB/quienes_somos)
- Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). *Concepto de Acuerdo de Alcance Parcial*. Recuperado de [http://www.aladi.org/nsfaladi/arquitect.nsf/VSITIOWEB/Inf\\_acuerdos\\_de\\_alcance\\_parcial\\_nuevo](http://www.aladi.org/nsfaladi/arquitect.nsf/VSITIOWEB/Inf_acuerdos_de_alcance_parcial_nuevo)
- Avella, I. (2008). Antes del TLCAN: La historia de los acuerdos comerciales entre México y los Estados Unidos (1822-1950). *Revista Digital Universitaria DGSCA-UNAM*, 9(5), 1-10. Recuperado de: <http://www.revista.unam.mx/vol.9/num5/art29/art29.pdf>
- Balassa, B. (1980). *Teoría de la integración económica*. México: Uteha.
- Banco de México. *Balanza de pagos y comercio exterior (importaciones y exportaciones)*. Recuperado de: <http://www.banxico.org.mx/ayuda/temas-mas-consultados/balanza-pagos-comercio-exteri.html>
- Banco Mundial. Recuperado de <http://www.worldbank.org/>
- Cabra, Y. (1996). (Transcripción) *Política exterior*. Seminario de actualización docente. FCPyS-UNAM. Documento inédito
- CINPE y ICTSD (2004). Japón y México firman Acuerdo de Asociación Económica (AAE). En *International Centre for Trade and Sustainable Development*. Recuperado de <http://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/jap%C3%B3n-y-m%C3%A9xico-firman-acuerdo-de-asociaci%C3%B3n-econ%C3%B3mica-aae>
- Cue, A. (2011). La crisis europea en la actualidad. *El Cotidiano*, (170), 111-120. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/325/32520935012.pdf>

- De Sebastián, L. (s.f.). *La globalización y el comercio internacional*. Recuperado de: [http://ceni.utalca.cl/pdf/noticias/LA\\_GLOBALIZACION\\_Y\\_EL\\_COMERCIO\\_INTERNACIONAL.pdf](http://ceni.utalca.cl/pdf/noticias/LA_GLOBALIZACION_Y_EL_COMERCIO_INTERNACIONAL.pdf)
- Del Arenal, C. (s.f.). *Mundialización, creciente interdependencia y globalización en las relaciones internacionales*. Recuperado de: [http://www.ehu.es/cursosderechointernacionalvitoria/ponencias/pdf/2008/2008\\_4.pdf](http://www.ehu.es/cursosderechointernacionalvitoria/ponencias/pdf/2008/2008_4.pdf)
- El-Naggar, S. (1989). *Interdependencia mundial y su influencia en la economía internacional*. Buenos Aires. Recuperado de: [http://www.iadb.org/intal/intalcdi/integracion\\_latinoamericana/documentos/148-Estudios\\_1.pdf](http://www.iadb.org/intal/intalcdi/integracion_latinoamericana/documentos/148-Estudios_1.pdf)
- Ferrer, A. (2007). Globalización, desarrollo y densidad nacional. En publicación: *Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización. Homenaje a Celso Furtado*. Vidal, Gregorio; Guillén R., Arturo. (comp). ISBN: 978-987-1183-65-4. Recuperado de: [http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/edicion/vidal\\_guillen/25Ferrer.pdf](http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/edicion/vidal_guillen/25Ferrer.pdf)
- Fonseca, F. (s.f.). Reflejos de la interdependencia económica en las relaciones China-Estados Unidos durante la primera década del siglo XXI. Recuperado de : [http://ceaa.colmex.mx/aladaa/memoria\\_xiii\\_congreso\\_internacional/images/fonseca\\_fernandez.pdf](http://ceaa.colmex.mx/aladaa/memoria_xiii_congreso_internacional/images/fonseca_fernandez.pdf)
- Gamboa, J. (s.f.). *Las políticas de cooperación como herramientas claves para el proceso de integración*. Recuperado de <http://www.cicodi.org/Publicaciones/CDocumentsandSettingscarmenEscritoriopublicacionesCOOPERACIONeINTEGRACION-20983165546.pdf>
- González, J.J. *Sobre el fast track y las facultades del presidente y del congreso de los Estados Unidos en materia de tratados comerciales internacionales*. [Versión de la UAM]. Recuperado de: <http://www.azc.uam.mx/publicaciones/alegatos/pdfs/18/20-02.pdf>
- Gracia Hernández, M. (2010). Importancia de Estados Unidos y Canadá en el comercio exterior de México a partir del TLCAN. *Norteamérica*, (1).
- Haas, E. (1958). *The Uniting of Europe: Political, Social and Economic Forces 1950-1957*, Stanford, Calif. Stanford University Press.

- Haas, E. (1971). The Study of Regional Integration: Reflections on the Joy and Anguish of Pretheorizing. En: Leon N. Lindberg y Stuart A. Scheingold (Eds.). *Regional Integration: Theory and Research*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 3-44.
- Herdegen, M. (2005). Sujetos del derecho internacional. En Herdegen, M. (Ed), *Derecho internacional público* (pp. 65-110). México: UNAM. Recuperado de: <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/libro.htm?l=1629>
- Herdero, M. (2002). Los países en desarrollo en el sistema multilateral de comercio. En *Análisis Económico*, 17(36), 179-198. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/413/41303607.pdf>
- Hernández, L.L. (2004). Los tratados internacionales como base de la diplomacia mundial. *Revista de derecho*, (22), 65-95. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/pdf/851/85102202.pdf>
- Hernández-Vela, E. (2013). *Enciclopedia de Relaciones Internacionales*. México: Editorial Porrúa.
- Ikenberry, J. (2000). Globalización y orden político: los orígenes de la integración económica mundial y sus consecuencias. *Colombia Internacional*, (52), 5-24.
- Instituto LEVIN. *¿Qué es la globalización?* Recuperado de <http://www.globalization101.org/es/que-es-la-globalizacion>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). *Sistemas de cuentas nacionales*. Recuperado de [http://www.inegi.org.mx/prod\\_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/derivada/cuentas/PIBpreli/cal\\_prim\\_12/OUyPIBT2012.pdf](http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/derivada/cuentas/PIBpreli/cal_prim_12/OUyPIBT2012.pdf)
- León, J. (2009). *La política cambiaria en México y el impacto de la crisis financiera internacional*. México: Universidad Autónoma de México.
- Lerman, A. (1997). El regionalismo abierto: Mercosur. *Política y cultura*, (8), 353-365. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/pdf/267/26700817.pdf>
- Malamud, A. (2013). Conceptos, teorías y debates sobre la integración regional. *Brazilian Journal of International Relations*, (9), 9-38.

- Manuelito, S., Correia, F., Jiménez, L.F. (2009). *La crisis sub-prime en Estados Unidos y la regulación y supervisión financiera: lecciones para América Latina y el Caribe*. [Versión Naciones Unidas]. Recuperado de: <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/1/35441/MD79.pdf>
- Martínez, H. (2009). Orden económico internacional y globalización. *Revista de Ciencias Sociales (RCS)*, 15(3), 446-457. Recuperado de [http://oa.upm.es/10810/2/Tesis\\_Doctoral\\_Final\\_Ivan\\_Santana.pdf](http://oa.upm.es/10810/2/Tesis_Doctoral_Final_Ivan_Santana.pdf)
- Mattos, C. d. e Iracheta, A. (2008). Globalización y territorio. *Centro-h*, (2) 99-110. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=115112535009>
- Méndez, L. F. (2007). La globalización y el Estado nacional. *Revista Global*, 4(14), 48-56. Recuperado de <http://eprints.ucm.es/7554/1/luismendez.pdf>
- Molina, F. (2007). Visiones del regionalismo y la regionalización en América del Sur en el nuevo milenio. *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales*, 13(3), 13-32. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=17721562002>
- Morales, M. (2007). Un repaso a la regionalización y el regionalismo: Los primeros procesos de integración regional en América Latina. *CONfines de Relaciones Internacionales y Ciencia Política*, 3(6), 65-80).
- Morales, R. (1996). El análisis de la balanza de pagos, para los que tienen prisa. *Economía. Teoría y práctica*, (6). Recuperado de: <http://www.azc.uam.mx/publicaciones/etp/num6/a1.htm>
- Notimex (2013). China desea un TLC con México. En *CNN Expansión*. Recuperado de <http://www.cnnexpansion.com/economia/2013/06/03/china-preve-impulsar-un-tlc-con-mexico>
- Osorio, C. (2003). *Diccionario de Comercio Internacional*. Colombia. ECOE Ediciones.
- ProMéxico (2010). Síntesis de la relación comercial México-Estados Unidos. *Unidad de Inteligencia de Negocios*, 1-9. Recuperado de <http://www.promexico.gob.mx/work/models/promexico/Resource/102/1/images/EstadosUnidos.pdf>
- ProMéxico. Recuperado de <http://www.promexico.gob.mx/>

- Keohane, R. y Nye, J. (1988). *Poder e interdependencia*. Estados Unidos: Harper Collins Publishers.
- Rojas, D. (s.f.). *Nuevo regionalismo internacional: sus expresiones en Latinoamérica*. Recuperado de: <http://www.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2013/11933.pdf>
- Salazar, F. (2004). Globalización y política neoliberal en México. En *El Cotidiano*, 20(126). Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/325/32512604.pdf>
- Secretaría de Economía. Información estadística arancelaria Recuperado de <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/informacion-estadistica-y-arancelaria>
- Serra, J. *La apertura comercial de México*. (Conferencia). México. Recuperado de: <http://www.sai.com.mx/admin/uploads/archivos/arch201106020315465525Apertura.pdf>
- SICE (1994). Objetivos. En *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. Recuperado de [http://www.sice.oas.org/trade/nafta\\_s/CAP01.asp#Cap.I](http://www.sice.oas.org/trade/nafta_s/CAP01.asp#Cap.I)
- Soros, G. (2008). El nuevo paradigma de los mercados financieros para entender la crisis económica actual. México: Taurus.
- Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) (2014). Tratados Internacionales celebrados por México. Recuperado de <http://www.sre.gob.mx/tratados/>
- The World Bank Group. (2000). Capítulo XII. Globalización y comercio internacional. En: The World Bank Group, *Beyond Economic Growth. Meeting the challenges of global development*. Recuperado de <http://www.worldbank.org/depweb/beyond/beyondsp/chapter12.html>
- TLCANhoy. (2012). Preguntas frecuentes. Recuperado de [http://www.tlcanhoy.org/faq\\_es.asp#faq-1](http://www.tlcanhoy.org/faq_es.asp#faq-1)
- Torrente, D. y Gusinsky de Gelman, S. (s.f.). *Globalización e industria. La competitividad de la industria argentina y chaqueña. Una propuesta para la acción*. Argentina. Facultad de Cs. Económicas - UNNE. Recuperado de: <http://www.unne.edu.ar/unnevieja/Web/cyt/cyt/2002/01-Sociales/S-001.pdf>

- Uxó, J. (s.f.). Definición de “Crisis económica”. Recuperado de <http://www.expansion.com/diccionario-economico/crisis-economica.html>
- Varela, F. y Varela, M. (2002). *Las instituciones internacionales ante la globalización*. Recuperado de: [http://www.revistasice.info/cache/pdf/ICE\\_799\\_13-29\\_\\_62505F0E4FAB56723794254669A8D104.pdf](http://www.revistasice.info/cache/pdf/ICE_799_13-29__62505F0E4FAB56723794254669A8D104.pdf)
- World Integrated Trade Solution (WITS). Recuperado de <http://wits.worldbank.org/>
- World Trade Organization (WTO) (s.f.). *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994*. Recuperado de [http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/06-gatt.pdf](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/06-gatt.pdf)
- Yrigoyen, J. y Frontons, G. (2012). Política comercial, acuerdos y negociaciones externas: la Argentina y el MERCOSUR. *Invenio*, 15(28), 41-64. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/877/87724141005.pdf>