



ESCUELA DE COMERCIO INTERNACIONAL

**INTEGRACIÓN ECONÓMICA DE AMÉRICA DEL
NORTE: UNIÓN ADUANERA**

TESIS

Que para obtener el título de:

LICENCIADO EN COMERCIO INTERNACIONAL

Presenta:

OBED ADALID SÁNCHEZ SORIA

Asesor:

MTRA. YUNUEN MORALES ARELLANO

No. De acuerdo LCI 100843 CLAVE 16PSU0011T

Morelia Michoacán a 17 de mayo de 2017

DEDICATORIAS

A mis padres:

Por ser el mejor ejemplo de vida y perseverancia, impulsarme a ser la mejor versión posible de mi día con día, y creer en mí incluso cuando yo he dudado de mis capacidades. Por apoyarme en cada decisión, compartir mis logros y acompañarme en mis fracasos, por su bondad y sacrificio y por siempre inspirarme a cumplir mis sueños, pero sobre todo por el amor incondicional que me brindan y porque a ellos debo todo lo que soy.

A mis familiares:

A mi hermano Francisco, por impulsarme a ser mejor a través de su ejemplo, por todas sus enseñanzas a lo largo del camino y por ser uno de los pilares en mi vida; a todos mis tíos, primos y sobrinos por ser parte de mi formación y de mi vida y acompañarme en todos los momentos buenos y malos que he atravesado con su apoyo y amor.

A mis maestros:

Por acompañarme en mi desarrollo profesional y dotarme conocimientos no sólo escolares sino de vida, por sus lecciones y experiencias, en especial a mi directora Lisseth Govea, por ser una guía en mi camino, por creer en mí y en mis virtudes, por ser mi confidente y motivarme en todo momento, especialmente por su benevolencia y sincera amistad. A mi asesora, por sus valiosas aportaciones en este trabajo, y a mis maestras Julieta y Mónica por los sus invaluable enseñanzas, consejos y amistad.

A mis amigos:

A todos aquellos con los que compartí recuerdos invaluable, en especial Aldo, Fernando, Kevin y Montserrat, por causar un impacto positivo en mi vida permitiéndome formar parte de la suya, por su apoyo incondicional y por mostrarme el significado de una verdadera amistad.

Dedico este trabajo en especial a Dios, por darme fuerzas para seguir adelante y por permitirme llegar a este momento en mi vida, por llenarme de amor y bendiciones a través de las personas que a lo largo de mi vida ha puesto en mi camino.

Tabla de contenidos

INTRODUCCIÓN	6
CAPÍTULO 1 FUNDAMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN	8
1.1 Situación Problemática.....	8
1.2 Historia del Comercio Exterior Mexicano.....	9
CAPÍTULO 2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	14
2.1 Preguntas de la investigación.....	14
2.2Objetivos de la investigación.....	15
2.3Hipótesis de Investigación.....	15
2.4 Variables de la investigación.....	16
2.5 Justificación.....	16
2.6 Modelo de la investigación.....	17
2.7 Objeto de estudio.....	17
CAPÍTULO 3 MARCO TEÓRICO.....	18
3.1 Teorías de Comercio Internacional	18
3.1.1 Teoría de la Ventaja Absoluta	19
3.1.2 Teoría de la Ventaja Comparativa	21
3.1.3 Teoría del intercambio internacional: el teorema de Heckscher-Ohlin-Samuelson.....	23
3.1.4 Una Nueva Geografía Económica	25
3.1.5 Teoría de las Uniones Aduaneras	28
3.2 Integración Económica	31
3.2.1 Acuerdos Comerciales Preferenciales	32
3.2.2 Zona de Libre Comercio.....	33
3.2.3 Unión Aduanera.....	33
3.2.4 Mercado Común	35
3.2.5 Unión Económica	35
3.2.6 Unión Monetaria.....	36
CAPÍTULO 4 TLCAN.....	37
4.1 Tratado de libre comercio Estados Unidos-Canadá	37
4.1.1Alcance del Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos-Canadá.....	39
4.2 México antes del TLCAN	40
4.3 Tratado de Libre Comercio de América del Norte	45
4.3.1 Negociación del TLCAN.....	45
4.3.2 Desigualdad en América del Norte.....	53
4.3.3 América del Norte como Región.	54
4.3.4 Comercio Intrarregional	63
4.3.5 Inversión Extranjera Directa.....	73
4.3.6 Empleo.....	82

CAPÍTULO 5 UNIÓN EUROPEA.....	86
5.1 BENELUX	88
5.2 Comunidad Económica del Carbón y del Acero	88
5.2.1 Instituciones de la CECA	91
5.3 Tratado de Roma	93
5.3.1 Comunidad Económica Europea	94
5.3.2 Unión Aduanera.....	95
5.3.3 EURATOM, Comunidad Europea de la Energía Atómica	98
5.4 Tratado de Fusión	98
5.5 Primera Ampliación; Dinamarca, Irlanda y Reino Unido	100
5.6 Segunda Ampliación; Grecia	102
5.6 Tercera Ampliación; España y Portugal.....	103
5.7 Acta Única	104
5.8 Tratado de la Unión Europea	106
5.9 Cuarta Ampliación; Austria, Finlandia y Suecia.....	108
5.10 El Euro como moneda única	110
5.11 Tratado de Ámsterdam.....	113
5.12 Tratado de Niza.....	115
5.13 Quinta Ampliación; Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia y República Checa; Rumanía y Bulgaria	116
5.14 Sexta Ampliación; Croacia	122
CAPÍTULO 6 DEL TLCAN A LA UNIÓN ADUANERA.....	125
6.1 Reglas de Origen.....	129
6.2 Arancel de la Unión Aduanera.....	132
CAPÍTULO 7 UNIÓN ADUANERA EN EL SECTOR AUTOMOTRIZ	137
CONCLUSIONES	141
BIBLIOGRAFÍA	145

Índice de tablas y figuras

Tabla 1 Producción Tejidos y Vinos en Inglaterra y Portugal (Teoría David Ricardo).....	22
Tabla 2 Acuerdos Comerciales Preferenciales de México.	32
Tabla 3 Comercio Internacional de bienes y servicios TLCAN.....	56
Figura 1 Exportaciones de bienes y servicios (US\$ a precios actuales).....	57
Figura 2 Importaciones de bienes y servicios (US\$ a precios actuales)	58
Figura 3 Exportación total de mercancías por región económica (millones de dólares).....	59
Figura 4 Importación total de mercancías por región económica (millones de dólares)	60
Figura 5 Destino exportaciones México.....	70
Figura 6 Origen importaciones México.....	61
Figura 7 Destino exportaciones EU.....	70
Figura 8 Origen importaciones EU	70
Figura 9 Destino exportaciones Canadá.....	70
Figura 10 Origen importaciones Canadá.....	61
Figura 11 Importación total de bienes y servicios América del Norte.....	64
Figura 12 Exportación total de bienes y servicios América del Norte.....	64
Figura 13 Balanza Comercial América del Norte.....	65
Figura 14 Exportación de bienes México.....	66
Figura 15 Importación de bienes México.....	66
Figura 16 Balanza Comercial México.....	67
Figura 17 Exportación de bienes Estados Unidos.....	68
Figura 18 Importación de bienes Estados Unidos.....	68
Figura 19 Balanza Comercial Estados Unidos.....	69
Figura 20 Exportación de bienes Canadá.....	70
Figura 21 Importación de bienes Canadá.....	70
Figura 22 Balanza Comercial Canadá.....	71
Tabla 4 Principales productos de intercambio en la región norteamérica.....	72
Figura 23 Inversión Extranjera Directa en países latinoamericanos a partir de 1994.....	74
Figura 24 Inversión Extranjera Directa en países norteamericanos.....	74
Tabla 5 Inversión Extranjera Directa países latinoamericanos.....	75
Figura 25 Participación México en captación de IED mundial de 1994 a 2015 (porcentaje)	76
Tabla 6 Índice de Restricción Reguladora de la IED.....	77
Figura 26 Distribución sectorial de la IED en México 2015.....	78
Figura 27 IED acumulada por país de origen 1980-1993 (porcentual)	80
Figura 28 IED acumulada por país de origen 1994-2015 (porcentual)	80
Tabla 7 IED dividida por sectores.....	81
Gráfico 29 Desempleo total (% de la población activa total) (estimación modelado OIT)	84
Figura 29 Solicitudes Oficiales de adhesión para la quinta expansión.....	116
Tabla 8 Asistencia Financiera de la UE a los países candidatos (miles de millones de euros)	117
Tabla 9 Tasas de crecimiento anual países PECO.....	118
Tabla 10 TLCs vigentes por país en Norteamérica.....	128
Tabla 11 Importaciones norteamericanas de la sub partida 870323.....	138
Tabla 12 Recaudación de impuestos aranceles actuales y arancel externo común medio.....	139

Introducción

El presente trabajo es una investigación acerca de la integración económica entre los países de América del Norte, estudio de los sucesos más importantes de la historia entre estas economías así como las tendencias de integración regional.

A lo largo del trabajo se evaluarán los avances obtenidos a raíz de la apertura comercial de la región así como los posibles beneficios de formar una relación más estrecha hacia una integración total. Se tomará como ejemplo y eje principal la historia de la Unión Europea en un intento de aproximar la realidad de las economías norteamericanas hacia el siguiente paso integración económica.

El proceso de Unión Económica es el máximo grado de integración económica entre los países, lo que trae consigo una serie de temas que deben ser analizados para lograr el objetivo principal que ésta tiene, si bien, es evidente que puede venir acompañada de una serie de beneficios para las economías como países independientes, también es cierto que con ella se desatan una serie de debates respecto a temas como cultura, economía, política, medio ambiente entre otros, de igual manera es un proceso que se da de forma gradual, requiere de un compromiso real por parte de los actores que deseen conformarla, y aunque el proceso puede ser lento, pues se deben atravesar por distintas etapas que representan grandes cambios para las economías; las ganancias que se pueden obtener de una unión contrarrestan la

conjetura que representan los cambios estructurales que atraviesan los Estados para pasar a formar parte de una unión.

La historia de la unión europea y de cualquier otro tipo de integración por simple que sea, demuestra que los procesos deben ser progresivos con el fin de obtener el mayor beneficio de ellos, en la actualidad Canadá, Estados Unidos y México conforman el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, para lograr una integración similar a la unión europea, el siguiente paso en cooperación de la región norte de América, sería la formación de una unión aduanera. Pese a que el trabajo actual se limita a la investigación acerca de la formación de una unión aduanera, se realiza bajo el supuesto de que ésta sería solamente un escalón más en una relación más estrecha y coordinada hasta lograr un máximo nivel de integración; por ello se toma como fundamento principal la historia de la unión europea, con el fin de no sólo comparar las condiciones que orillaron a la misma a la formación de la unión aduanera europea, sino de ver cómo estas decisiones en conjunto han influenciado en la determinación de las directrices actuales de la región.

Tanto las condiciones que rodeaban al viejo continente en sus inicios como los motivos que le incitaron al acercamiento internacional son totalmente distintos a las actuales circunstancias que atraviesa Norteamérica; cualesquiera que sean las causas, una profundización en relaciones de este tipo, terminan por tener un efecto y objetivo principal en una región que se podría englobar en el desarrollo nacional y regional. En sus comienzos la Comunidad Europea del Carbón y Acero fue instaurada como un acuerdo mediático de paz posterior a la Segundo Guerra Mundial con el fin de estrechar lazos y evitar conflictos entre sus miembros, más se entendía que por consiguiente se apostaba por un nuevo modelo de crecimiento que brindará beneficios conjuntos que acercaran a sus miembros una mejora inminente en todos los sentidos, el mismo caso se presenta en Norteamérica, las tendencias mundiales se inclinan hacia una apertura comercial en la cual los países se complementen entre sí.

Capítulo 1

Fundamentos de la investigación

1.1 Situación Problemática

Dada la situación mundial en cuestiones laborales, económicas, sociales y políticas surge la duda de cómo podría reaccionar México en el panorama actual si lograra dar el siguiente paso hacia una integración económica con América del Norte. Para ello debemos definir primeramente lo que es una integración económica para lo cual analizaremos la apertura comercial de México desde sus comienzos y posteriormente tomaremos como base y como antecedente a la Unión Europea para así, desde esa perspectiva lograr tener una idea más clara del proceso general que se da en cada uno de los niveles de integración y lo que representaría en beneficios y responsabilidades en integrar una unión aduanera.

La problemática se centrará principalmente en el campo de la economía, pero afecta como consecuencia el campo social. Primero debemos definir lo que es el regionalismo, que son las medidas adoptadas por los gobiernos para liberalizar o facilitar el comercio sobre una base regional. La definición de regionalismo es de fundamental importancia para esta investigación ya que para lograr una unión económica, las naciones objeto de estudio del

presente deben de pertenecer a una misma región, en este caso se hace referencia en específico a los 3 países de Norteamérica: Canadá, Estados Unidos y México.

Es bien sabido que México tiene distintos tratados de libre comercio desde el TLCAN con Estados Unidos y Canadá, como el TLC México- Triángulo del Norte con El Salvador, Honduras y Guatemala; así como con distintos países de América Latina y Europa. Para determinar la viabilidad de una mayor integración económica así como las repercusiones que ésta podría tener sobre la economía mexicana, debemos remontarnos a los hechos históricos que han marcado las relaciones entre estos países.

1.2 Historia del Comercio Exterior Mexicano

El debate entre liberalismo y proteccionismo en México ocurrió en el periodo transcurrido entre 1821 y 1824, por un lado los conservadores que proponían un modelo de industrialización basado en una política de sustitución de importaciones; la protección no sólo arancelaria sino selectiva, basándose en los permisos de importación, el establecimiento de bancos de fomento y fondos de crédito preferentes para impulsar la industria; la aceptación de la inversión extranjera; pero con limitaciones y cortapisas, los intentos de integrar una zona de libre comercio hispanoamericana, la desconfianza en la penetración económica estadounidense y una dirección gubernamental de la economía y por otro lado los liberales que se inclinaban por el fomento a la minería y consideraban que el comercio exterior debía basarse en la exportación de materias primas y optar por la importación de los productos manufacturados (Gutiérrez-Haces, 2002).

La diplomacia comercial de México se concentró desde 1821 en cuatro grandes aspectos: fortalecer el comercio exterior, allegarse recursos financieros -bajo la forma de empréstitos- de origen extranjero, promover la inversión extranjera y celebrar acuerdos comerciales internacionales que garantizaran la inversión de capitales que fomentarían las actividades productivas y el comercio.

Alrededor del año de 1820 los impuestos recaudados en materia de comercio exterior eran de gran importancia para México, por lo que el fortalecimiento del comercio exterior se volvió imperante para el gobierno mexicano y los tratados comerciales se convirtieron en la pieza clave para México, así, el gobierno concentró toda sus fuerzas en promover económicamente a México mediante la negociación de varios acuerdos comerciales entre los que sobresalen los negociados con Gran Bretaña (1827); con Estados Unidos (1835); con España (1836), y con Francia (1831).

México, después de haber contado con el título de Nación Más Favorecida por parte de Reino Unido; quien en ese entonces no estaba listo para firmar un acuerdo comercial con una de las principales potencias europeas puesto que no quería enemistar con Francia, Alemania y España; comenzó a ser punto de mayor interés para los Estados Unidos; llamando así nuevamente la atención de Reino Unido, que no quería perder terreno con el país iberoamericano, ofreciéndole así la firma de un tratado comercial, el tratado fue negociado y firmado el 6 de abril de 1825, pero finalmente no fue ratificado por Inglaterra porque se consideró que los negociadores ingleses habían otorgado demasiado a México. En especial, el gobierno británico sugirió que aunque reconocía que México era una república, este nombre debería sustituirse por el de Estado en el cuerpo del Tratado; los plenipotenciarios mexicanos no vieron un problema en la observación inglesa y utilizaron la denominación de Estados Unidos Mexicanos para evitar confusiones con el ya existente Estado de México. Después de un largo proceso de estira y afloje, el acuerdo comercial con las correcciones anteriores, se firmó en diciembre de 1826 y fue ratificado el 16 de julio de 1827.

En 1833 se presentó un proyecto de Tratado de Comercio, en el cual México y Estados Unidos proponían una exención total de aranceles a los productos provenientes de ambas naciones, como un acuerdo recíproco beneficioso para ambos, sin embargo el tema fue altamente polémico debido a que durante dicha propuesta Estados Unidos exentaba a México

del pago de impuestos únicamente en 28 productos, caso contrario a México quien en esa fecha admitía 73 productos estadounidenses sin el pago de arancel (Márquez Colín, 2012).

Pero no fue sino hasta el Porfiriato que México llegó a su mayor auge durante el mandato de Porfirio Díaz quien logró incrementar el valor de las exportaciones de 27.5 millones de dólares en 1874 a más de 146 millones de dólares.

En 1911, las inversiones de Estados Unidos en México representaban casi la mitad de la riqueza total del país, la cual se calculaba en \$2,434 millones de dólares, de este monto \$1,058 millones de dólares era inversión estadounidense. Lo que significaba que el capital extranjero dominaba en varias de las principales actividades económicas del país: minería, petróleo, electricidad, electricidad, ferrocarriles, banca e industria. En 1935, el capital extranjero controlaba 98% de las minas; 99% del petróleo; 79% de ferrocarriles y tranvías, y 100% de la energía eléctrica, entre otras actividades económicas. A causa de esto y de diversos factores fue que sucedió la expropiación petrolera en 1938 y para el año de 1939 la Segunda Guerra Mundial, que incrementó la dependencia de México para con Estados Unidos y a su vez debilitó los lazos con Europa (Navarrete, 1958).

En 1925, Plutarco Elías Calles declaró que México no sería instrumento de ningún país para la propagación de principios que no sostuviera; asimismo no toleró injerencia alguna contraria a la soberanía de la nación, si bien este periodo se caracteriza por un proteccionismo inminente en México, durante su mandato, Calles se dedicó a la promoción del país por medio de actividades culturales y sociales en el extranjero; se reorganizó la Comisión de Aranceles con el fin de hacer más eficaz su labor, quedando así integrados por delegados de la Secretaría de Hacienda.

El gobierno mexicano consideró las ventajas de ingresar al GATT o de negociar un nuevo acuerdo comercial con Estados Unidos; pero no fue sino hasta 1960 que México decidió alejarse sustancialmente de su política de no celebrar acuerdos comerciales y se unió a Brasil, Argentina, Uruguay, Perú, Ecuador; Colombia, Chile y Paraguay bajo la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC). A partir de 1950, la política de comercio exterior del gobierno mexicano se reforzó, considerando que una parte importante del ingreso nacional del país se gastaba y se derivaba justamente de las actividades resultantes del comercio exterior: A partir de 1952, se empezó a hablar oficialmente de la formulación de una política económica internacional que se vinculara directamente con el desarrollo económico de México.

Durante su mandato uno de las principales preocupaciones de Echeverría era la explotación de los recursos naturales, motivo por el cual, se establecieron tasas elevadas para la exportación en bruto de los recursos naturales no renovables que tenían bajo valor agregado para su extracción, captura, corte y transporte. El objetivo de este gravamen era conservar y proteger esos recursos y procurar su transformación en el país o al menos el abastecimiento del mercado nacional.

México sufrió en 1976 los efectos de una profunda crisis económica que desembocó en la devaluación del peso mexicano y la entrada a un proceso de negociación con el FMI. La deuda externa ascendía a 19 600 millones de dólares en ese momento, cuando a finales del sexenio anterior representaba un monto de 3 776 millones de dólares, debido principalmente por esta transición al libre comercio, y no es sino hasta el sexenio de José López Portillo que hay una recuperación debido a que él aseguraba "El petróleo es nuestra potencialidad de autodeterminación, porque nos hará menos dependientes del financiamiento externo y mejorará nuestras relaciones económicas internacionales" (Portillo, 2006).

En el año de 1979 el presidente López Portillo manifestó oficialmente su interés por incorporarse al GATT por medio de un Protocolo de Adhesión que desató un debate entre quienes estaban de acuerdo con la decisión y quienes aseguraban que esta medida era una irreversible apertura comercial para el país. En términos generales, se manifestaron favorables a la intervención del Estado y defendían la pequeña y mediana empresas, a las cuales consideraban las más vulnerables con relación a la competencia extranjera; alertaban ante la consabida pérdida de empleo y el riesgo de que la soberanía nacional fuera vulnerada.

Pese a que el gobierno mexicano había dado los pasos necesarios para que México ingresara al GATT, la polémica levantada internamente provocó que el presidente López Portillo, por medio de sus negociadores, retirara la propuesta de adhesión, la cual de hecho ya había sido aceptada por el GATT, pero no es sino hasta 1986 que México ingresa al GATT con un nuevo gobierno a cargo de Miguel de la Madrid.

El 22 de Junio de 1992 se publicó en el Diario Oficial de la Federación el decreto por el cual el gobierno declaró la creación de una nueva unidad del sistema monetario debido a la crisis que se vivía en el país, por tal motivo el presidente en turno Carlos Salinas de Gortari decretó que el país entraría en un periodo de desmonetización en el cual se introduciría el, en ese entonces denominado Nuevo Peso “N\$” que quitaba tres ceros al peso, el periodo de transición comenzó el 1° de enero de 1993 y se estimó que para 1996 los pesos fueran totalmente sustituidos por los “N\$” para en ese entonces, suprimir la denominación “nuevo” y así llamarlo Peso solamente (Gortari, 1992).

Posterior a esto y durante dicha fecha, los tres países norteamericanos ya negociaban la firma del primer Tratado de Libre Comercio, que sería el pilar de la apertura comercial de México ante el mundo, que será mencionado de manera más detallada más adelante.

Capítulo 2

Planteamiento del problema

2.1 Preguntas de la investigación

2.1.1 Pregunta General

¿Es viable que México dé un paso más hacia la integración económica con Estados Unidos y Canadá, a través de la transformación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte hacia una Unión Aduanera de América del Norte?

2.1.2 Pregunta Específica

¿Qué beneficios se podrían obtener al ampliar las relaciones comerciales entre América del Norte al implementar esta unión, y cuáles serían los principales retos que atravesarían los países en la creación de dicha unión?

2.2 Objetivos de la investigación

2.2.1 *Objetivo General*

Determinar qué es de mayor peso para México, si los beneficios o los perjuicios que traería consigo dar un paso hacia una unión aduanera con Estados Unidos y Canadá, para así determinar la viabilidad de continuar con el proceso de integración.

2.2.2 *Objetivo Específico*

Determinar el proceso que se lleva a cabo en una unión económica, tomando como referencia la Unión Europea para determinar la siguiente etapa en dirección hacia una unión económica; así como los principales cambios estructurales con objetivo de acercarse al siguiente escalón.

2.3 Hipótesis de Investigación

2.3.1 *Hipótesis general*

La formación de una unión aduanera en Norteamérica sería benéfica para México y le acercaría en la formación de una unión económica, logrando un aprovechamiento máximo de las relaciones comerciales con sus vecinos al norte para desencadenar un desarrollo regional.

2.3.2 *Hipótesis Específica*

El estrechar aún más las relaciones con los países norteamericanos, brindaría a México un entorno con condiciones óptimas que le permitan desencadenar avances en aspectos como el cultural, político, social y económico, desencadenando en consecuencias positivas para el desarrollo y crecimiento del país como Estado particular.

2.4 Variables de la investigación

Variable dependiente: la integración económica

Variables independientes: aspectos culturales, políticos, sociales.

2.5 Justificación

La presente investigación pretende sugerir una solución a los problemas que hoy en día enfrenta México, proponiendo como solución a éstos una integración más profunda con las principales economías del mundo, Estados Unidos y Canadá por la cercanía geográfica, estabilidad económica y política, seguridad jurídica entre otros factores, son una alternativa mediante la cual México podría al fin, lograr el crecimiento y desarrollo que se ha visto obstaculizado por distintos motivos, entre los cuales sobresalen, la corrupción, inseguridad e incluso podríamos agregar a éstos, la cultura de nuestro país, *“Nadie puede gastar más de lo que gana, y si lo hace, sólo es posible mediante la deuda, es decir, haciendo que alguien más le ponga la diferencia(...)Gastar más de lo que se gana es el primero de los malos hábitos a controlar para salir adelante.”* (Barba, 2015).

Es de esta problemática que surge la necesidad de un cambio de raíz, que con ayuda de pilares de la economía mundial nos veremos obligados a enfrentar, para así aprender de lo que los ha llevado a ser las potencias que hoy en día son, donde, más allá de sus grandes economías, la calidad de vida de sus ciudadanos es de reconocer. Como estudioso del Comercio Internacional, creo firmemente que el desarrollo está en el libre comercio, y es una Unión Económica la máxima expresión de éste, por lo cual, a lo largo del trabajo se determinará si México está listo para dar un paso más que lo acerque a esta integración mediante una unión aduanera que lo acercará al primer mundo, si cuenta los requerimientos que tan ambiciosa integración demanda, y si realmente, esta unión se traduciría en el desarrollo tan esperado.

2.6 Modelo de la investigación

2.6.1 Método de investigación

Durante la investigación, el método de investigación implementado, es el método científico, ya que éste es el utilizado en la producción de conocimiento en ciencias, basándose en los pilares de este método, para llegar al objetivo principal.

2.6.2 Enfoque de la investigación

El enfoque de esta investigación es mixto, ya que Según Hernández (2006) el enfoque mixto es un proceso que recolecta, analiza y vincula datos cuantitativos y cualitativos en un mismo estudio o una serie de investigaciones para responder a un planteamiento del problema. Por lo cual, se usan métodos de los enfoques cuantitativos y cualitativos.

2.6.3 Alcance de la investigación

El alcance de esta investigación es descriptivo y documental ya que proporcionará información detallada respecto a la integración económica norteamericana y las tendencias de integración realizando una propuesta de mejora en este aspecto; de igual manera, proporcionará información respecto a la relación actual entre la integración regional y el impacto que esta tendría en los distintos sectores de las economías, que permita predecir su comportamiento futuro.

2.7 Objeto de estudio

Estados Unidos, Canadá y México

Capítulo 3

Marco Teórico

3.1 Teorías de Comercio Internacional

El comercio se halla inmerso en todos los aspectos de nuestra vida, desde el comercio de la fuerza del trabajo (salario), del dinero (tipo de interés), del comercio de mercancías (precio) o del comercio de divisas (tipo de cambio). La base del comercio puede ser atribuida a dos fenómenos en específico: la oferta y la demanda; que en conjunto determinan un tercer factor resultante de ambas: el precio; lo que para muchos autores es reconocido como la esencia misma del capitalismo; y aunque esta corriente no pueda ser atribuida a un pensador sino a las relaciones productivas de la sociedad, muchos conceden el título de fundador intelectual del término, al mismo hombre al que se le atribuye gracias a su libro “La Riqueza de las Naciones” lo que es conocido por muchos como “*La Biblia de la Economía*”; Adam Smith, y de cuyo pensamiento surge una de las principales teorías de comercio internacional.

“El hombre reclama en la mayor parte de las circunstancias la ayuda de sus semejantes y en vano puede esperarla solo de benevolencia. La conseguirá con mayor seguridad interesando en su favor el egoísmo de los otros y haciéndoles ver que es ventajoso para ellos hacer lo que se pide. Quien propone a otro un trato le está haciendo una de esas

proposiciones: dame lo que necesito y tendrás lo que deseas, es el sentido de cualquier clase de oferta, y así obtenemos de los demás la mayor parte de los servicios que necesitamos. No es de la benevolencia del carnicero, del cervecero o del panadero la que nos procura el alimento, sino de la consideración de su propio interés. No invocamos sus sentimientos humanitarios sino su egoísmo; ni les hablamos de nuestras necesidades, si no de sus ventajas. Sólo el mendigo depende principalmente de la benevolencia de sus conciudadanos, pero no en absoluto; es cierto que la caridad de gentes bien dispuestas le suministra la subsidencia completa; pero aunque esta condición altruista le procure todo lo necesario, la caridad no satisface sus deseos en la medida en que la necesidad se presenta, la mayor parte de sus necesidades eventuales se remedian de la misma manera que las de otras personas, por trato, cambio o compra. Con el dinero que recibe compra comida cambia la ropa vieja que se le da por otros vestidos viejos también, pero que le vienen mejor o los entrega a cambio de albergue, alimentos o moneda cuando así lo necesite. De la misma manera que recibimos la mayor parte de los servicios mutuos que necesitamos, por convenio trueque o compra.” (Smith, 1776).

3.1.1 Teoría de la Ventaja Absoluta

Esta teoría propuesta por Adam Smith en su obra magistral, sugiere que la principal motivación del comercio internacional es sacar el mayor provecho a la división del trabajo, así, explica que ningún jefe de familia prudente, realizaría él mismo en casa, lo que le costaría menos comprar ya hecho, ya que se traduce en un gasto innecesario de capital y tiempo, de esta manera, el sastre no intenta hacer los zapatos, sino que se los compra al zapatero, el zapatero no intenta hacer sus propios vestidos sino que se los compra al sastre, el ganadero no intenta hacer ninguna de las dos tareas sino que se dirige a los artesanos y les da trabajo. En este mismo contexto podemos situar a las economías internacionales; los países deben producir aquellos bienes que les resulten de barata producción y adquirir aquellos que no pueda fabricar ellos mismos, o bien que le sea más factible obtener de otra economía; de esta manera Smith parte del supuesto de que cada país podría especializarse en la producción de aquellos bienes en los cuales tuviera una ventaja absoluta o que pudiera producir de manera

más eficiente que otros países e importar aquellos otros en los que tuviera una desventaja absoluta o que produjera de manera menos eficiente. Esta especialización internacional o división internacional del trabajo conduciría a un incremento de la producción mundial, el cual sería compartido por los países participantes en el comercio.

Mientras los mercantilistas creían que una nación podía beneficiarse solamente a expensas de otra y promulgaban una política nacional proteccionista; así, sostenían que para que una nación fuera más rica y poderosa tendría que exportar más de lo que importaba; y, este excedente se traduciría en flujo de metales preciosos, principalmente oro y plata, mientras más oro y plata tuviera una nación mucho más poderosa sería, sin embargo no todas las naciones podían tener un saldo a favor en su balanza comercial. De esta manera Smith recalcó la importancia del libre comercio para incrementar la riqueza de todas las naciones comerciantes a través de la teoría de la ventaja absoluta que argumentaba era la manera en que todos los países podían beneficiarse del libre comercio, a través de una política de “*Laissez Faire*” refiriéndose a una completa libertad en la economía: libre mercado, libre manufactura, bajos o nulos impuestos, libre mercado laboral y mínima intervención de los gobiernos.

Si bien la propuesta de Smith hacía alusión a que los países dependerían unos de otros al intercambiar los bienes y ser esenciales entre ellos, ya que el sentido común nos indica que cada país debe estar en condiciones de producir algo; esta teoría muestra sin embargo, algunas limitaciones ya que no comprendía a aquellos países cuyos costos de producción fueran más caros en todos los productos, es decir, que no contarán con una ventaja absoluta que los diferenciara en el contexto internacional. Lo cual llevo a David Ricardo posteriormente a demostrar que el comercio mutuamente beneficioso es sólo posible a través de una ventaja comparativa.

3.1.2 Teoría de la Ventaja Comparativa

Debido a la discrepancia que David Ricardo encontraba en la teoría expuesta por Adam Smith, en la cual el autor hacía referencia a un mundo utópico en el que todas las naciones se diferenciarían y serían más eficientes en la producción de un bien en específico y podrían así lograr el intercambio eminente, David sugiere la teoría de la ventaja comparativa, en la que consideró como típico los casos en los que los países eran más eficientes en todas las líneas de producción. La brecha entre los países desarrollados y los tercermundistas, era y sigue siendo en la actualidad, abismal, lo cual coloca a los países en vías de desarrollo en una desventaja en la eficiencia de su producción, si tomamos como ejemplo a un país avanzado como Estados Unidos en comparativa con un país en desarrollo como Brasil, de acuerdo con la teoría propuesta por Adam Smith Estados Unidos y Brasil no se encontrarían en las mismas condiciones para realizar un comercio mutuamente beneficioso, poniendo así en duda la eficiencia del libre comercio, no obstante, David Ricardo logró demostrar que el libre comercio podía ser benéfico entre ambas naciones, por lo que desarrolló la teoría de la ventaja comparativa.

David Ricardo explicó su teoría de la siguiente manera: dos hombres pueden hacer zapatos y sombreros y ser uno superior al otro en ambas ocupaciones; pero el primero haciendo sombreros puede aventajar al segundo en un 20 por 100, y haciendo zapatos en un 33 por 100, en este caso ¿no sería interesante para ambos que el primero hiciera zapatos únicamente y el segundo sombreros? (Ricardo, 1817).

La ventaja comparativa, contrariamente a la ventaja absoluta, es un término relativo. En un modelo de dos países y dos bienes, una vez que se determine que un país tiene una ventaja comparativa en un bien, entonces automáticamente podemos concluir que el otro país tiene una ventaja comparativa en el otro bien. Un ejemplo sencillo de esta idea, que utiliza el propio Ricardo en su libro, sería la producción de tejidos y vino en Inglaterra y Portugal. Incluso en

el caso en que un país produzca más caro que los demás, puede haber ganancias en el comercio. Suponemos que Portugal produce más barato tanto el vino como los tejidos.

Tabla 1. Producción Tejidos y Vinos en Inglaterra y Portugal

	Portugal	Inglaterra
<i>Vino (horas/unidad de vino)</i>	80	120
<i>Paño (horas/unidad de paño)</i>	90	100

Fuente: Elaboración propia información de la Teoría de la Ventaja comparativa.

De acuerdo con Smith, Portugal tiene la ventaja absoluta en la producción de ambos bienes ya que la necesidad de mano de obra en ambos productos es más baja en Portugal, lo que supone que la productividad de la mano de obra es más elevada en ese país en los dos productos. Según la teoría de la ventaja absoluta se concluiría que no habría margen para un comercio mutuamente beneficioso entre Portugal e Inglaterra. La clave radica en la especialización de cada país en la producción más competitiva en términos relativos, no absolutos; Ricardo sugirió que lo importante son las comparativas, ya que el grado de ventaja que tiene Portugal es diferente. Los costes absolutos son menores, pero los costes relativos son distintos en los dos países. En Portugal el paño, en términos de vino, resulta más caro y en Inglaterra el vino es más caro, en términos de paño obtiene más beneficios con el margen que obtiene produciendo vino que si su economía produjera vino y tejidos, porque en los tejidos es menos competitivo relativamente.

Si bien esta teoría será clave en el desarrollo de este trabajo, existen distintos autores que debido a la evolución del comercio concordaron en que la misma, fue sobrepasada por la realidad, es decir que, al igual que la teoría de la ventaja absoluta, ésta no lograba explicar el comercio en su totalidad, cada vez son más los especialistas que se percatan de que las teorías convencionales sobre el comercio internacional antes descritas no pueden explicar buena parte de las corrientes de comercio recientes ya que dichas teorías no comprenden los hechos

siguientes: gran parte del comercio mundial se realiza entre países (industriales) que poseen una dotación similar de factores; la expansión del intercambio en la posguerra ha tenido lugar sin una reasignación importante de recursos ni cambios marcados en la distribución del ingreso, de igual manera la teoría de David Ricardo era injusta para los países en vías de desarrollo puesto que su “ventaja” era exportar productos primarios y así, importar aquellos procesados aseguran diversos autores, escenarios que incluso podríamos decir que se asemejan en la actualidad a muchos países, ejemplo de ello México, quien ha sustentado gran parte de su comercio exterior en exportaciones petroleras, mismas que a su vez, son importadas, sólo que de manera industrializada, en otras palabras, México exporta petróleo crudo y a su vez importa gasolina, bajo estos supuestos y estudios que demuestran que estas teorías si bien, son correctas, en la actualidad no comprenden la complejidad del comercio internacional, distintos economistas desarrollaron lo que se conoce hoy, como las Nuevas Teorías de Comercio Internacional, que más allá de invalidar los estudios de sus antecesores, pretenden ampliar y completarlos de manera que se adecuen al mundo global actual.

3.1.3 Teoría del intercambio internacional: el teorema de Heckscher-Ohlin-Samuelson

A diferencia de la teoría de David Ricardo que parte del supuesto de que existen solamente dos países y dos productos, cumplimiento de la teoría del valor trabajo clásica, costes unitarios constantes e inexistencia de costes de transporte y barreras al comercio. Surge el teorema Heckscher-Ohlin propuesto por Eli Heckscher (1919), desarrollado por Bertil Ohlin (1935) y completado por Paul Samuelson, el modelo, consta de dos proposiciones: a) la razón última que explica las diferencias de costes comparativos y, consecuentemente, del intercambio entre distintos países es la distinta dotación factorial de los mismos. De ahí que cada país se especialice en la producción del bien que incorpora su factor o factores abundantes, lo que da lugar a que el comercio exterior suponga un cambio de factores abundantes por escasos, incluidos todos ellos en los bienes intercambiados; b) El libre comercio de productos tiende a igualar los precios relativos de los factores de producción en todos los países.

Derivado de la teoría de la ventaja comparativa que aunque generalmente aceptada, no lograba explicar con claridad de dónde surgía dicha ventaja más allá de una vaga mención a las diferencias tecnológicas entre los países, hecho que dio lugar al origen de esta teoría referida por otros autores como la teoría neoclásica del comercio internacional, se sustenta en los siguientes supuestos:

- Existen dos países (A y B), dos bienes (X e Y) y dos factores productivos (K y L), que representan el capital y trabajo respectivamente;
- Los bienes son perfectamente móviles entre los países, pues no existen ni costes de transporte ni otros impedimentos al comercio. A su vez, los factores productivos se mueven sin costes entre ambas industrias dentro de cada país, pero son completamente inmóviles entre países;
- Las funciones de producción son las mismas para cada bien en ambos países, mismas que se caracterizan por presentar rendimientos constantes a escala y productos marginales decrecientes para ambos factores. Además, la tecnología es conocida plenamente y se incorpora instantáneamente y sin costes a los procesos productivos;
- Los factores productivos, cuya oferta está dada, y son de idéntica calidad en ambos países, se utilizan con diferentes intensidades factoriales no son reversibles, es decir, son las mismas para cada bien cualquiera que sea el precio de los factores;
- Existe competencia perfecta en los mercados de bienes y de factores productivos, que se vacían completamente a los precios del equilibrio, y;
- Por el lado de la demanda, las preferencias de los agentes se suponen idénticas y homotéticas, lo que quiere decir que, en dados unos mismos precios de los bienes, en ambos países se consumirán los dos bienes en las mismas proporciones independientemente del nivel de renta.

A partir de estos supuestos se deduce el teorema de Heckscher-Ohlin: un país exporta el bien que utiliza intensivamente su factor relativamente abundante e importa el bien que utiliza intensivamente su factor relativamente escaso. Ello se debería a que el país en el que un determinado factor fuera relativamente abundante dicho en otras palabras escaso, podría producir el bien que utiliza más (menos) intensivamente dicho factor a un mayor (menor) precio relativo, en términos del otro bien, por lo que tendería a exportarlo (importarlo). Ejemplo de tal teorema es, si el país A es relativamente abundante en capital y el bien X relativamente capital-intensivo, dicho país exportará el bien X, al tiempo que importaría el bien Y del país B, que es relativamente trabajo-intensivo y abundante en trabajo, respectivamente. (Rubio, 1996).

3.1.4 Una Nueva Geografía Económica

Las teorías antes mencionadas se aproximan a la explicación del comercio internacional y de sus ventajas entre los países, sin embargo, para Paul Krugman, Brander Spencer y Avinash Dixit, ninguna de ellas puede ser utilizada para describir el comercio internacional en su totalidad, es decir, que si bien, las teorías clásicas de comercio internacional, son acertadas en la mayoría de sus postulados, éstas, han sido superadas en la realidad por los modelos propuestos, es decir, en las teorías clásicas, no se hace mención a temas de gran importancia en la actualidad como lo son la geografía económica o a la necesidad que tienen los gobiernos de intervenir en el comercio internacional debido a las fallas que éste puede presentar en ocasiones; las teorías surgidas a raíz de La Nueva Geografía Económica, lo que es conocido por muchos como la Nueva Teoría de Comercio Internacional, surgen a raíz de la pregunta: ¿Cómo explicar el comercio internacional visto desde otro ángulo sin la existencia de las ventajas comparativas? Ya que como es demostrado por los distintos autores en sus investigaciones al afirmar que alrededor de la cuarta parte del comercio mundial es intraindustrial, dejando claro la insuficiencia de las teorías clásicas, para describir el comercio internacional actual. Por ello, estos tres autores responden a las interrogativas que ellos consideran los autores clásicos habían dejado de lado intentando de esta manera,

describir de una manera más adecuada el comercio en nuestros días, que a grandes rasgos engloba los siguientes supuestos:

- a) Fallas del mercado. Para los autores de la NTCI existen fallas del mercado las cuales no se pueden resolver con los mecanismo del mercado, por ello, no aceptan las políticas neutrales que se mantienen al margen y cuyo único objetivo es generar un marco macroeconómico adecuado. Para esta escuela del pensamiento es necesaria la intervención gubernamental con objeto de resolver problemas que la mano invisible de Adam Smith es incapaz de alcanzar.
- Competencia imperfecta. La realidad actual muestra la inexistencia de competencia perfecta, los monopolios existen y además cada día toman mayor fuerza las empresas Oligopólicas, resultado principalmente de: Elevados avances tecnológicos, políticas agresivas, inserción en las decisiones de poder de los países (en particular de los subdesarrollados), empresas multiplantas y multiproductos (disminuye el riesgo de pérdidas). Las características anteriores orillan a muchas empresas medianas y pequeñas a retirarse del mercado, lo cual origina un aumento en los beneficios de las empresas multinacionales. De aquí surge la necesidad de una intervención gubernamental.
- Externalidades. El concepto de externalidades en la producción no surge de los trabajos de la NTCI, tiene su punto de partida en la obra de Alfred Marshall, quien en 1890, efectuó el primer análisis de las economías de localización. Las externalidades hacen referencia a los efectos que las empresas obtienen al concentrarse en un territorio determinado, dado que obtienen rendimientos crecientes para el conjunto de la agrupación empresarial, los cuales no están presentes para cada empresa en particular. Krugman y Obstfeld, las define como: beneficios que se acumulan en el exterior de las empresas. A partir del concepto de externalidades, autores como Krugman y Obstfeld, han justificado implantar una política industrial activa, al respecto señalan “...el argumento de las externalidades tecnológicas es, probablemente, la mejor razón que intelectualmente puede darse para una política industrial activa”.
- Óptimo de Pareto. Los neoclásicos argumentan que el equilibrio competitivo es eficiente en el sentido del óptimo de Pareto, esto es, nadie puede ver incrementado su

beneficio, si ello implica la disminución de la utilidad del otro. Sin embargo, el óptimo de Pareto no se alcanza, porque los agentes económicos no toman la mejor decisión cuando no existe plena información, o la estructura de mercado es de competencia imperfecta, por ello, la mejor elección bajo estas condiciones no necesariamente origina el beneficio para todos los participantes en términos Paretianos.

- Comercio Intraindustrial. El enfoque neoclásico del comercio internacional no tiene fuerte vinculación con la realidad, si así fuera, todo el comercio sería interindustrial, pero no sucede. Paul Krugman y E. Helpman señalan: *“In practice, however, nearly half the world’s trade consists of trade between industrial countries that are relatively similar in their relative factor endowments”*. Krugman y Obstfeld, argumentan que el comercio intraindustrial genera ganancias adicionales en el comercio, aún mayores que las generadas por las ventajas comparativas. Con el comercio intraindustrial el país puede reducir la cantidad, pero incrementar la variedad de mercancías, lo cual le permite aumentar su escala de producción con mayor productividad y costos más bajos. Los autores condicionan las ganancias del comercio intraindustrial a lo siguiente: los países deben tener relaciones capital–trabajo y niveles de cualificación similares. Los beneficios de este tipo de comercio serán mayores cuando existan productos diferenciados y las economías de escala sean importantes.
- Economías de Escala. El comercio intraindustrial es resultado de la existencia de rendimientos crecientes (economías de escala). En las teorías clásicas de comercio internacional, no existen las economías de escala, por tanto, los países obtienen ganancias del comercio internacional si basan su economía en el intercambio interindustrial. Dada la existencia de economías de escala, los beneficios del intercambio comercial se obtienen cuando las industrias se especializan en bienes que satisfagan las necesidades del mercado local e internacional. Krugman argumenta: *“El comercio [...], puede ser consecuencia de rendimientos crecientes o economías de escala; es decir, de una tendencia de los costos a reducirse con una producción mayor. Las economías de escala proporcionan a los países un incentivo para especializarse y comerciar incluso en ausencia de diferencias entre países en recursos y tecnologías.”* (Obstfeld, 2006) Empíricamente Paul Krugman demuestra

que el comercio internacional es resultado de las economías de escala y de la concentración de la producción, porque éstas permiten reducir los costos, dada la especialización de la producción. Para el autor no importa que los países que comercien tengan niveles de productividad y recursos idénticos.

3.1.5 Teoría de las Uniones Aduaneras

La teoría de las uniones aduaneras, surge en los años cincuenta, como una necesidad de definir y fundamentar la oleada de integraciones económicas en distintos niveles en esa época, se atribuyen las bases de esta teoría al economista canadiense, Jacob Viner, que posteriormente fue complementada por distintos autores.

El pensamiento de Viner se desarrolló un modelo de equilibrio parcial estático que involucraba únicamente a dos países y un bien homogéneo. Después de un largo análisis e investigaciones, la conclusión de Viner es sin duda una de las más perdurables hasta nuestros días en el debate de la integración económica. Viner estableció que cuando dos países conforman una unión aduanera habrá creación de comercio si se da un movimiento de una forma de oferta más costosa a una menos costosa; es decir, se puede comprar un bien determinado a un coste más bajo con su socio dentro de la unión, y existirá desviación cuando hay un movimiento de una fuente de oferta a otra de coste más elevado (Arellano, 2012).

Sin embargo dicha teoría hace alusión a una unión aduanera “perfecta”, en la cual no existan aspectos administrativos como la distribución de los ingresos aduaneros de los países pertenecientes a la unión, la existencia de un código aduanero uniforme, entre otros. Por otro lado la teoría original de Viner asume, la inexistencia de costos de transporte, la implementación de un arancel igual por parte de los países interesados en formar la unión, costos de operación constantes todas las partes, y los mercados son de competencia perfecta; tomaremos como ejemplo, para efectos de esta investigación dos economías, Estados Unidos y México, que producen teléfonos celulares e imponen regulaciones arancelarias para proteger su mercado nacional. México es menos eficiente en la producción de este producto

debido a los altos costos que la elaboración de éste representa; sin embargo a pesar de estos elevados costos, ni México ni Estados Unidos importan teléfonos celulares de ningún otro país ya que el precio de importación sería mayor que el de la propia producción nacional, al sumar el costo más los aranceles. Bajo el supuesto de una unión aduanera, ambos países “crean comercio”; México podría importar los teléfonos de Estados Unidos ya que los aranceles entre ambas naciones serían eliminados como consecuencia de la unión, y esto se traduciría en un ahorro al importar un producto que le es más caro producir nacionalmente.

Por otro lado en un segundo supuesto donde, México no produjera los teléfonos celulares, sino que los importara de un tercer país como Japón, ya que puede importarlos a un menor costo incluyendo las barreras arancelarias; supongamos entonces que Estados Unidos produce este producto a un menor costo que México, pero mayor que Japón, al formarse una unión aduanera entre Estados Unidos y México, se eliminarían las restricciones arancelarias, de esta manera entonces, México importara los teléfonos de Estados Unidos y no de Japón ya que éste, al no formar parte de la unión debe pagar aún el arancel, ocasionando una “desviación de comercio” de Japón hacia Estados Unidos.

Según Viner, cuando en el intercambio dentro de la unión aduanera predomina la creación de comercio: uno de los miembros, por lo menos, debe beneficiarse; ambos pueden beneficiarse; los dos juntos deben obtener un beneficio neto; y el mundo en conjunto se beneficiará; caso contrario a una unión aduanera donde predomina la desviación de comercio donde: por lo menos uno de los países miembros resultará inevitablemente perjudicado; ambos pueden resultar perjudicados; los dos juntos pueden surgir un perjuicio neto, al igual que el resto del mundo y el mundo en conjunto.

Sin embargo la teoría de Viner fue criticada ya que no incluía los efectos que la unión trae consigo en el consumo, dejando implícita la existencia de una demanda invariable, hecho que llevó a distintos autores a ampliar esta teoría de manera que se adecuara más a la realidad.

Según Bela Balassa “mientras la eficiencia productiva resulta afectada por la sustitución entre fuentes de oferta de la misma mercancía, la eficiencia en el intercambio está relacionada con la sustitución entre bienes de consumo de distinta especie” (Balassa, 1964).

La versión simplificada de Richard Lipsey, ayuda a entender mejor esta interpretación: México, Estados Unidos y Japón producen teléfonos celulares de \$35, \$26 y \$20 dólares respectivamente. México cobra un arancel de 50% y, por tanto, antes de la unión aduanera lo importa de Japón, pues de esta manera incluyendo el arancel el precio interno es de \$30 dólares. No lo importa de Estados Unidos, debido que, sumándole el arancel el precio de los teléfonos celulares sería de \$39. Al formar una unión aduanera México y Estados Unidos, los teléfonos estadounidenses, estaría exentos del pago de arancel. Por consiguiente, en lo sucesivo, dominará el mercado de la unión pues produce los teléfonos a \$26. Entendemos entonces, que se trata de un caso de desviación de comercio, pues se desplazó del mercado de la unión a Japón, que si bien tiene un costo menor, sigue afectado por el arancel de 50%. Lipsey afirma que habrá un incremento de bienestar ya que se trabaja con la hipótesis de que las tasas de sustitución de los bienes en el consumo y de transformación de los recursos en la producción, son iguales. México ahora puede conseguir sus teléfonos celulares por un menor precio, a la vez que utiliza los \$35 dólares que a él le costaba su producción ahora en un producto diferente, e importar de Estados Unidos a una razón de \$26. De esta manera, ambos países se beneficia, ya que Estados Unidos aumenta la producción de los teléfonos a la vez que México genera un ahorro y se dedica a producir otro bien.

Sin embargo economistas como Melvin objetaron esta teoría argumentando que la demanda no es bajo ninguna circunstancia uniforme y si la demanda es limitada en alguno de los dos, esto afectara los precios en ambos países. Otra de las principales críticas a todos los avances que se hicieron en esta teoría desde su principal desarrollador, era que hasta cierto punto podía resultar paradójica, pues se oponía a toda teoría de comercio internacional que afirmaba el máximo bienestar mundial se lograba a través de la apertura comercial, y el resultado de

una unión aduanera liberalizaba el comercio sólo para sus miembros, imponiendo normas al resto del mundo. Hecho que analizado profundamente, resulta inverosímil, ya que ningún país elimina sus restricciones con la esperanza de alcanzar el bienestar global; se trata más de una apertura paulatina que vaya acercándose poco a poco a un mundo global en el que se eliminen las barreras.

3.2 Integración Económica

La unión económica es uno de los mayores grados de integración económica, y para lograr un entendimiento acertado del concepto, debemos en primer lugar conocer los niveles de integración económica que existen y definir ambos conceptos.

Etimológicamente “*integración*” se deriva de la palabra integrar que significa: Dicho de diversas personas o cosas: Constituir un todo o hacer que alguien o algo pase a formar parte de un todo; y “*económica*” perteneciente o relativo a la economía; sin embargo, la integración de varios países constituye un proceso complejo, que conlleva no sólo implicaciones económicas, sino también políticas, jurídicas y sociales de gran alcance.

Podemos entonces definir la integración económica como un proceso mediante el que un grupo de países eliminan determinadas barreras económicas entre ellos. Los diferentes tipos de fronteras económicas que separan los mercados, así como los compromisos asumidos por los países involucrados, dan lugar a diferentes formas, fases o grados de integración.

3.2.1 Acuerdos Comerciales Preferenciales

La forma más elemental de integración la constituyen los Acuerdos Comerciales Preferenciales, que suponen la concesión por parte de un país de determinadas ventajas comerciales a ciertos productos procedentes de otro país o grupo de países. Normalmente tienen carácter asimétrico, es decir, no exigen reciprocidad y son habituales entre países con diferentes grados de desarrollo; de acuerdo a la Organización Mundial del Comercio; Los arreglos comerciales preferenciales son, preferencias comerciales unilaterales. Incluyen los esquemas adoptados en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias (en virtud del cual los países desarrollados aplican aranceles preferenciales a las importaciones procedentes de los países en desarrollo) y otros regímenes preferenciales no recíprocos para los cuales el Consejo General ha concedido una exención. México de acuerdo a la OMC, cuenta con 5 Acuerdos Comerciales Preferenciales con 7 países (Organización Mundial del Comercio , 2015).

Tabla 2. Acuerdos Comerciales Preferenciales de México

	Entrada en vigor	País
Sistema Generalizado de Preferencias - Australia	01/01/1974	Australia
Sistema Generalizado de Preferencias - Federación de Rusia, Bielorrusia, Kazajstán	01/01/2010	Rusia, Bielorrusia, y Kazajstán
Sistema Generalizado de Preferencias - Japón	01/01/1971	Japón
Sistema Generalizado de Preferencias - Nueva Zelanda	01/01/1972	Nueva Zelanda
Sistema Generalizado de Preferencias – Turquía	01/01/2002	Turquía

Fuente: Elaboración propia con datos de OMC.

3.2.2 Zona de Libre Comercio

La siguiente etapa en un proceso de integración es la Zona de Libre Comercio en la que un grupo de países suprimen los obstáculos comerciales existentes entre sí, pero cada uno mantiene su propio régimen comercial frente a terceros países. Existe un inconveniente asociado a las Zonas de Libre Comercio: los productos de importación podrán entrar en el área a través del miembro con aranceles más bajos frente al exterior para después circular libremente entre los países del área. Este problema puede evitarse con la imposición de reglas de origen que establecen un requisito mínimo de contenido nacional, garantizando así que la liberalización sólo beneficia a los productos originarios de otros países miembros. En la actualidad los tres países de Norteamérica se encuentran en este grado de integración, mediante el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, que entró en vigor el 1º de enero de 1994, y que ha sido un tema muy controversial desde sus negociaciones y hasta la fecha. Simbolizó para México, el inicio de una política comercial que apuesta por la globalización de mercados, ya que el proceso de apertura comercial de México no sólo fue apresurado sino agresivo con la liberalización de libre comercio e inversión en los años 80 y posteriormente con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) desde 1994 (Hanson, 2003).

3.2.3 Unión Aduanera

Acuerdo entre dos o más países para eliminar los aranceles y demás restricciones al comercio entre los países miembros de la unión, manteniendo un arancel exterior común frente a terceros países. La principal diferencia entre una Unión Aduanera y una Zona de libre comercio es que los países miembros de la Unión eliminan las barreras arancelarias y permiten el libre comercio entre ellos, establecen un arancel común frente a terceros países. La existencia de una unión aduanera requiere una cierta coordinación de las políticas económicas por parte de los países miembros.

En concreto, la Unión Aduanera comprende las siguientes características:

1. Libre movilidad de bienes sin excepciones, independientemente del origen de los mismos, una vez internados en cualquier país miembro.
2. Libre comercio de servicios, especialmente aquellos asociados al comercio de bienes.
3. Igual arancel externo.
4. Administración aduanera común.
5. Mecanismo de recaudación, administración y distribución de los ingresos tributarios.
6. Política comercial externa común.
7. Normativa comercial uniforme. Las uniones aduaneras requieren de cierta integración en las políticas fiscales y monetarias de los países miembros, por lo que obligan a establecer algunos compromisos políticos básicos.

Las uniones aduaneras, en la práctica, no se producen sino progresivamente: los miembros de la misma van incorporando bienes y servicios a ciertas listas que se comprometen a ampliar a intervalos regulares, hasta que se consuma la unión.

En la actualidad el TLCAN es una Zona de Libre Comercio, sin embargo, podemos percatarnos que nos enfrentamos los primeros indicios de la transición a una Unión Aduanera a través de la posibilidad de la creación de una aduana bilateral que recientemente fue tema de la conversación entre Ricardo Treviño Chapa, Administrador General de Aduanas, y Gil Kerlikowske, Comisionado de Aduanas y Protección Fronteriza de Estados Unidos en la que se abordaron distintos temas entre los cuales destacan el despacho aduanero conjunto, reducción de tiempos de despacho y cruce fronterizo, optimización de la inversión en infraestructura y equipamiento y cooperación en materia de administración de riesgo.

3.2.4 Mercado Común

Cuando una unión aduanera elimina las barreras, no solo a los movimientos de mercancías sino también de factores de producción, se transforma en un Mercado Común caracterizado, por tanto, por la libre circulación de mercancías, servicios, capitales y personas.

El Mercado Único es introducido por la UE como una etapa más del proceso, pero no se contempla en la teoría de la integración. La razón es que los requisitos exigidos para alcanzar esta fase (eliminación de barreras físicas, técnicas y fiscales) no aportan nada nuevo, estando orientados a garantizar la liberalización de los intercambios y, por tanto, la verdadera consecución del mercado común.

3.2.5 Unión Económica

La Unión Económica, referida por otros autores como Unión Económica y Monetaria es hoy en día el máximo nivel de integración económica logrado en la práctica. Implica una política monetaria común, unas normas de disciplina fiscal, así como unos instrumentos de coordinación de política económica entre los Estados miembros.

El ejemplo más claro de este nivel de integración es la Unión Europea, la UE es una asociación económica y política, única en su género, de 28 países europeos que abarcan gran parte del continente europeo.

El origen de la UE se encuentra en el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial. Sus primeros pasos consistieron en impulsar la cooperación económica con la idea de que, a medida que aumentara la interdependencia económica entre los países, disminuirían las posibilidades de conflicto.

En 1958 se creó, pues, la Comunidad Económica Europea (CEE), que en un principio establecía una cooperación económica cada vez más estrecha entre seis países: Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos. Posteriormente, se creó un gran mercado único que sigue avanzando hacia el logro de todo su potencial. (Europea, 2015)

Por su naturaleza y singularidad esta Unión Económica será utilizada como comparativo en su historia y similitud con las economías objeto de estudio de esta investigación (Canadá, Estados Unidos y México)

3.2.6 Unión Monetaria

La Unión Monetaria, por su parte, se refiere a una Unión Económica que propone además la unificación monetaria, fiscal, social y por último una autoridad supranacional cuyas decisiones afectarían a todos los Estados miembros. Por su complejidad y alto nivel de compromiso, hasta la actualidad no se ha logrado este nivel de integración económica siendo lo más acercado a éste, la Unión Europea, pero sin lograr aún la transición a una unión monetaria o, también referida por otros autores como: *integración económica total*.

Capítulo 4

Tratado de Libre Comercio de América del Norte

4.1 Tratado de libre comercio Estados Unidos-Canadá

El 4 ° octubre marca una fecha importante en las relaciones comerciales entre Canadá y Estados Unidos. En 1987, ambos países acordaron el Tratado de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos. Las negociaciones para un acuerdo de libre comercio entre ambos países, comenzaron en 1986 en donde, las dos naciones acordaron un acuerdo histórico que las colocaba a la vanguardia en la liberalización del comercio. Pero no fue hasta el 1° de enero de 1989 que el tratado entró en vigor.

Sin embargo, las relaciones e intentos de la firma de este tratado datan de mucho tiempo antes; en 1911, el entonces presidente de Estados Unidos, William Howard y el primer ministro canadiense Wilfred Laurier, firmaron un acuerdo recíproco de libre comercio que finalmente fue rechazado por el pueblo canadiense, y no fue hasta 1965 que los gobiernos tuvieron un nuevo acercamiento con el “Tratado entre los Estados Unidos y Canadá de Autopartes” que liberalizó el comercio en automóviles, camiones de carga, neumáticos y autopartes entre ambas naciones (Park, 1973).

Los elementos clave del nuevo acuerdo de 1989 incluían la eliminación de los aranceles, la reducción de las excesivas barreras no arancelarias, y fue uno de los primeros acuerdos

comerciales en abordar el tema de comercio de servicios. También incluía un mecanismo de solución de diferencias para la resolución justa y rápida de las diferencias comerciales (Gouvernement of Canada, 2016).

La firma de este tratado causó, especialmente en Canadá mucha polémica; después de un largo periodo de ausencia, el partido conservador volvió al poder al ganar las elecciones federales de 1984. Una comisión del Senado ya había recomendado en 1982 que Canadá debía firmar un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos. Después de muchas negociaciones, se firmó un tratado entre los gobiernos de Estados Unidos y Canadá. Antes de que pudiera entrar en vigor, el tratado tenía que ser aprobado por el Congreso estadounidense y en el Parlamento canadiense. Esto dio lugar a un intenso debate; el Partido Liberal y el Nuevo Partido Demócrata acusaron al Partido Conservador de Canadá de lo que llamaron vender su propio país a los Estados Unidos y la reducción de su soberanía. Dicha controversia dio nombre a lo que fue reconocido en esa época como las "*Elecciones de Libre Comercio*" debido a la alta influencia que tuvo en los electores el tema y es que, se asegura, todo el país era parte de tan debatido tema y durante ese periodo fue tema de conversación en cada rincón de Canadá; hubo un debate entre la capital de Canadá, Ottawa y las provincias del mismo. Mientras que algunas provincias apoyaron el tratado, como Quebec, otros como Ontario, se oponían firmemente a la firma de él. Por otro lado, el asunto no era ajeno al sector empresarial canadiense, mientras que algunos sectores empresariales se mostraron a favor del acuerdo, los grupos sindicales no lo estaban. Si bien el tratado fue un tema de discusión y controversia finalmente fue firmado y ratificado por ambas partes, concluyendo así con las negociaciones.

En Canadá se ha reconocido públicamente que fueron dos los factores fundamentales que impulsaron la propuesta de llegar a un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos: la convicción de que para proteger y promover sus principales intereses económicos era esencial contar con un mayor y más seguro acceso al mercado estadounidense, y que las negociaciones comerciales multilaterales se "retrasarían demasiado" y tendrían " escasos resultados" para satisfacer las necesidades canadienses. (Minister of International Trade, 1985).

“El libre comercio hace que los canadienses creamos en nosotros mismos; que quitemos las barreras arancelarias y creamos que podemos competir con la más grande y más competitiva economía del mundo, y lo hacemos bien, todo esto sólo es posible viendo el mundo desde una perspectiva distinta, y, el libre comercio nos permitió eso” aseguró Kevin Lynch, secretario del consejo privado de Canadá.

Sin embargo el controversial tratado no parecía estar dando los frutos esperados, y dos años después de su entrada en vigor, Canadá cayó en una fuerte recesión, siendo el TLC uno de los principales detonantes de ésta. Con la eliminación de los aranceles, las empresas Estadounidenses empezaban a cerrar sus oficinas representantes en Canadá, en un intento de eliminar gastos que ya no eran necesarios, después de todo, la cercanía y la eliminación de impuestos al comercio exterior, por parte de su vecino y mayor socio comercial, hacían más factible exportar los productos a Canadá que mantener oficinas y fabricas innecesarias en dicho país. Canadá perdió más de 200,000 empleos manufactureros informó David Peterson, primer ministro de Ontario (Ibbitson, 2012).

4.1.1 Alcance del Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos-Canadá

El Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá, fue quizá el acuerdo bilateral más complejo de su tipo en ese tiempo, y abarcó principalmente:

- La eliminación total de los aranceles para el año de 1998. Desgravando muchos de los productos en la entrada en vigor y el resto en fases de 5 a 10 años.
- Comprendía el acuerdo de Autopartes de 1965, pero profundizaba más en las reglas de origen.
- Proporcionó el trato nacional para los proveedores de servicios cubiertos y liberalizó el comercio de servicios financieros. Facilitando los viajes transfronterizos para profesionales de negocios.

- Ambas partes se comprometieron a dar el mismo trato a las inversiones extranjeras provenientes de su contraparte. Dándoles así el trato como nacionales.
- Se expandió el mercado de contratación pública federal, haciéndola disponible para los proveedores del otro país.
- La creación de un panel binacional para la solución de controversias.

La firma de un Acuerdo Comercial, entre dos potencias mundiales, con similitudes en cuanto a políticas exteriores e interiores se refiere, que además eran principales socios comerciales mutuamente, no tomó por sorpresa a la comunidad internacional, no obstante la idea de que una tercera economía se pudiera sumar a dicho acuerdo era difícil de predecir, incluso más difícil que dicha economía fuera el tercer país de la región norteamericana, México; un país proteccionista, en vías de desarrollo, con grandes diferencias de sus vecinos norteamericanos.

4.2 México antes del TLCAN

Después de la Segunda Guerra Mundial, México adoptó un modelo de desarrollo hacia adentro, con el propósito de edificar un sector industrial para satisfacer las necesidades del mercado interno, el gobierno mexicano apostó por una política proteccionista al establecer restricciones al comercio exterior. Si bien el Fondo Monetario Internacional favorecía la política hacia el comercio exterior proponiendo la apertura comercial como una solución ante los problemas que afrontaban los países latinoamericanos; la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, defendía una política enfocada más al mercado interno argumentando que un modelo de sustitución de importaciones ayudaría a los países a desarrollar de manera favorable a la industria nacional.

México decidió entonces aumentar sus aranceles al comercio exterior, extender el número de artículos que estaban gravados y poner una serie de restricciones no arancelarias con el fin de frenar las importaciones y fomentar la producción nacional por parte de empresas mexicanas o extranjeras dispuestas a producir en México, evitando así las importaciones;

pero diversos estudios probaron que este modelo, lejos de disminuir la dependencia del exterior, hace que la actividad industrial permanezca dependiente del mercado internacional para su aprovisionamiento de bienes de capital y de bienes intermedios; es decir, se deja de importar el producto terminado, pero se debían aún importar los insumos para la generación nacional de éste; se trataba entonces de un “modelo de sustitución entre importaciones”. La dependencia resultante de lo anterior no es inferior a la antigua. En efecto, la falta de divisas provocada por las dificultades de la balanza de pagos puede detener la producción o generar una subutilización del equipo, de tal suerte que no sólo la oferta disminuya, sino que el empleo sea inestable y los costos de producción aumenten (Guillén, México frente a la globalización neoliberal, 2005).

El proteccionismo tiene distintos efectos sobre distintos ámbitos de un país, en la estructura productiva/social provoca el deterioro de los términos de intercambio internos entre la agricultura y la industria; es decir afecta la producción agrícola desalentándola al devaluar la moneda debido a la poca demanda internacional de la misma, ocasionando así, que las exportaciones de los productos agrícolas reduzcan su precio en el extranjero, perjudicando de esta manera uno de los sectores más importantes del país, ya que el modelo de sustitución de importaciones no afectó a los productos agrícolas debido a que éstos nunca han representado un problema en cuanto a producción y abasto interno; caso contrario a las industriales, que al verse favorecidos con un menor número de competidores extranjeros a raíz de la gran cantidad de restricciones, crecían a grandes niveles.

Por otro lado la distribución espacial de la población se vio afectada debido a que un modelo de sustitución de importaciones implicaba una política de crecimiento industrial orientada hacia el interior en la que el mercado interno era el principal destino de la producción de las empresas del sector manufacturero, se incitó a las empresas industriales a instalarse en los grandes centros de consumo, hecho que propició un crecimiento rápido de las ciudades. Como las empresas que producían los bienes de consumo manufacturero se instalaron en las ciudades, las empresas productoras de bienes intermedios utilizados en la producción de

bienes de consumo hicieron lo mismo, lo cual reforzó el crecimiento urbano. Por esa razón, se observa en las ciudades un crecimiento importante y simultáneo de los servicios comerciales, financieros y educativos, que alimentó un flujo continuo y ascendente de población proveniente de sectores como el agrícola y el minero, agravando así la brecha entre el desarrollo rural y urbano.

Debido a estos y otros problemas, se optó por transitar hacia un modelo mixto, donde la maquila fue uno de los principales impulsores, y el entonces presidente de México Luis Echeverría, decidió fomentar las exportaciones mediante subsidios, intentando así fomentar el libre comercio hacía afuera sin dejar el proteccionismo hacia adentro. Es importante señalar que fue durante este periodo que hubo abundantes descubrimientos de petróleo, razón que motivó al gobierno a inclinarse más por exportaciones petroleras; poco a poco se optaba por un modelo mixto de sustitución de importaciones con maquiladora y petróleo, el resultado fue favorable, el país empezaba a crecer a una tasa promedio anual de 6.5% por cerca de 30 años (Guillén, 2013).

Durante 1976 México cayó en una importante recesión, sin embargo, gracias a las exportaciones petroleras y a los grandes hallazgos de yacimientos de petróleo, la crisis no se vio reflejada en la balanza comercial, caso contrario a la crisis que atravesó en el año de 1982, hecho que orilló a México a cambiar de un modelo proteccionista hacia uno enfocado más al exterior; no fue sino hasta 1986 que México decidió abiertamente cambiar radicalmente de política al sumarse al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, GATT por sus siglas en inglés (General Agreement of Tariff and Trade) cuyo objetivo principal era cumplir dos propósitos fundamentales. Por una parte, constituir un marco normativo de las relaciones comerciales internacionales y, por otra, servía de foro para las negociaciones comerciales de los países miembros.

Aunado a esta crisis, antes de su adhesión al GATT, el país, que estaba enfocándose a un modelo de crecimiento hacia afuera, comenzó a buscar diversificar sus exportaciones para fortalecer la balanza de pagos, sin embargo, se enfrentaba a las barreras que su vecino

estadounidense le imponía; con la firma del TLC entre Estados Unidos y Canadá, las exportaciones mexicanas fueron desplazadas por canadienses, ya que, con un arancel muy bajo, en el marco del recién firmado tratado, las importaciones canadienses se abarataron en el mercado estadounidense sobre las mexicanas, que no contaban con ningún tipo de preferencia; ejemplo de ello, los aranceles ad valorem de 73.2%, 66% o 60.2% para brandy, escobas y textiles respectivamente; eran el costo del ingreso al mercado; por otro lado, México se veía en una constante desventaja en cuanto a restricciones no arancelarias refiere; ejemplo de ello es el impuesto antidumping que se le impuso en el cemento, que iba de 3.69% a 58.2%. Otro mecanismo era el de las reglas de origen para evitar la penetración al mercado americano de firmas japonesas a través de la instalación en México de sus empresas (González, 1992).

Al adherirse al GATT México obtendría un gran número de beneficios con los países miembros entre ellos Estados Unidos, sin embargo, existían algunas obligaciones que debía otorgar a sus contrapartes:

- la cláusula de la nación más favorecida;
- la estabilidad de las concesiones;
- la protección mediante arancel;
- el trato a los subsidios y el dumping
- el aceptar los recursos de salvaguardia para otras Partes Contratantes;
- el apegarse a los métodos de solución de diferencias, y;
- otras disposiciones, como las de regulación aduanera, las reglas de origen, las empresas comerciales del Estado, la libertad de tránsito, etcétera (Alfaro, 1986).

A pesar de que México había reducido gran número de restricciones al comercio exterior e inversión extranjera con su ingreso al GATT en 1986, el número de barreras vigentes después del GATT para las exportaciones de Estados Unidos se mantuvo alta en el momento de las negociaciones del TLCAN. Las importaciones Estadounidenses con destino a territorio mexicano requerían licencias de importación en 230 productos; afectando alrededor del 7%

del valor de las exportaciones estadounidenses a México. Antes de su entrada al GATT México requería certificados de importación en todos los productos, durante las negociaciones del TLCAN, alrededor del 60% de las exportaciones agrícolas de Estados Unidos requerían certificados de importación, adicional a eso, imponía un gran número de restricciones no arancelarias como: precios oficiales de importación, un sistema de valoración de aduana arbitrario, entre otras, hecho que, en conjunto con su evidente menor desarrollo frente a Estados Unidos y Canadá fue un factor decisivo a la hora de seleccionar los plazos de desgravación de los tres países (Morton, 1996).

Sin embargo, lo que parecía un proceso lento y complejo, se fue acelerando al grado de que, México parecía estar convirtiéndose en aquello que antes repudiaba, pues, como ya fue mencionado, pasó por un periodo de crecimiento hacia adentro; y es así que, en la década de 1990, México se convirtió en el primer exportador de América Latina, muy por delante de Brasil. Sus exportaciones crecieron más rápido que su producto interno bruto; pasaron de 6.5% del PIB en 1970 a 27% en 1990. En este contexto, el acceso asegurado y libre al mercado norteamericano era la única opción de una globalización de proximidad (Rouquié, 2015).

Esta liberalización comercial se dio a partir del gobierno de Miguel de la Madrid, en 1982 tras una fuerte crisis que atravesó el país; por ello, el entonces presidente Miguel de la Madrid, y sus sucesores han proseguido con políticas que abren la economía; hubo algunos momentos importantes, como la ya mencionada incorporación de México al GATT. A partir de 1988 el gobierno dio prioridad absoluta a una “reconversión productiva” que desregulaba y liberalizaba todos los sectores económicos (Ramales Osorio, 2008).

La entrada de México al GATT fue lo que es reconocido por muchos como uno de los mayores aciertos del presidente de la Madrid, aumentando por ejemplo, más de cuatro veces la exportación de manufacturas entre 1986 y 1990; hecho que entre otros orilló a Estados Unidos a solicitar a México la firma de un acuerdo de entendimiento en materia de subsidios y derechos compensatorios, en el año de 1985, debido a la acelerada apertura comercial mexicana, como complemento a éste, en 1987 ambos países firmaron un acuerdo marco, que

establecía una serie de procedimientos y principios para resolver controversias comerciales y facilitar el comercio y la inversión. Por todas estas razones es que México tenía que llegar a un acuerdo más formal en materia de comercio para poder tener éxito con sus transacciones o por lo menos reducir los obstáculos que el país enfrentaba acuerdo que es conocido hoy en día como TLCAN (Avalos, 2008).

4.3 Tratado de Libre Comercio de América del Norte

El 12 de agosto de 1992 el secretario de Comercio Exterior y Fomento Industrial en México, Jaime Sierra; el ministro de Industria, Ciencia y Tecnología y Comercio Internacional de Canadá, Michael Wilson, y la representante comercial de Estados Unidos de América, Carla Hills, concluyeron con las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, TLCAN, o NAFTA por sus siglas en Inglés “North American Free Trade Agreement”; dando lugar a la firma del tratado en Texas el 8 de octubre de 1992, donde se dieron cita los tres jefes de Estado, George Bush, Carlos Salinas y Brian Mulroney (Rojas, 2001).

4.3.1 Negociación del TLCAN

En el mismo año de entrada en vigor del TLCAN, el Banco Nacional de Comercio Exterior publicó en el mes de septiembre un artículo relacionado con lo que era en ese momento, una noticia de nivel internacional, resumiendo al lector una cronología publicada por la Secretaría de Comercio Exterior y Fomento Industrial, hoy Secretaría de Economía, de las negociaciones del TLCAN:

Las negociaciones del TLCAN de acuerdo a la publicación oficial de SECOFI se dividieron en cuatro etapas:

Primera Etapa: convenios sectoriales de colaboración económica.

- 1987. Se suscribió con Estados Unidos un Acuerdo Marco para la resolución de problemas en materia de comercio e inversión.
- Agosto de 1989. Se celebró la VII Reunión Binacional México-EU con un logro en dos acuerdos importantes:
 - Acelerar las negociaciones sobre medidas arancelarias y no arancelarias, agilizar las correspondientes al acero y los derechos de propiedad intelectual y celebrar pláticas sobre textiles.
 - Iniciar conversaciones sobre facilidades de comercio e inversión, así como acceso a mercados en áreas o sectores específicos.
- Octubre de 1989. Se hacen públicos los compromisos bilaterales entre México y EU de: establecer un Comité Conjunto para la Inversión y el Comercio, encargado de identificar y promover las oportunidades comerciales y de inversión en cada país, así como de cooperar en la realización de conferencias, exposiciones, seminarios, misiones de desarrollo de oportunidades de negocios e intercambio de información estadística, la realización de negociaciones para facilitar el comercio y la inversión; un acuerdo para eliminar las prácticas que distorsionan el intercambio bilateral de acero; la búsqueda de un ambiente constructivo para la protección de los derechos de propiedad intelectual, el fomento de la innovación tecnológica y la inversión en México, y el compromiso de revisar y mejorar el Acuerdo Bilateral Textil a fin de apoyar la expansión del comercio en esa rama.
- Enero de 1990. En la VII Reunión de la Comisión Ministerial México-Canadá, celebrada en Ottawa, Jaime Serra Puche reiteró el propósito de suscribir un acuerdo marco bilateral para impulsar el intercambio comercial de ambos países.
- Marzo de 1990. El presidente Carlos Salinas de Gortari y el primer ministro de Canadá, Brian Mulroney, suscribieron en México diversos convenios sobre minería, productos forestales, transportes, equipos y servicios relacionados con las industrias de petróleo y gas, petroquímica, telecomunicaciones, productos eléctricos, servicios de consultoría, autopartes, textiles, silvicultura, inversiones, transferencia de tecnología, maquiladoras, agroindustrias y procesamiento de alimentos.

Segunda Etapa: la propuesta oficial y la infraestructura administrativa para la negociación.

- Mayo de 1990. El Senado de la República hace énfasis al Presidente de la necesidad y la conveniencia para México de iniciar negociaciones para establecer un tratado de libre comercio con Estados Unidos. Se señala también que los vínculos comerciales con Estados Unidos y Canadá tienen una importancia especial, derivada de la cercanía geográfica y de la intensidad de la relación económica.
- Junio de 1990. Con base en la recomendación del Senado de la República, el presidente Salinas viajó a Washington para sostener pláticas con su homólogo estadounidense sobre las relaciones bilaterales. Ambos determinaron que el establecimiento del TLC era la mejor opción para ampliar esas relaciones, crear un clima de mayor estabilidad y confianza para el comercio y la inversión y lograr un crecimiento sostenido de las economías nacionales. Solicitan entonces a los representantes que empiecen las negociaciones del mismo.
- Agosto de 1990. Se hace público el comunicado en el que se informa el inicio formal de las negociaciones del TLC entre ambas naciones.
- Septiembre de 1990. El presidente Carlos Salinas de Gortari instruyó al titular de la Secofi para crear la Oficina de Negociación del TLC y designó a Herminio Blanco Mendoza como Jefe de la Negociación.
- Febrero de 1991. Los gobiernos de los tres países anunciaron simultáneamente su decisión de realizar negociaciones trilaterales para la suscripción de un TLC de América del Norte.

Tercera Etapa: la agenda de trabajo y los primeros avances en la negociación.

- Junio de 1991. Se realizó en Toronto, Canadá, la 1 Reunión Ministerial, con la cual comenzó oficialmente el proceso de negociación del TLC. Se llegó a los acuerdos siguientes:
 - Establecer seis grandes áreas de negociación:

- acceso a mercados
- reglas de comercio
- servicios
- inversión
- propiedad intelectual
- solución de controversias
- Integrar los siguientes grupos de trabajo:

<ul style="list-style-type: none"> ▪ aranceles y barreras no arancelarias ▪ reglas de origen ▪ compras del sector público ▪ agricultura ▪ automotores ▪ otros sectores industriales ▪ salvaguardias ▪ antidumping ▪ subsidios e impuestos compensatorios 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ normas ▪ principios generales para la negociación de servicios ▪ servicios financieros ▪ seguros ▪ transporte terrestre ▪ telecomunicaciones ▪ otros servicios ▪ inversión ▪ propiedad intelectual ▪ solución de controversias.
---	--
- Convocar reuniones de los grupos de trabajo durante julio de 1991 para intercambiar información y precisar los puntos básicos de discusión.
- Organizar las primeras reuniones plenarias de los jefes de Negociación para definir las directrices que se darían a los grupos de trabajo, revisar los informes de avance correspondientes y dar instrucciones a los equipos negociadores.
- Celebración y programación de las próximas Reuniones Ministeriales para evaluación y determinación de nuevos objetivos.
- Junio de 1991. El titular de la Secofi expuso ante el Senado de la República los siete principios básicos para la negociación del TLC. Recibió una recopilación de las ponencias presentadas en el Foro Permanente de Información, Opinión y Diálogo. La documentación comprendió 256 trabajos de partidos políticos, organizaciones

obreras y campesinas, instituciones culturales y educativas, agrupaciones sociales y personas interesadas en el TLC, con el resultado siguiente: 81% se manifestó a favor, 7% en contra y 12% condicionó su apoyo.

- Julio y agosto de 1991. Se realizaron, en las fechas previstas, la primera y segunda reuniones plenarias de negociaciones en Washington, Estados Unidos, y en Oaxtepec, México cuyos principales acuerdos fueron:
 - Los aranceles vigentes al 12 de junio de 1991 serían la base para negociar su reducción, que podría ser inmediata, a mediano plazo o en un período mayor, según el tipo de productos. En la eliminación de barreras no arancelarias se negociaría también por plazos y por productos.
 - El 18 de septiembre de 1991 se intercambiarían las listas específicas de mercancías, los programas respectivos de desgravación y las propuestas de supresión de cuotas y permisos.
 - En el tema de las compras del sector público se analizarían criterios específicos tales como cobertura (niveles federal, estatal y municipal) y tratamiento a empresas estatales, además de negociar los montos mínimos para aplicar las reglas futuras.
 - En cuanto al tema del acceso a los mercados se destacarían algunos sectores específicos: agrícola, textil, de energéticos y automotores, entre otros.
 - Se analizarían los mecanismos idóneos para aplicar la regla de origen a los productos textiles elaborados en otros países, con el fin de mantener la competitividad regional.
 - En materia de normas se identificaron tres puntos de discusión: normas y estándares industriales y comerciales, disposiciones sanitarias sobre productos agropecuarios y las referentes a salud, protección del consumidor y preservación del ambiente.
 - En el capítulo de servicios financieros se reconoció que la negociación debería definir cuidadosamente la gradualidad de la apertura y el marco jurídico de referencia.
- Diciembre de 1991. Los presidentes de México y de Estados Unidos se reunieron en Campo David, Maryland. Realizaron un balance de las negociaciones e instruyeron a

sus equipos respectivos sobre la redacción, para enero de 1992, de un primer texto completo que incluyera, entre paréntesis, las diferencias que aún subsistiesen.

- Enero-febrero de 1992. Se realizaron la cuarta (6 al 10 de enero) y quinta (16 y 17 de enero) reuniones plenarias de negociaciones, en Washington, y la sexta (4 y 5 de febrero) en Ottawa, Canadá.

Cuarta Etapa: elaboración del texto preliminar y delimitación de los corchetes

- Febrero de 1992. En la IV Reunión Ministerial, realizada en Chantilly, Virginia, se obtuvieron los siguientes resultados:
 - Los avances logrados en algún grupo de trabajo no se considerarían definitivos mientras no se llegara a un resultado global.
 - El acceso a mercados, en lo que se refiere al trato nacional, debería incorporar los preceptos del GATT para otorgar un tratamiento equitativo a los productos de los países miembros, tanto en el pago de impuestos como en la aplicación de reglamentos internos.
 - Los tres países se reservaron el derecho de imponer restricciones al comercio exterior cuando afronten situaciones de escasez, o por razones de seguridad nacional, protección de la salud, la ecología o del patrimonio cultural.
 - Una vez firmado el Tratado, podría negociarse una aceleración de los plazos de desgravación arancelaria que se realizarla sólo a petición de los propios sectores productivos.
 - México continuó demandando la consolidación de los SGP de Canadá y de Estados Unidos, lo cual implicaría desgravaciones inmediatas o reducciones significativas a una cantidad importante de los productos comerciados.
 - En el área de reglas de comercio se incluyeron los temas de salvaguardias, prácticas desleales y normas.
 - México reafirmó el derecho de los gobiernos a imponer salvaguardias en caso de surgir circunstancias excepcionales, así como los requisitos de transitoriedad y transparencia. Entre otros aspectos, se consideró el caso de

las salvaguardias globales, es decir, las que se apliquen a las importaciones provenientes del resto del mundo.

- Se examinaron los sistemas jurídicos y administrativos de los tres países respecto a las prácticas desleales de comercio.
 - Se avanzó en tres aspectos del rubro de servicios financieros y de seguros: asuntos técnicos, movilidad temporal del personal y presencia comercial y tratamiento a instituciones extranjeras.
 - México sostuvo que las disposiciones constitucionales que limitan algunas actividades de inversión a los extranjeros no estaban sujetas a negociación.
 - En materia de propiedad intelectual se estudiaron temas como derechos de autor, marcas, patentes, diseños, secretos industriales y otros.
 - Respecto al rubro de solución de controversias, se propuso crear una comisión de comercio y un secretariado. La primera se encargaría de supervisar la instrumentación del TLC, vigilar su desarrollo, resolver controversias sobre interpretación y aplicación y atender cualquier asunto que pueda afectar su operación. El secretariado, por su parte, brindaría apoyo técnico a la comisión, a los equipos de arbitraje encargados de resolver controversias y a los grupos de trabajo previstos en el Tratado.
- Febrero de 1992. Se celebró la VII Reunión Plenaria de Negociaciones en Dallas, Texas.
 - Marzo de 1992. Se realizó la VIII Reunión Plenaria de Negociaciones en Washington.
 - Abril-junio de 1992. Se realizaron la novena (27 de abril al 1 de mayo), la décima (12 al 15 de mayo) y la undécima (1 al 5 de junio) reuniones plenarias de negociaciones en México, D.F., en Toronto, y en Washington, respectivamente.
 - 29 de junio al 3 de julio. Herminio Blanco y los jefes de los grupos de trabajo sostuvieron reuniones de negociación en Washington.
 - Julio de 1992. Jaime Serra Puche y Michael Wilson se reunieron de manera informal en Nueva York para revisar el avance de las negociaciones y anunciaron la realización de la VI Reunión Ministerial del TLC.

El 12 de agosto de 1992 concluyeron oficialmente las negociaciones del TLC. En las dos últimas reuniones ministeriales se lograron resolver las diferencias más importantes que persistían en el texto. El presidente Salinas de Gortari dirigió en esa fecha un mensaje a la nación para informar que la etapa de negociación del Tratado había terminado. La Secofi dio a conocer en esos días un resumen del documento final. Éste debía ser ratificado por los congresos de cada país para que, una vez promulgado, entrara en vigor plenamente (BANCOMEXT, 1992).

La rúbrica del texto negociado se presentó en septiembre de 1992 y el Ejecutivo lo firmó el 17 de diciembre del mismo año. La aprobación por la Cámara de Senadores de México se produjo el 22 de noviembre de 1993 con 56 votos a favor y 2 en contra, para entrar en vigor el 1 de enero de 1994. Así, el 20 de diciembre de 1993 se publicó en el Diario Oficial de la Federación el Decreto mediante el cual, el TLCAN entraría en vigor:

La cámara de senadores del honorable congreso de la unión, en el ejercicio de la facultad que le concede los artículos 76 fracción I y 133 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, decreta:

ARTICULO UNICO.- Se aprueba el TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE, suscrito el 17 de diciembre de 1992 en las ciudades de México, Ottawa y Washington, D.C., por los Gobiernos de México, Canadá y los Estados Unidos de América; el ACUERDO DE COOPERACION AMBIENTAL DE AMERICA DEL NORTE, suscrito el 14 de septiembre de 1993 en las ciudades de México, Ottawa y Washington, D.C., por los Gobiernos de México, Canadá y los Estados Unidos de América, y el ACUERDO DE COOPERACION LABORAL DE AMERICA DEL NORTE, suscrito el 14 de septiembre de 1993 en las ciudades de México, Ottawa y Washington, D.C., por los Gobiernos de México, Canadá y los Estados Unidos de América (Diario Oficial de la Federación , 1993).

4.3.2 Desigualdad en América del Norte

No es sorpresa para nadie que las tres economías norteamericanas se encuentran en condiciones distintas en todos los ámbitos, especialmente entre México y sus dos vecinos, Estados Unidos y Canadá, quienes comparten más similitudes al ser países desarrollados, es normal entonces, que surja la duda de por qué México fue candidato a formar parte de este grupo de países de primer mundo, muchos aseguran que por su cercanía, otros argumentan que debido a su dotación de recursos naturales; lo cierto es que integrarse con dos de las economías más grandes del mundo, trajo consigo una serie de modificaciones en la legislación mexicana, que no había sido sujeta de cambios por cerca de 50 años antes de sus reformas para ajustarse al TLCAN; se emitieron nuevas normas en torno a la inversión extranjera y la competencia económica, se otorgó la autonomía al Banco de México, se emprendió la modernización de las leyes sobre la propiedad intelectual, se reformó el artículo 27 en torno a la propiedad de la tierra, se adecuó el sistema financiero mexicano, se emitió una nueva ley para el tratamiento de las quiebras y se reconfiguró el sistema de seguridad social y se crearon nuevas instituciones, entre otros cambios relevantes.

Estados Unidos y Canadá, como ya se mencionó, comparten un gran número de similitudes en sus economías y culturas, ambos países industrializados, ambos con ingresos altos de acuerdo a la OCDE, comparten un idioma y costumbres similares; caso contrario a México que no tiene muchas afinidades con ninguno de ellos. Y fue precisamente esta diferencia de desarrollo uno de los principales factores que llamó la atención del mundo, pues fue éste, el primer TLC firmado entre países desarrollados y uno en vías de desarrollo, a raíz de éste, más países se sumaron a este fenómeno que no necesariamente tiene que ser malo, algunos autores aseguran que los mayores beneficiados de la firma de estos acuerdos, son justamente los países menos desarrollados, no obstante estas diferencias el tratado a la fecha ha logrado grandes avances en lo que fueron sus objetivos iniciales.

4.3.3 América del Norte como Región.

En la región de América del Norte, vive el 6.6% de la población mundial (Banco Mundial, Banco Mundial, 2014), abarca el 15.55 % de la superficie de tierra (Banco Mundial, 2015). En 2006, el 32 % del PIB mundial correspondió a esta región, aunque este porcentaje está disminuyendo. Entre 2000 y 2006, el crecimiento del PIB fue de un 3 %. Se prevé que el PIB aumente a más de 20 billones de USD en 2020 (FAO, 2009). Comprendido por tres países, con tres idiomas oficiales (español, francés e inglés); con Estados Unidos y Canadá pertenecientes al G8; el grupo de naciones más industrializadas y con mayor poder en cuanto al sistema económico internacional, y México perteneciente al G8+5 que comprende los países del G8 más cinco de las potencias económicas emergentes.

El TLCAN como región económica es la zona de libre comercio más grande del mundo, superando en tamaño 5 veces a la Unión Europea, se estima que el intercambio de bienes entre los tres países es de arriba de 100 millones de dólares por hora, 11 de cada 100 dólares que gastan un ciudadano estadounidense y canadiense son destinados a comprar productos mexicanos (HSBC, 2015).

Es evidente que el comercio en la región ha aumentado a más de veinte años de la firma del tratado, pero no podríamos atribuir este incremento del comercio trilateral únicamente al tratado, existen diversos estudios que demuestran que este aumento se hubiera generado en menor o igual medida incluso sin la firma de éste, contrario a los defensores del TLCAN sus opositores aseguran los objetivos iniciales no se han logrado en la medida que se habían plantado, y es que tomando en cuenta los objetivos que el mismo acuerdo establece en su artículo 102:

Los objetivos del presente Tratado, expresados en sus principios y reglas, principalmente los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia, son los siguientes:

- a) eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y de servicios entre los territorios de las Partes;*
- b) promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio;*
- c) aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes;*
- d) proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada una de las Partes; y*
- e) crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias;*
- f) establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado (Tratado de Libre Comercio de América del Norte, 1994).*

Podemos observar a través de lo establecido en este artículo, los objetivos iniciales del TLC son hasta cierto punto ambiguos, y que, tomando exclusivamente éstos como punto de partida, el TLCAN ha logrado casi en su totalidad el cumplimiento de su finalidad primaria, sin embargo, el tratado fue y sigue siendo visto como algo más grande y trascendente para la región, más como una promesa implícita dentro de él, que sigue sin ser del todo satisfactoria, ya que este gran crecimiento en cuanto a comercio internacional refiere es evidente en las tres economías, pero tampoco en su totalidad gracias a él, en la tabla 3 podemos observar que el comercio global de los países norteamericanos ha crecido de manera significativa, en especial para México, en los últimos años; no obstante las gráficas 1 y 2 muestran que es una tendencia global, no exclusiva de esta región y que, por el contrario, incluso países que se habían mantenido cerrados a la globalización como China hasta recientes fechas, tuvieron incluso un mayor

crecimiento en estos temas. Esta tendencia global sugiere que la globalización de los mercados es un fenómeno que viene a la alza de manera general en los países que apuestan por una política de crecimiento hacia afuera, es imposible determinar el porcentaje del incremento que se generó a raíz del tratado y resultaría ilógico inferir que únicamente gracias a él Norteamérica es uno de los bloques económicos más competitivos internacionalmente y logró un aumento impredecible tanto en sus importaciones como en sus exportaciones tanto en su comercio regional como en el comercio con terceros.

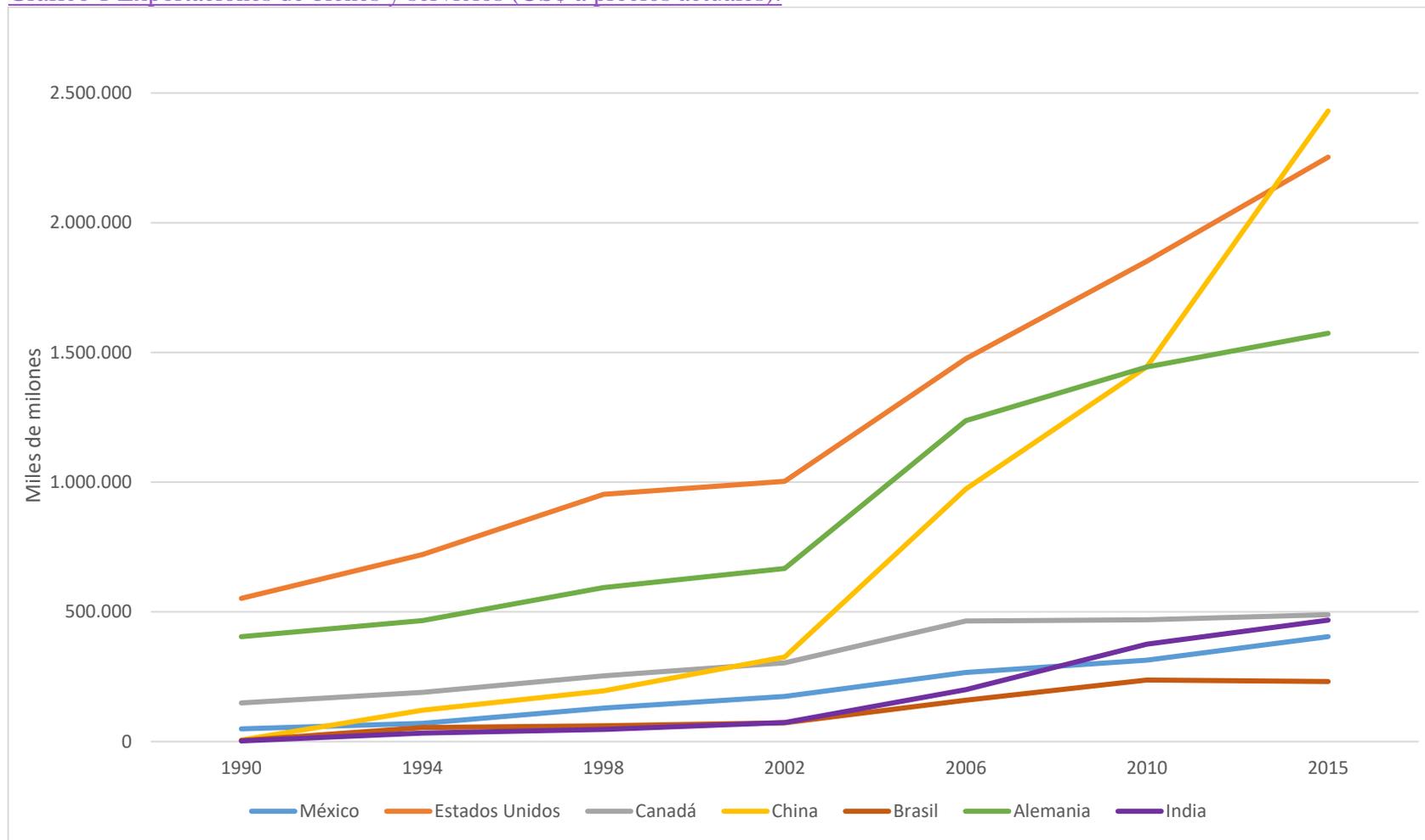
No podríamos negar tampoco que el mismo fue y sigue siendo uno de los principales factores que facilitan el comercio entre sus miembros, por lo que sería más acertado entonces decir que el TLCAN fue un instrumento que facilitó a las economías norteamericanas la inserción a este proceso de globalización y le dotó de herramientas para facilitar en menor o mayor medida el comercio internacional de cada uno de sus miembros.

[Tabla 3 Comercio Internacional de bienes y servicios \(excluyendo servicios de gobierno\) en millones de dólares.](#)

País	Flujo	1995	2000	2005	2010	2013
Canadá	Exportaciones	217,622	315,906	414,893	459,411	536,541
	Importaciones	201,411	288,383	387,317	498,583	579,135
México	Exportaciones	89,127	179,658	229,835	313,538	399,775
	Importaciones	83,448	195,713	248,538	332,495	419,768
Estados Unidos	Exportaciones	788,776	1,064,307	1,265,364	1,819,082	2,241,34
	Importaciones	900,069	1,464,324	2,006,520	2,344,078	2,760,584

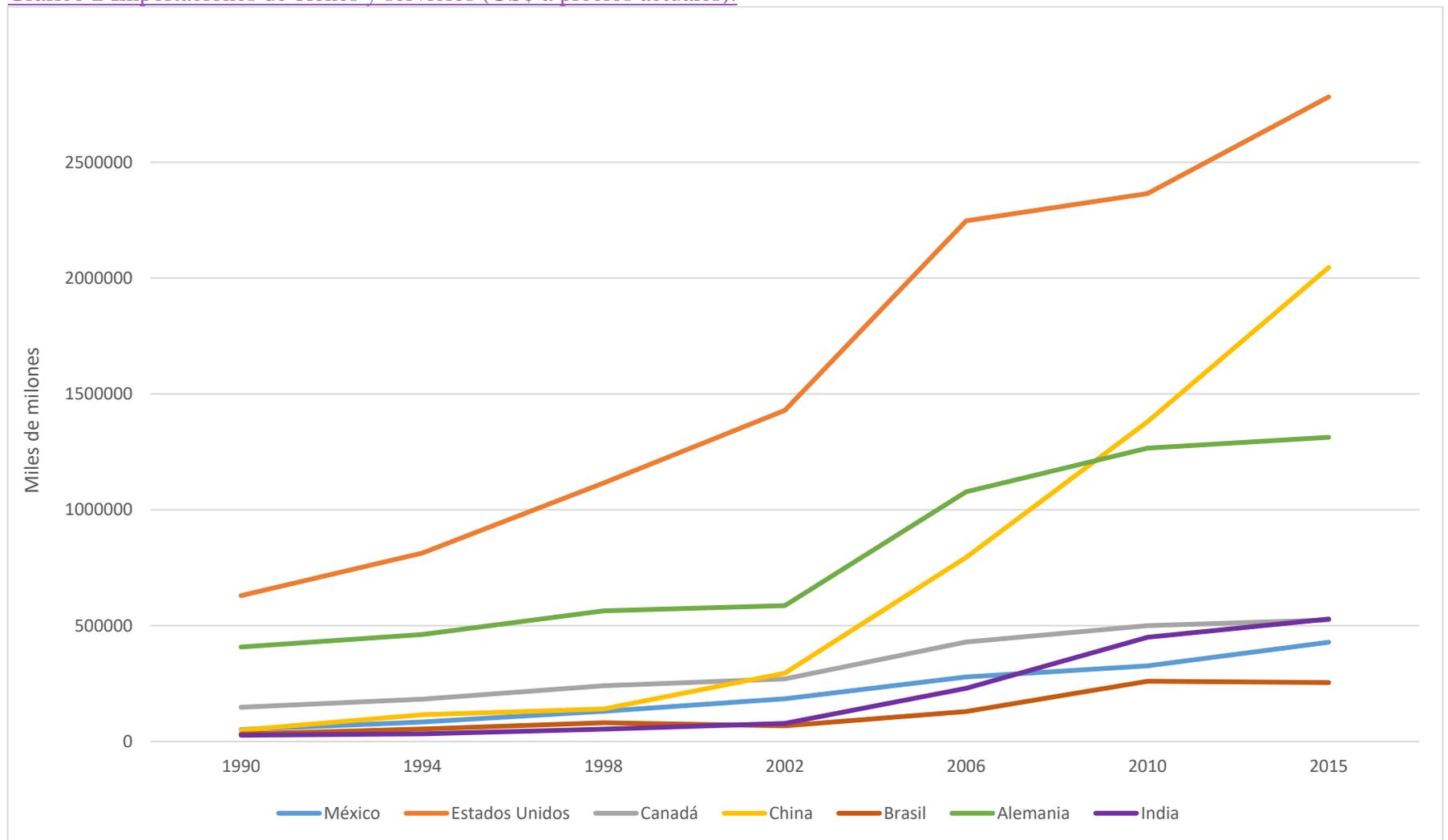
Fuente: Elaboración propia con datos de WTO.

Gráfico 1 Exportaciones de bienes y servicios (US\$ a precios actuales).



Fuente: Elaboración propia con datos de (Banco Mundial, 2016).

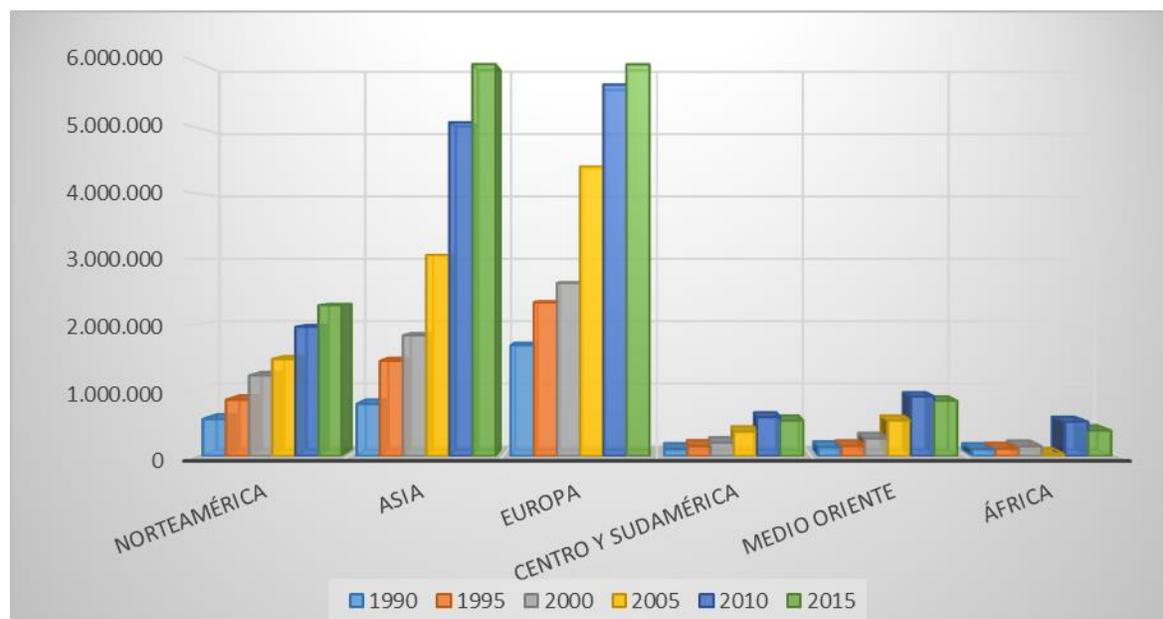
Gráfico 2 Importaciones de bienes y servicios (US\$ a precios actuales).



Fuente: Elaboración propia con datos de (Banco Mundial, 2016).

Partiendo de lo particular a lo general, como región, Norteamérica desempeña un papel importante en el mundo, de acuerdo a la OMC, la región exportó en el año 2015 \$2,294,180 millones de dólares en mercancías, superado únicamente 2.6 veces por la región Asiática y 2.3 veces por Europa como se muestra en el gráfico 3; esta brecha parece más corta si tomamos en cuenta que la OMC incluye en la región asiática un total de 47 países comprendidos entre ellos: China, Hong Kong, Japón, Corea, Singapur, India, Tailandia, Malasia y Australia por mencionar algunos; y 39 países en la región Europa contra estos tres países que componen Norteamérica; estas tres principales regiones económicas sobrepasan por mucho a Centro y Sudamérica, Medio Oriente y África, quienes a pesar de haber tenido un considerable aumento de exportaciones en los últimos años se quedan muy por debajo. Se puede observar además un crecimiento constante y paulatino en los últimos 25 años de las exportaciones a nivel mundial.

Gráfico 3 Exportación total de mercancías por región económica (millones de dólares).

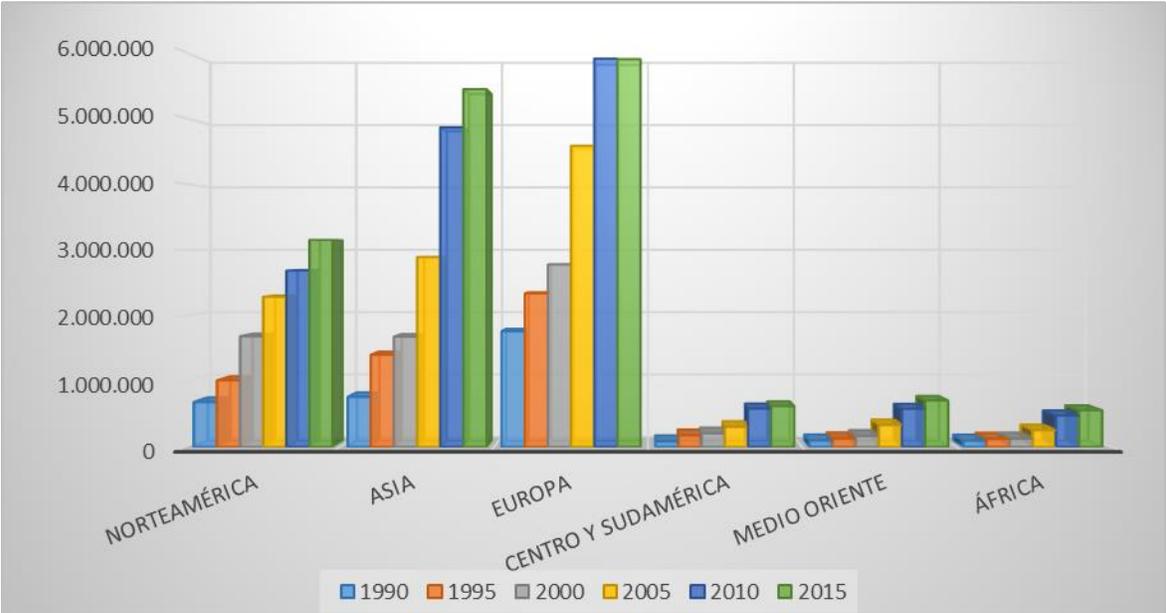


Fuente: Elaboración propia con datos de (Organización Mundial del Comercio, 2016).

En cuanto a importaciones se refiere; y tomando en cuenta las mismas regiones económicas, la diferencia disminuye aún más entre América del Norte y las dos principales regiones del mundo con una diferencia de apenas el 1.8 con Europa y 1.7 con Asia y superando 4 veces al Medio Oriente, 5 a Centro y Sudamérica y 5.6 a África como se muestra en el gráfico 4. Podemos concluir que en términos generales la región es a nivel global un excelente proveedor pero más aún un mercado potencial.

Por su parte referente a la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias el TLCAN al día de hoy ha completado las fases previstas en el año de 1994, y esto se ve clarificado en el gran porcentaje de intercambio que comparten los tres países, pues de las cantidades expresadas en las tablas anteriores, el 50% del comercio es intrarregional siendo Estados Unidos el principal proveedor y destino del comercio regional a pesar de las restricciones que inhiben el comercio que aún persisten en la región, ejemplo de ello las reglas de origen expresadas en el mismo tratado.

Gráfico 4 Importación total de mercancías por región económica (millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos de (Organización Mundial del Comercio, 2016).

Gráfico 5 Destino exportaciones México

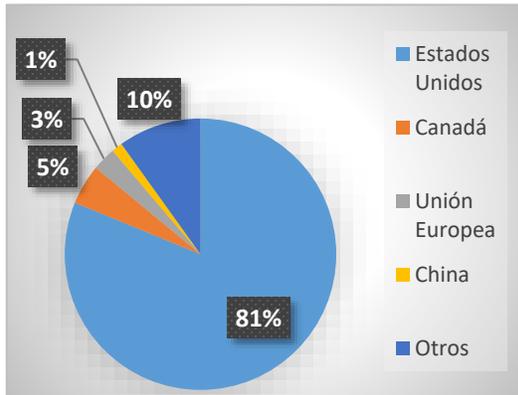


Gráfico 6 Origen importaciones México

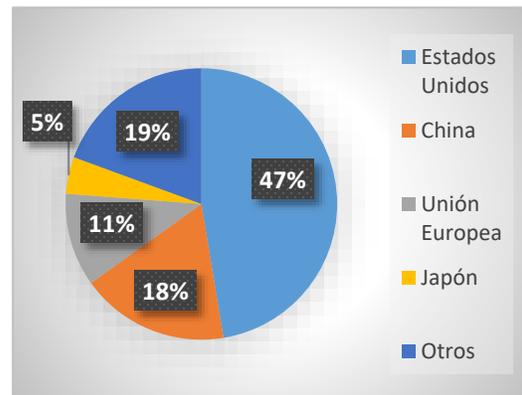


Gráfico 7 Destino exportaciones EU

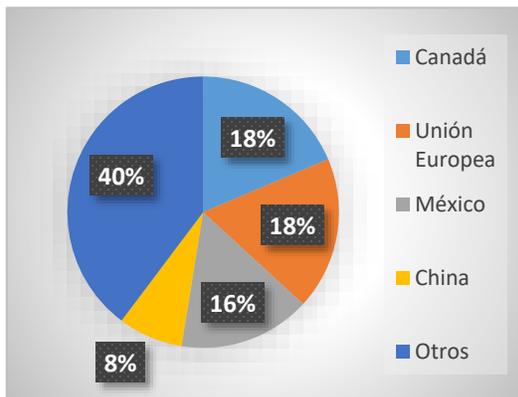


Gráfico 8 Origen importaciones EU

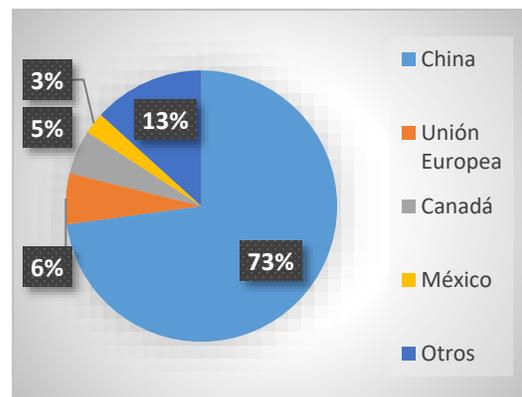


Gráfico 9 Destino exportaciones Canadá

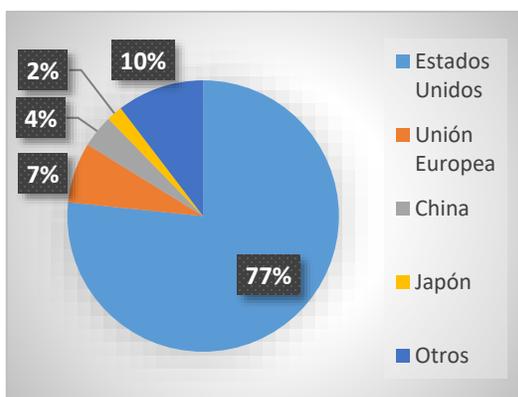
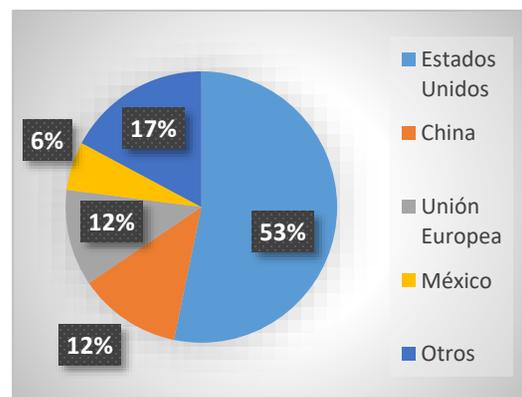


Gráfico 10 Origen importaciones Canadá



Fuente: Elaboración propia con datos de (Organización Mundial del Comercio, 2016).

En los Gráficos 5 a 10 se hace evidente que quienes tienen mayor dependencia del acuerdo regional son México y Canadá, al menos en cuanto a su poca diversificación de mercados y origen de importaciones, pero al igual que en muchos otros acuerdos similares a éste, probablemente en la mayoría de los casos se diría que el mayor beneficiado siempre es el vecino y no el propio país, y el desleal de igual manera será siempre la contraparte, lo cierto es que gracias al tratado y a las actuales casi nulas regulaciones que existen entre los tres Estados, el intercambio de bienes y servicios entre ellos, es parte fundamental de la economía de cada una de las naciones, y las ha orillado a tener una interdependencia de alto nivel una de la otra. Sin embargo partiendo de las gráficas 5 a 10 podríamos dividir el TLCAN en dos grandes rubros con un principal protagonista, pues como es claro la relación entre México y Canadá es muy limitada, siendo de mayor importancia para el país latinoamericano la relación México- Estados Unidos, pero que no llega ser tan estrecha y grande como la de sus vecinos al norte aunque esto no aminore le dependencia con el mercado estadounidense. Entiéndase por lo anterior que aunque el crecimiento del comercio regional ha sido significativo y sólido, tanto México como Canadá comparten una característica principal y preponderante que es precisamente el Estado que se encuentra entre ellos.

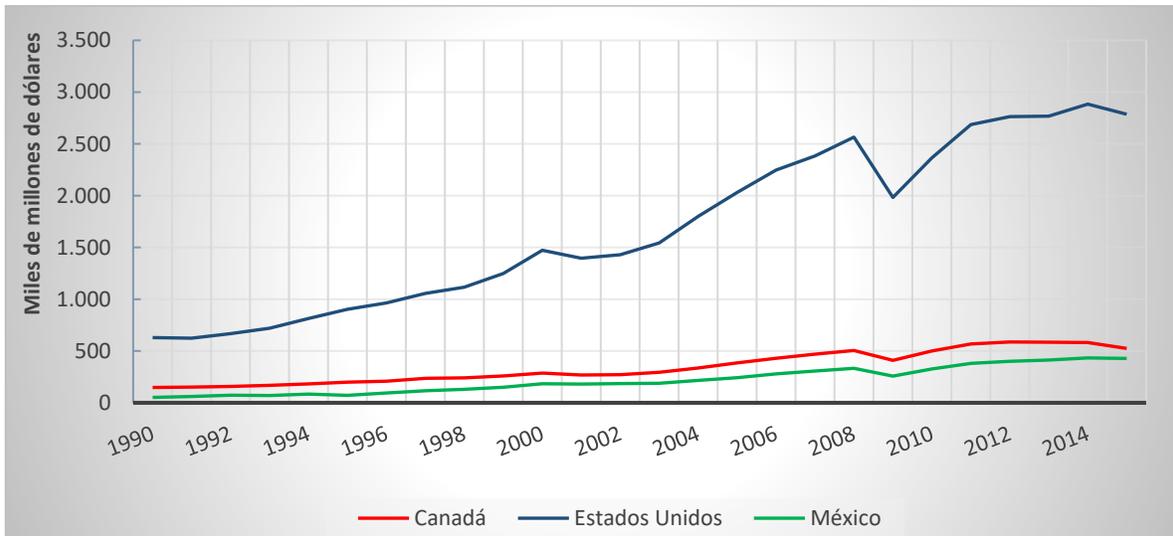
Cada país tenía en un inicio bien definido los objetivos y beneficios que traería consigo la firma de este acuerdo que no necesariamente coinciden entre sí; el territorio internacional veía la integración económica como una medida de paz necesaria en el mundo, especialmente en Europa en la época post-guerra, que parecía dar resultados, los países europeos se recuperaban a gran ritmo y algunas economías asiáticas tenían un gran crecimiento a nivel global, resultaba entonces imperante para Estados Unidos fortalecer nexos con sus principales aliados económicos, con el fin de no perder territorio en ellos contra sus crecientes competidores; adicional a ello veía en México una gran puerta de acceso para insertarse comercialmente y obtener ventajas de las economías de América Latina (mano de obra barata, oportunidades de inversión, generación de economías de escala, nuevos mercados). El caso Estados Unidos- Canadá, era diferente, pues como ya se mencionó en capítulos anteriores, su relación ha sido muy estrecha desde años atrás y el Tratado de Libre Comercio

de América del Norte, sólo llegó a modificar algunas rúbricas y extender el previo acuerdo que ya existía entre ellos. Canadá vio principalmente al TLCAN, como un paso más hacia una relación mucho más estrecha con su predilecto, que además abría un potencial nuevo mercado con un gran número de posibilidades. Para México el acuerdo se extendía a más que una herramienta económica y jurídica de corto plazo para crear empleos, fomentar el comercio y atraer inversión, era además un detonante importante para su modernización e inserción en economías desarrolladas y “dar el brinco” hacia una economía de primer mundo, cosa que hoy, a más de veinte años aún no ha logrado. Pero, ¿Es verdaderamente el TLCAN el culpable del lento crecimiento de la economía mexicana? ¿La expectativa generada por el tratado superó la realidad? O ¿El tratado ha pasado a ser un instrumento obsoleto al no adaptarse a las necesidades actuales de sus miembros?

4.3.4 Comercio Intrarregional

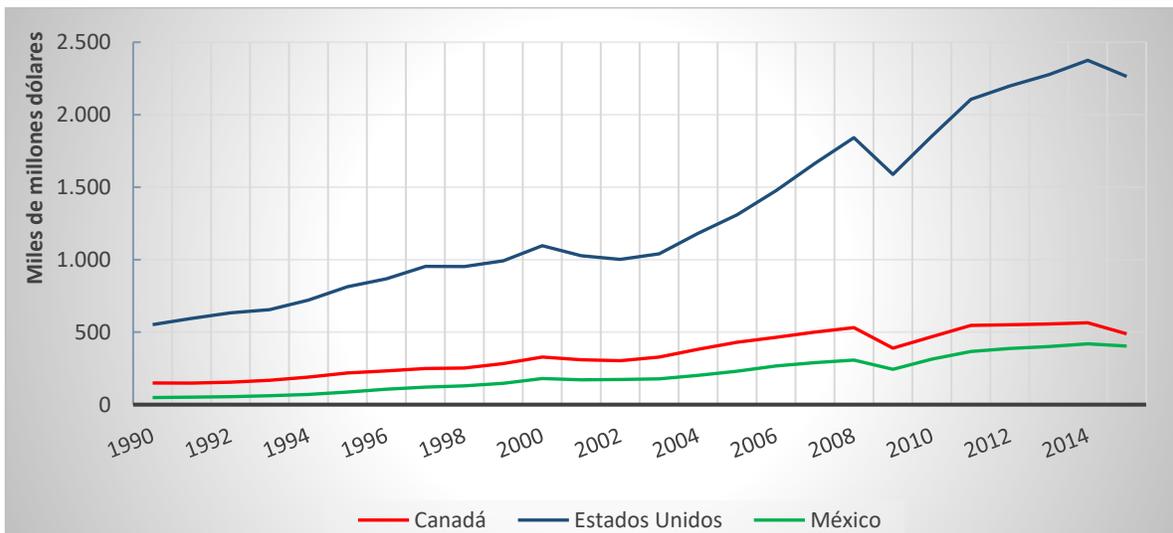
La región norteamericana se ha caracterizado por ser muy dinámica en los últimos años, las tablas 11 y 12, muestran que desde los años noventa, hasta la actualidad, el comportamiento del comercio exterior de México, Estados Unidos y Canadá se ha desarrollado de maneras muy similares en las tres economías, aunque es México quien ha presentado un mayor crecimiento entre el año de 1990 y 2015 aumentado más de 8 veces tanto el número de sus importaciones como el de sus exportaciones, sin embargo sigue siendo el menos dinámico de los tres contra las importaciones y exportaciones de Estados Unidos que se han cuadruplicado y las de Canadá que se han triplicado en el mismo periodo. Por otro lado como se muestra en el gráfico 13, México y Canadá han mantenido fluctuaciones estables en relación al saldo en su balanza comercial, siendo Canadá el único que presenta superávit en repetidas ocasiones; Estados Unidos por otro lado presenta un déficit de casi 463 mil millones de dólares en 2015 de acuerdo al Banco Mundial, teniendo su mayor declive en el año 2006 con 806 mil millones de dólares. En general el comercio internacional en los tres países se ha mantenido constante desde la entrada en vigor del TLC.

Gráfico 11 Importación total de bienes y servicios América del Norte



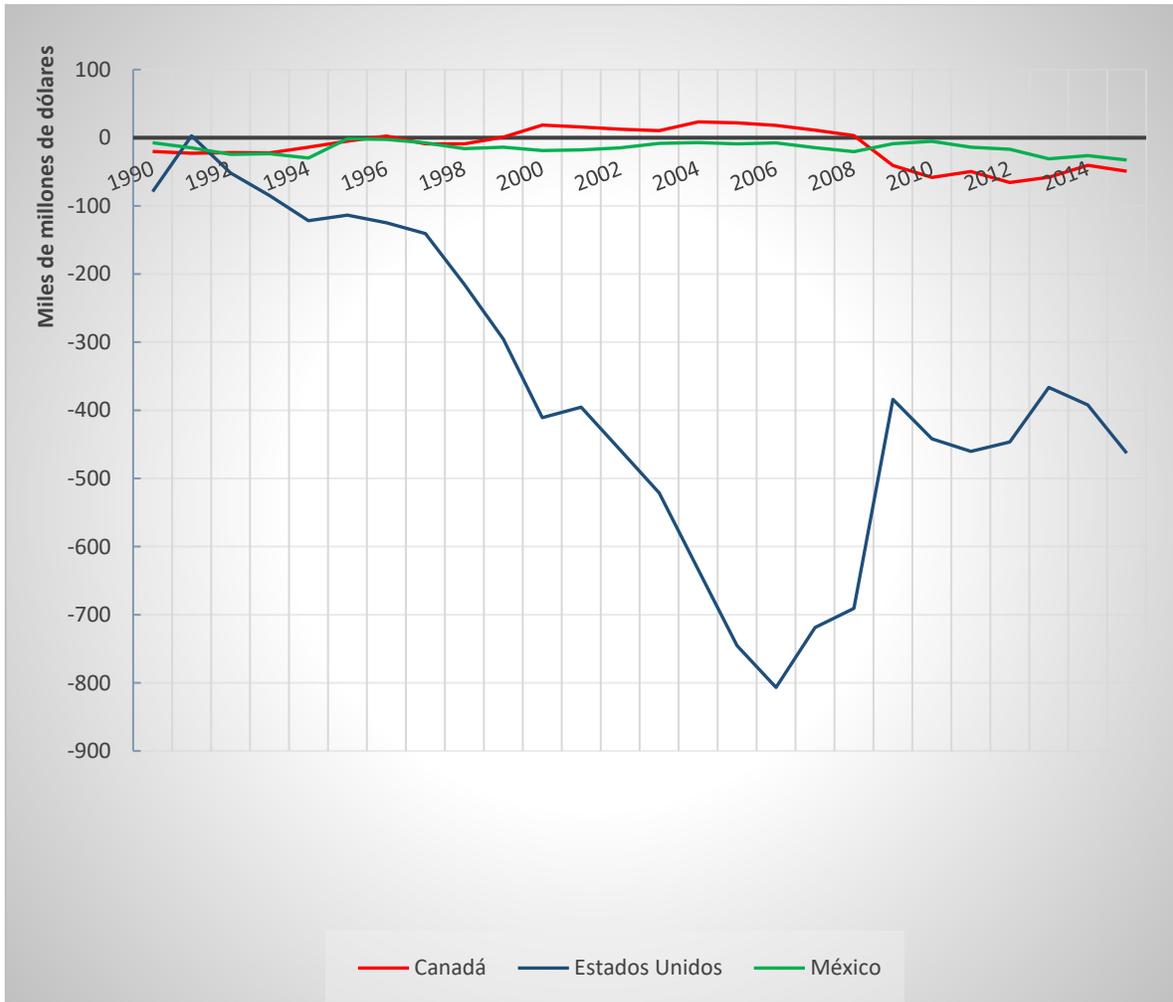
Fuente: Elaboración propia con datos de (Banco Mundial, 2016).

Gráfico 12 Exportación total de bienes y servicios América del Norte



Fuente: Elaboración propia con datos de (Banco Mundial, 2016).

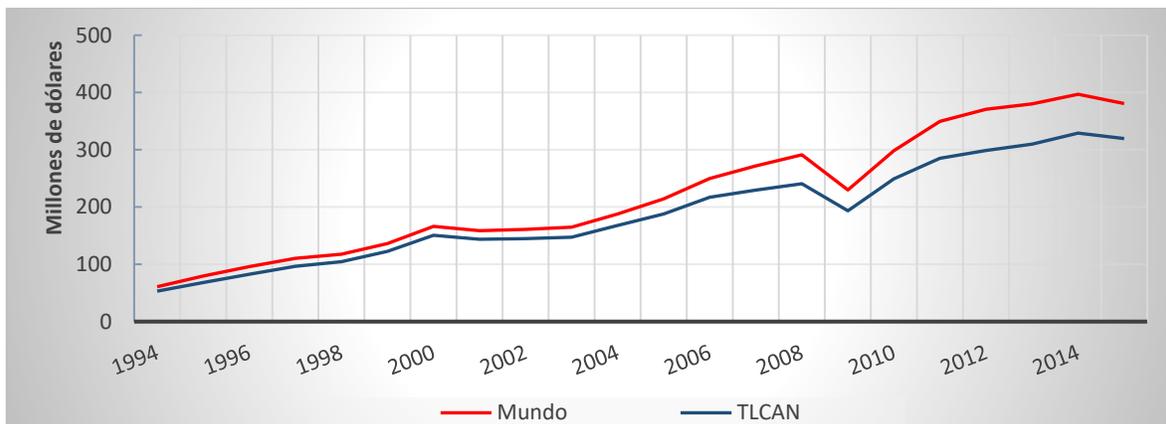
Gráfico 13 Balanza Comercial América del Norte



Fuente: Elaboración propia con datos de (Banco Mundial, 2017)

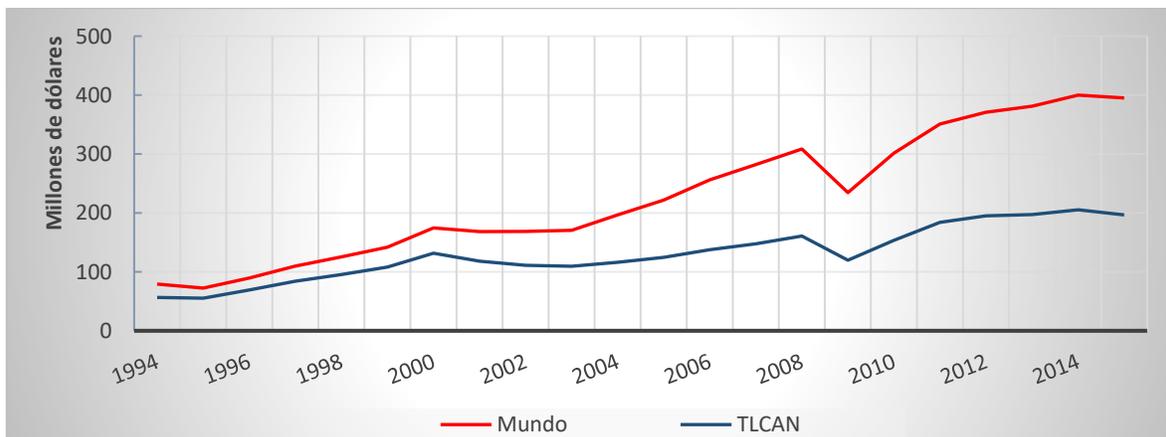
Como se observó en las tablas anteriores y se mencionó anteriormente, las tendencias de comercio internacional han sido globales y no exclusivas de este tratado; y muestran las transacciones efectuadas con el mundo completo, para comprender mejor tanto el impacto como la efectividad del tratado a continuación se compara el comportamiento individual de cada economía con el mundo y los miembros del tratado, analizando únicamente el intercambio de bienes de acuerdo a cifras reportadas por cada país expresadas en miles de dólares.

Gráfico 14 Exportación de bienes México



Fuente: Elaboración propia con datos de (Secretaría de Economía, 2017).

Gráfico 15 Importación de bienes México



Fuente: Elaboración propia con datos de (Secretaría de Economía, 2017).

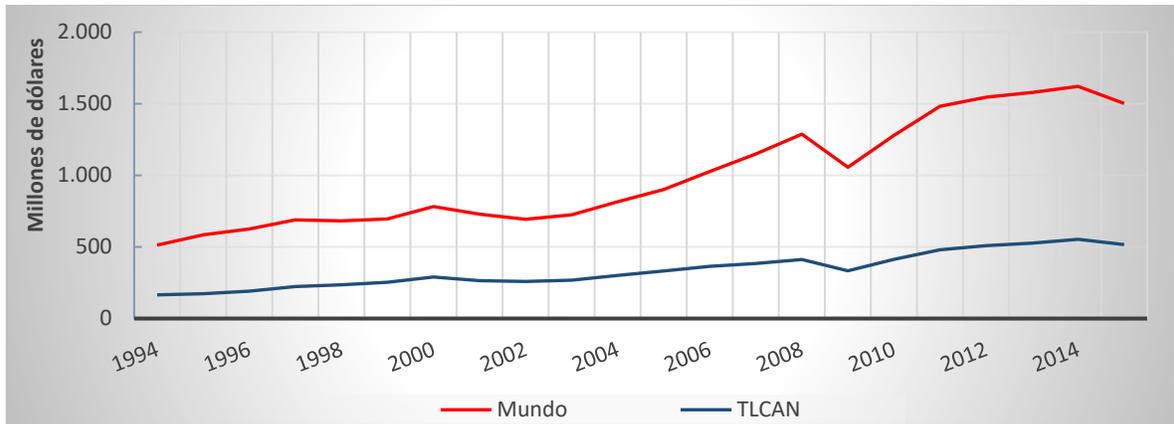
Gráfico 16 Balanza Comercial México



Fuente: Elaboración propia con datos de (Secretaría de Economía, 2017).

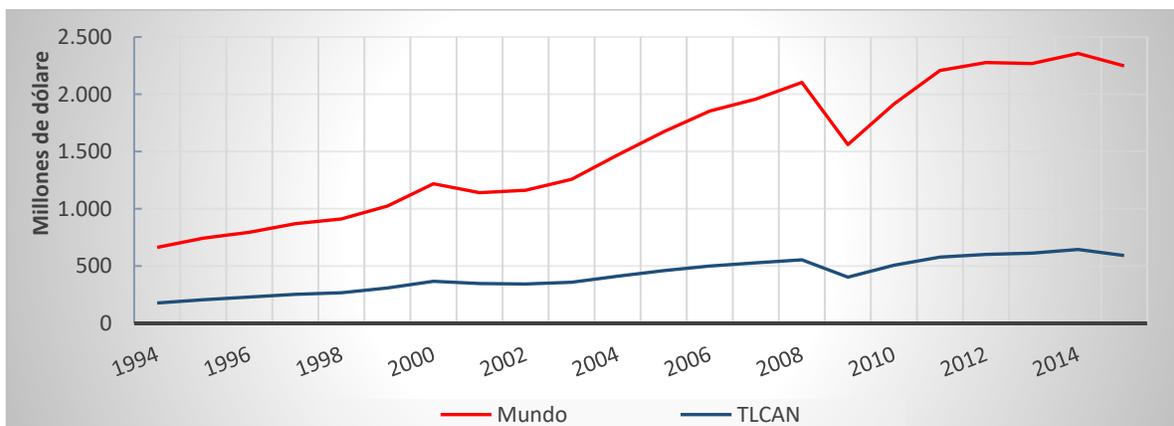
México en los primeros 10 años del tratado destinó en promedio el 88,6% de sus exportaciones a sus socios comerciales al norte, y éstos le proveían del 72,9% del total de importaciones; en el año 2015 la participación de Estados Unidos y Canadá representó el 83,92% para exportaciones y 49,8% para importaciones una diferencia del 4,6% y 23,1% respectivamente, a pesar de que el porcentaje de exportaciones que se destina a los socios del TLCAN no ha logrado disminuir mucho en los últimos años, las importaciones de los mismos hacia territorio mexicano sí han logrado disminuir considerablemente a menos de la mitad en el 2015, es importante mencionar que esto no se debe a que Estados Unidos y Canadá hayan disminuido su porcentaje de exportaciones a México, por el contrario a pesar de que las exportaciones porcentuales de estos países hacia México se han mantenido, la participación de otras economías en las importaciones mexicanas ha aumentado en gran medida, disminuyendo la participación general de sus principales socios comerciales al norte. Por otro lado en relación a las exportaciones México es el mayor dependiente de los tres Estados, pues es de igual manera el único que destina más de tres cuartos del total de sus exportaciones a territorio norteamericano, dejando en claro la gran dependencia que tiene tanto en comercio exterior como en estabilidad nacional. Se observa en el gráfico 16 que a pesar de tener un superávit considerable con la región norteamericana, México con el mundo presentó en el 2015 un déficit de más de 14 mil millones de dólares.

Gráfico 17 Exportación de bienes Estados Unidos



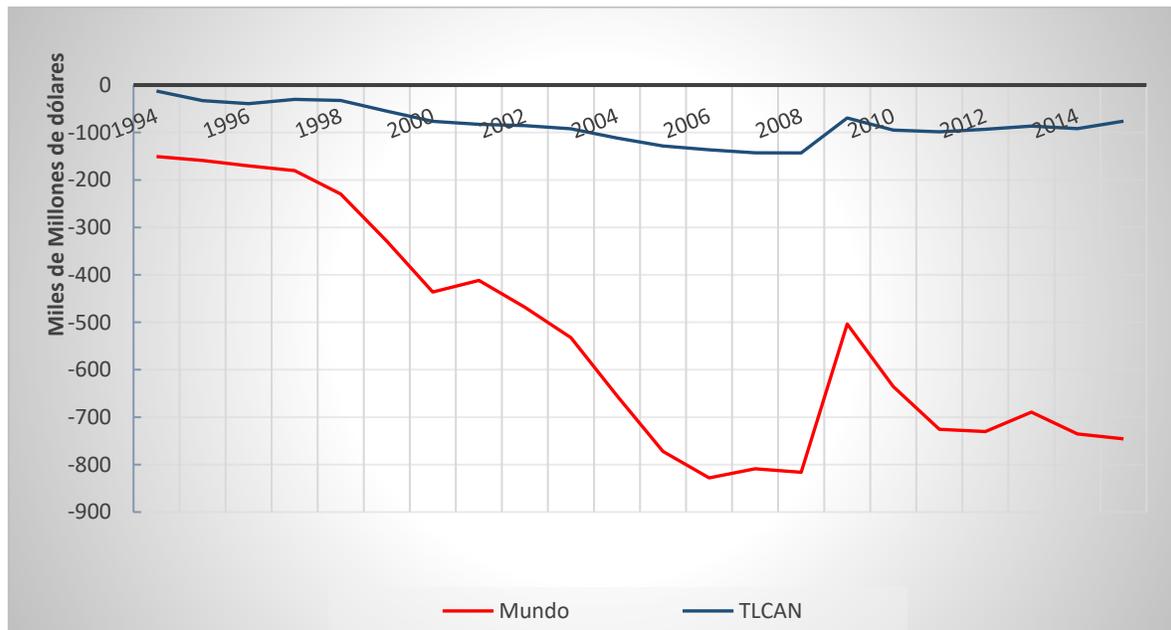
Fuente: Elaboración propia con datos de (United States Census Bureau, 2017).

Gráfico 18 Importación de bienes Estados Unidos



Fuente: Elaboración propia con datos de (United States Census Bureau, 2017)

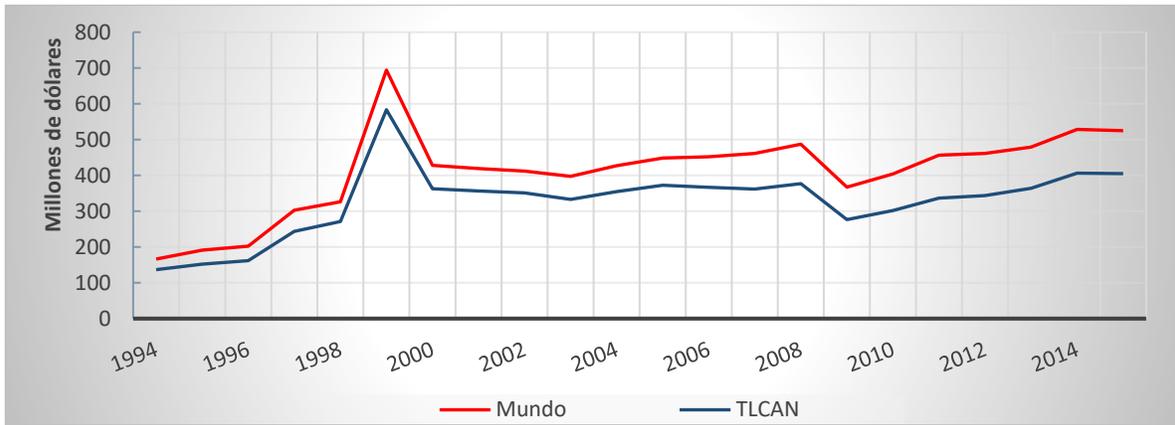
Gráfico 19 Balanza Comercial Estados Unidos



Fuente: Elaboración propia con datos de (United States Census Bureau, 2017).

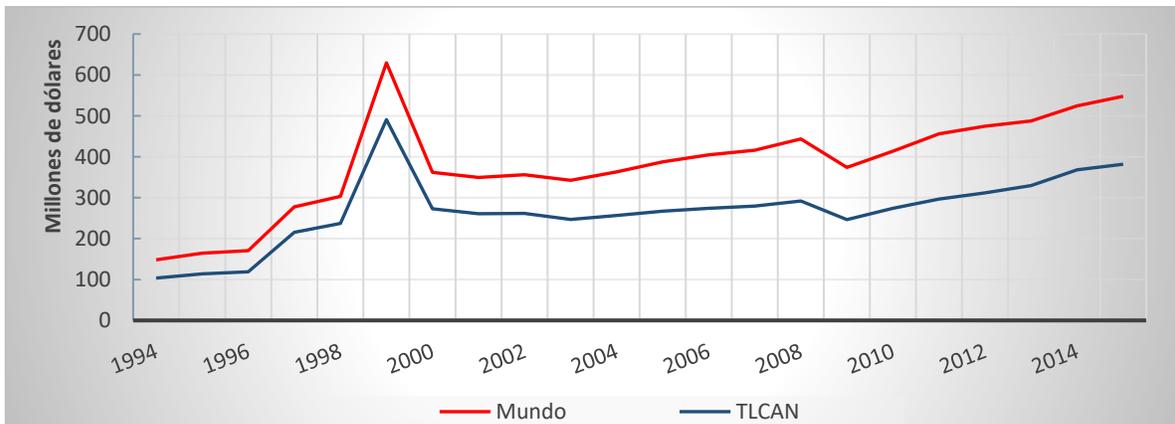
A diferencia de México y Canadá, Estados Unidos, ya desde los años noventa, tenía mucho menor dependencia de sus homólogos, con una participación promedio en los primeros diez años del TLCAN de un 29.1% en importaciones y 34.3% en exportaciones, permaneciendo en una participación muy similar en el año de 2015 con 26.4% en consumo de sus vecinos y 34.4% de exportaciones a los mismos. Como ya se ha mencionado y demostrado, es Estados Unidos el principal protagonista y menor dependiente del tratado, sin embargo es el único país de la región que muestra déficit desde la entrada en vigor del tratado, hasta la actualidad, y es de igual manera el único que, aunque menos de un punto porcentual, ha aumentado porcentualmente las importaciones de sus contrapartes.

Gráfico 20 Exportación de bienes Canadá



Fuente: Elaboración propia con datos de (Government of Canada, 2017).

Gráfico 21 Importación de bienes Canadá



Fuente: Elaboración propia con datos de (Government of Canada, 2017).

Gráfico 22 Balanza Comercial Canadá



Fuente: Elaboración propia con datos de (Government of Canada, 2017).

Canadá visto desde una perspectiva general es el mayor dependiente comercial del tratado pues aunque es México quien exporta más de su total a sus contrapartes, Canadá en el año 2015 dependió en 69.6% de las importaciones y 77.2% de las exportaciones de sus vecinos al sur; específicamente de Estados Unidos que al igual que sucede en los indicadores de México, participa en la cifra global de la región en alrededor del 97% tanto en importaciones como en exportaciones. En promedio Canadá durante los primeros diez años del tratado importó el 73.8% de su consumo nacional y exportó el 82.9% de su producción hacia sus asociados del tratado.

De acuerdo a cifras de la UNCTAD, las importaciones de la región representaron un 18.4% del total mundial y un 14.1% de las exportaciones totales. Reportes de trademap muestran que el comercio total en la región ascendió a 1,100 billones de dólares en 2015 representando el comercio entre los tres países, el 47.9% del total exportado, y el 35% de las importaciones netas. El intercambio del sector automotriz es el más dinámico en la región, en la tabla 4 se pueden observar los principales productos intercambiados en el año 2015 bajo el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. (International Trade Centre, 2017).

Tabla 4 Principales productos de intercambio en la región (2015).

Unidad: Millones de dólares

Productos	Comercio Intra región	Comercio Región con el mundo	
		Importaciones	Exportaciones
Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	205,917	35,604	37,232
Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas o aparatos	147,308	204,026	154,199
Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido e imagen, y sus partes.	140,703	101,665	180,499
Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales	120,115	50,391	50,973
Plástico y sus manufacturas	44,986	14,596	14,970
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos médico quirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos	30,434	8,305	25,010
Muebles; mobiliario médico quirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado; anuncios, letreros y placas indicadoras, luminosos; construcciones prefabricadas	21,888	150,476	125,348
Manufacturas de fundición, de hierro o acero	19,755	197,477	209,857
Aeronaves, vehículos espaciales, y sus partes	18,259	23,133	100,940
Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón	16,518	267,471	76,348
Fundición, hierro y acero	15,161	19,418	24,513
Aluminio y sus manufacturas	15,077	305,765	64,429
Perlas finas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaqué) y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas	14,661	7,787	20,011
Caucho y sus manufacturas	12,267	849	1,277
Productos químicos orgánicos	12,072	60,110	82,332
Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	11,882	32,809	68,814

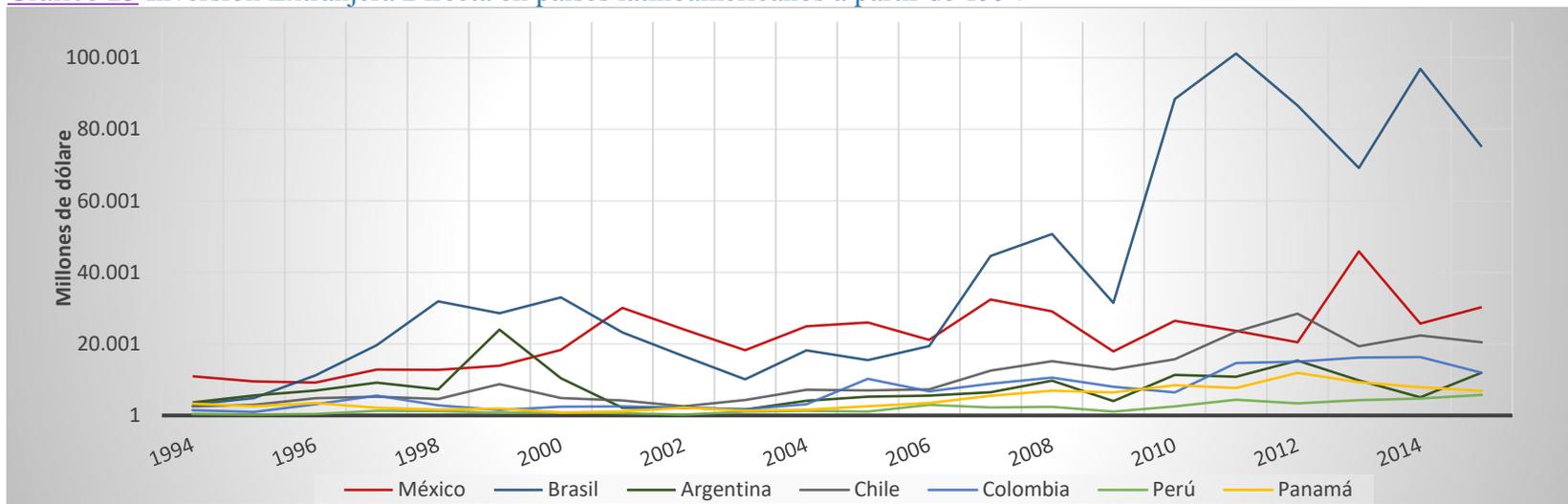
Fuente: Elaboración propia con datos de (International Trade Centre, 2017).

4.3.5 Inversión Extranjera Directa

La Inversión Extranjera Directa (IED) fue uno de los temas de mayor importancia en el TLCAN, pues se esperaba que a través de éste, la IED aumentara en gran medida y brindará mayor seguridad en los mercados internacionales atrayendo así no únicamente la IED proveniente de los países miembros, sino de aquellos que estuvieran interesados en ingresar al mayor mercado bajo el marco y con las preferencias del nuevo tratado, punto focal específicamente para México, quien esperaba la inversión ayudara en la aceleración del crecimiento de su economía, la generación de empleos y detonara el desarrollo nacional, en general la inversión extranjera directa ha logrado crecer de, 4.3 billones de dólares en 1993 a 10.9 billones en el año siguiente a la entrada en vigor del acuerdo, marcando con éxito la entrada del TLCAN y cerrando en el año de 2015 con 30.2 billones, el aumento de cerca de 2.8 veces en un poco más de dos décadas.

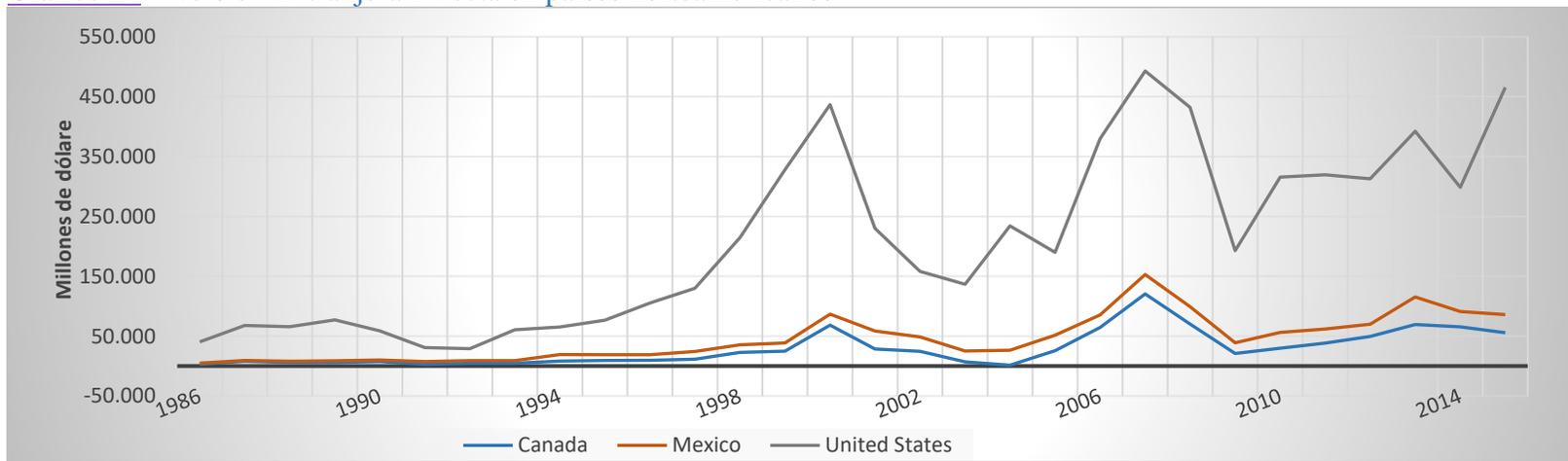
El gráfico 23, muestra el comportamiento de la IED entre los países latinoamericanos a partir de la entrada en vigor del TLCAN en 1994, podemos observar que en este año, México encabezaba la lista sobrepasando a Brasil en un 28%, pero únicamente dos años después el país de lengua portuguesa dejó atrás a México y 21 años después lo supera en un 147%. Si hablamos netamente de cantidades, México sólo se encuentra detrás de Brasil en captación de IED, sin embargo si el análisis se hace en cuanto a crecimiento porcentual, México pasa a ser el último país de la lista con un crecimiento porcentual precario en comparación con otras economías en vías de desarrollo como Brasil, Argentina y Chile e incluso de mercados que si bien no captan grandes cantidades monetarias, han tenido un crecimiento promedio sólido como Colombia, Perú y Panamá. La tabla 5 pone en comparativa a los 6 países latinoamericanos, evaluando el crecimiento e inversión promedio de su IED.

Gráfico 23 Inversión Extranjera Directa en países latinoamericanos a partir de 1994



Fuente: Elaboración propia con datos de (Banco Mundial, 2016).

Gráfico 24 Inversión Extranjera Directa en países norteamericanos



Fuente: Elaboración propia con datos de (Banco Mundial, 2016).

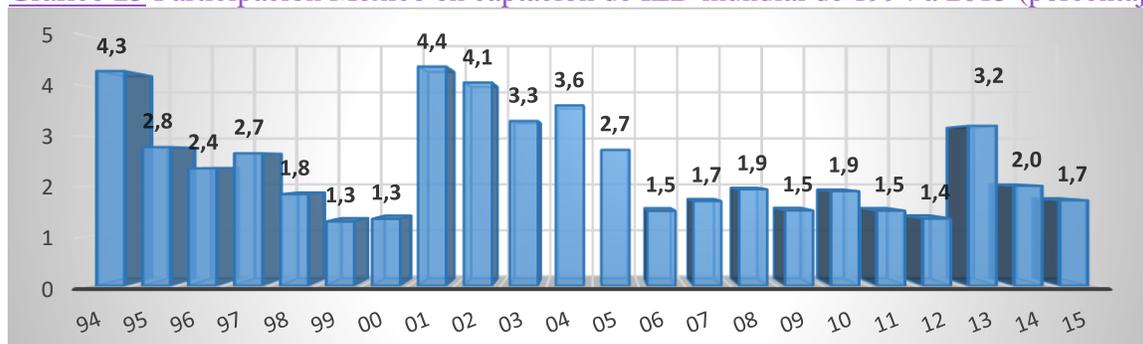
Tabla 5 Inversión Extranjera Directa países latinoamericanos.

País	Antes del TLCAN (1983-1993)		Después del TLCAN (1994-2015)	
	Crecimiento %	Inversión MDD	Crecimiento %	Inversión MDD
Argentina	-584,410	1,418	29,600	7,841
Brasil	28,100	1,412	33,930	39,761
Chile	38,520	660	26,670	10,761
Colombia	19,960	603	29,400	6,929
México	13,820	2,709	17,360	21,977
Panamá	-3,240	46	21,640	1,962
Perú	163,650	73	25,280	4,502

Fuente: Elaboración propia con datos de (Banco Mundial, 2016).

Analizando en comportamiento de la IED a nivel global, México en el año de 1994 logró atraer el 4.3% de la inversión mundial, siendo el cuarto destino más importante únicamente detrás de Estados Unidos, China y Francia para caer en el 2015 al lugar 16. Se observa en el gráfico 25, que lejos de ir en aumento en comparación global, la IED en México parece estar en un sube y baja que en una sola ocasión posterior a la entrada del tratado ha logrado superar el porcentaje de 1994 y esto ha estancado el crecimiento que se esperaba tendría el país en primera instancia con el TLCAN y posteriormente con los múltiples tratados firmados con países de todo el mundo. En el año 2013 podemos observar un crecimiento significativo pero es importante señalar que gran parte de la inversión captada en este año se debió a una operación atípica, la venta de Grupo Modelo a la compañía Belga Ab InBev. Este estancamiento se debe en gran medida a que el libre comercio no genera por sí solo el desarrollo en una economía, la apertura comercial debe estar acompañada de reformas y modificaciones que soporten los cambios que se desean generar, y estos cambios en México aún no se ven del todo claros.

Gráfico 25 Participación México en captación de IED mundial de 1994 a 2015 (porcentaje)



Fuente: Elaboración propia con datos de (UNCTAD, 2016).

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) evalúa a través del Índice de Restricción Regulatoria de la IED (*FDI Regulatory Restrictiveness Index*) 22 sectores económicos mediante los cuales mide la apertura de los países ante la IED, se analizan los 35 miembros de la organización; en el ranking, México se encuentra como la segunda economía más cerrada en este campo únicamente superando a Nueva Zelanda; no es sorpresa entonces que México haya perdido terreno a nivel global en atracción de inversión, cuando las restricciones son aún elevadas en comparación con otras naciones igual de competitivas; si bien recientemente la OCDE reconoció a México por sus recientes reformas estructurales, aseguró no son suficientes pues a través de ellas se obtendría el desarrollo en el país. El índice muestra datos desde el año 1997 hasta la actualidad en una escala de 0 (abierta) a 1 (cerrada) como se puede observar en la tabla 6.

Se observa como algunos de los países miembros de la OCDE han disminuido considerablemente las restricciones a la IED, tal es el caso de Eslovenia, que redujo un total de 93% las restricciones que presentaba y se encuentra empatada con Portugal como la segunda economía con más apertura de la organización, o Luxemburgo, quien ya desde 1997 tenía muy pocas restricciones y se mantiene hasta la fecha como el número uno, México si bien logró abrir en un 34% más su mercado de 1997 a 2015, sigue limitando a través de sus regulaciones al igual que sus vecinos norteamericanos a los inversionistas extranjeros, a pesar de ello la región captó más de un cuarto de la IED global con un 26.03% en 2015 .

Tabla 6 Índice de Restricción Reguladora de la IED

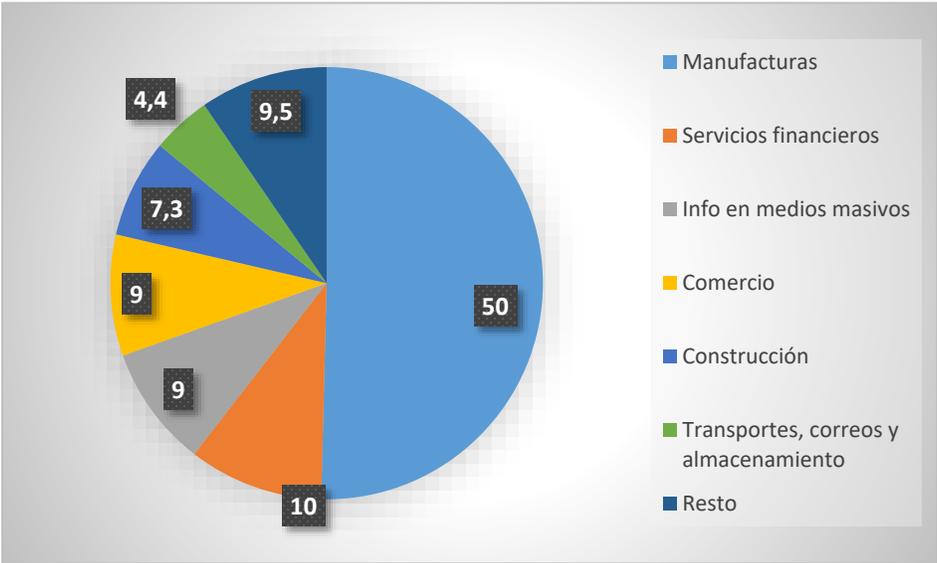
País	1997	2015	Puesto	Variación %
Alemania	0.030	0.023	9	47.37
Australia	0.266	0.140	31	23.33
Austria	0.158	0.106	28	32.91
Bélgica	0.148	0.040	14	72.97
Canadá	0.267	0.166	32	37.83
Chile	0.073	0.057	20	21.92
Corea	0.532	0.135	30	74.72
Dinamarca	0.038	0.033	13	13.16
Eslovaquia	0.067	0.049	17	26.87
Eslovenia	0.100	0.007	2	93.00
España	0.036	0.021	8	41.67
Estados Unidos	0.089	0.089	27	0
Estonia	0.076	0.018	6	76.32
Finlandia	0.178	0.019	7	89.33
Francia	0.055	0.045	16	18.18
Grecia	0.071	0.032	12	54.93
Holanda	0.020	0.015	5	25.00
Hungría	0.154	0.029	11	81.17
Irlanda	0.050	0.043	17	14.00
Islandia	0.167	0.167	33	0
Israel	0.113	0.118	29	-4.42
Italia	0.058	0.052	19	10.34
Japón	0.079	0.052	18	34.18
Letonia	0.059*	0.026	10	55.93
Luxemburgo	0.004	0.004	1	0
México	0.287	0.193	34	32.75
Noruega	0.094	0.085	26	9.57
Nueva Zelandia	0.240	0.240	35	0
Polonia	0.165	0.072	24	55.36
Portugal	0.043	0.007	3	83.72
Reino Unido	0.081	0.061	23	24.69
República Checa	0.046	0.010	4	78.26
Suecia	0.079	0.059	22	25.32
Suiza	0.154	0.083	25	46.10
Turquía	0.283	0.059	21	79.15

*Dato más reciente para Letonia (2003) Fuente: Elaboración propia con datos de (OCDE, 2016).

EL TLCAN logró primera ocasión que un tratado de libre comercio introdujera un capítulo específico que regulara y legislara de manera supranacional la inversión extranjera. Su contenido detallado sólo se conoció públicamente hasta que el Tratado había sido rubricado por los mandatarios de México, Canadá y Estados Unidos y ratificado por sus respectivos cuerpos legislativos. A través de esta cláusula específica los gobiernos norteamericanos buscaban brindar seguridad a los inversionistas a fin de facilitar el arbitraje entre sus miembros y brindar un soporte sólido para cualquier controversia, lo que haría la IED aumentara en el bloque económico.

En el año 2015, México atrajo un total de 23,382.3 millones de dólares, 813.9 millones de dólares más respecto al año anterior, siendo el sector manufacturero el predominante en recepción de IED con el 50% destinado a él., como se puede observar en el gráfico 26.

Gráfico 26 Distribución sectorial de la IED en México 2015



Fuente: Elaboración propia con datos de (Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, 2015).

México ha destacado en relación a algunos países de América del Sur, al ser un destino predominante de empresas transnacionales que despliegan una estrategia de búsqueda de eficiencia y no exclusivamente un destino de búsqueda de materias primas como Chile y los países miembros de la Comunidad Andina. En el 2015 como en los últimos años, el sector manufacturero fue el más dinámico del país tanto internamente como en cuanto a tracción de IED se refiere tal como se puede observar en el gráfico 26, tan sólo este sector aportó en 2015 de acuerdo al INEGI un 16.3% del producto interno bruto, y atrajo la mitad del total de la IED en el país; para el mismo año, el 89.3% de las exportaciones mexicanas fueron manufacturas. De los 381,000 millones de dólares exportados, 340,000 millones fueron manufacturas y 41 millones de dólares en no manufacturadas.

La mayor parte de la producción manufacturera del país, se localiza en los principales estados del norte, siendo la proximidad al mercado estadounidense, un factor importante en la localización de la IED, donde no sólo Estados Unidos y Canadá aprovechan los bajos costos de producción en México y las casi nulas regulaciones arancelarias y no arancelarias bajo el TLCAN sino siendo una gran ventana de acceso de mercados internacionales al mayor mercado del mundo y tomando a México como una excelente plataforma de exportación que se genera a raíz del tratado traduciéndose en un motor de crecimiento no sólo para la IED proveniente de los países norteamericanos, sino para el mundo en general, en 1994 México recibió un total de \$10,661.3 MDD, de esta cifra, el 53.6% perteneciente de Estados Unidos y Canadá; el 18.16% a la Unión Europea y el resto a otros países; para el año 2015 la cifra total asciende a \$28,382.3 MDD un incremento de más del 266% en 21 años. Se muestra en el gráfico 27 y 28 la evolución histórica acumulada y porcentual por los principales países inversores entre 1980 y 2015 dividida en dos etapas, ante y después de la entrada en vigor del TLCAN (Secretaría de Economía, 2017).

Gráfico 27 IED acumulada por país de origen 1980-1993 (porcentual)

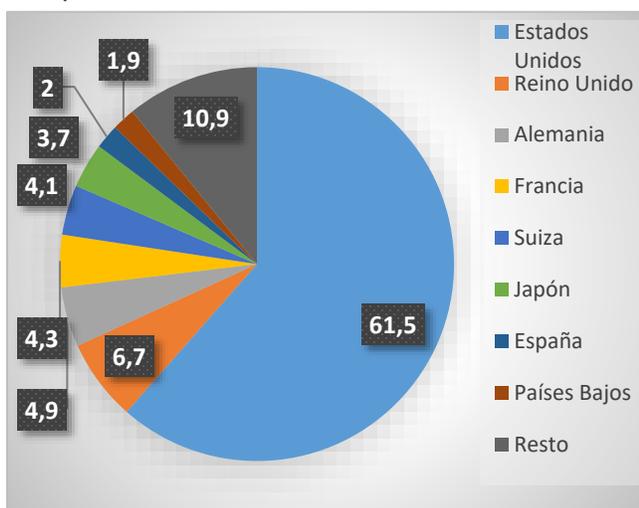
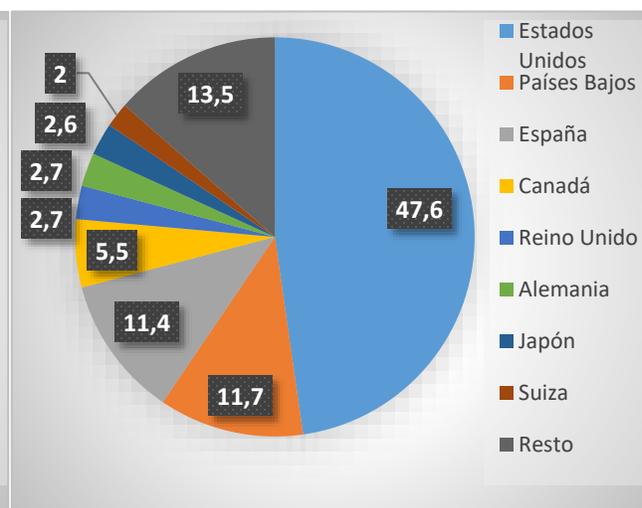


Gráfico 28 IED acumulada por país de origen 1994-2015 (porcentual)



Fuente: (Dirección General de Inversiones Extranjeras, 2016).

El TLCAN no sólo estableció las bases para que la inversión norteamericana fuera más fiable, además logró ser punto de interés para otros países como el acceso a tres importantes mercados, de manera que, a pesar de que la IED norteamericana haya caído en más de diez puntos porcentuales, a partir de la entrada del TLCAN, podríamos deducir que aún hoy en día, el mismo tratado es vital al atraer inversión. En el año 2015 el país recibió un total de 28,382.3 millones de dólares entre los cuales destaca la IED americana con empresas como Gargill, AT&T, GoodYear, Constallation, entre otras. Uno de los sectores mas dinámicos en cuanto a IED se refiere en México, es el automotriz, que compone el 18% total de su manufactura, en el cual participan importantes ensambladoras a nivel mundial como: General Motors, Chrysler, Toyota, Mazda, Ford, Nissan, Volkswagen, Fiat, Honda y próximamente BMW. A pesar de que no todas estas compañías son norteamericanas, como se mencionó con anterioridad, ven en México además de costos de producción competitivos, una localización geográfica estratégica, pues es precisamente Estados Unidos el principal destino de los autos ensamblados en México. De los 3,399,076 autos ensamblados en el 2015, 2,758,896 fueron exportados, de esta cifra, el 82.76% fue destinado a Estados Unidos y Canadá (Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, 2017).

Como se observó en el gráfico 26, los sectores más dinámicos y atractivos para la IED son la manufactura y servicios desde la firma del TLCAN, los primero diez años de la entrada en vigor del mismo, en la tabla 7 se dividen ambos sectores en ocho secciones para detallar más a fondo las actividades económicas que comprenden la mayor fluctuación de inversión.

Tabla 7 IED dividida por sectores.

Sector	Participación					
	Total	Estados Unidos	Canadá	Reino Unido	España	Japón
Alimentos y Tabaco	18.5	48.8	4.0	13.6	0.7	0.1
Textiles, vestido, calzado y cuero	3.7	79.4	0.8	3.1	2.1	0.1
Madera	0.4	90.9	5.9	0.0	0.0	0.0
Papel, impresiones y publicaciones	2.4	48.3	13.9	1.7	4.3	0.0
Químicos y farmacéuticos	14.5	64.1	2.7	-0.7	8.4	0.5
Arcilla, cemento, vidrio y cemento	1.9	22.2	13.6	2.9	8.3	0.1
Metales, hierro y acero	3.6	15.4	0.6	1.4	2.5	-0.1
Maquinaria eléctrica y automóviles	48.5	67.5	3.1	0.6	1.7	8.7
Agua y electricidad	2.1	4.2	0.0	0.1	82	0.9
Construcción	2.0	51.7	0.8	4.3	23.1	0.5
Comercio	12.8	66.5	1.9	0.9	5.1	1.8
Venta al por menor	9.5	82.7	0.2	0.0	0.1	0.2
Transporte	1.3	57.2	0.3	0.0	0.4	0.0
Comunicaciones	9.0	67.0	0.6	8.5	37.4	-0.1
Financieros	42.4	66.2	2.0	5.7	18.0	0.0
Hotelería, bares y restaurantes	5.8	69.6	4.5	0.8	10.9	0.5
Negocios y servicios personales	7.6	44.1	7.7	3.4	7.5	-0.4

Fuente: (Waldkirch, 2008).

Mediante esta información se puede observar que la IED no sólo en la rama automotriz sino en los distintos sectores, generalmente se traduce en un aumento del comercio internacional; además de generación de empleos; para el año 2015 se estima que la IED generó cerca de un millón de empleos formales de ahí surge la importancia de ser competitivos en el tema (Presidencia de la República, 2015).

4.3.6 Empleo

El empleo es la principal fuente de ingresos de la mayoría de las familias en las tres economías norteamericanas, como consecuencia fue un tema de alta importancia, se esperaba que con la IED se generara una gran cantidad de empleos en los tres países, pero la cuestión en sí, va más allá de la misma inversión, cada uno de los países tenía sus propias inquietudes durante la negociación del TLCAN, se esperaba que más allá de la generación de los empleos, éstos fueran en condiciones de calidad y con una remuneración salarial justa. Para Estados Unidos, el empleo y los salarios se convirtieron en un precepto, la mayor preocupación era la migración de los empleos al sur de la frontera por su bajo costo; para Canadá el tema era importante pero en menor medida, el miedo de la migración laboral era casi nulo debido a que estaba menos expuesta a México; para los canadienses la mayor amenaza eran las compañías estadounidenses que tenían costos más competitivos debido a las menores regulaciones fiscales para empresas en Estados Unidos y temían no poder competir con éstas; por último para México, este tema aunque de vital importancia fue menos controversial, la mayor preocupación se centraba en que el tratado empeorara las ya precarias condiciones laborales en el país. Al igual que en cualquier otro aspecto evaluado durante el presente trabajo, algunos autores defienden la generación de empleos gracias a la ratificación del tratado y en su contraparte existen aquellos que critican el adjudicar un indicador que depende de una gran cantidad de indicadores macroeconómicos lejos de ser consecuencia de la firma de acuerdos internacionales. Independientemente de si la generación de empleos pueda ser adjudicada a un solo tratado, invariablemente, éste termina por tener efectos ya sea negativos o positivos en las economías que lo componen.

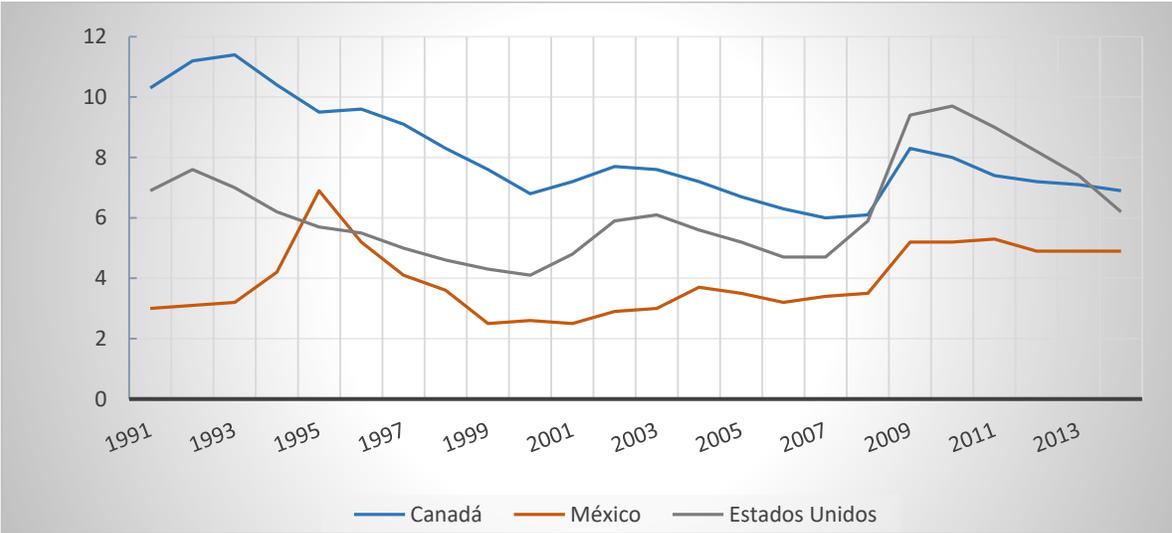
Como se observó con anterioridad, el tratado trajo consigo un auge para la industria automotriz que continua en crecimiento y logró la generación de un gran número de empleos en distintos puntos del país, sin embargo otros sectores tuvieron un declive significativo, en el año de 1993, previo a la entrada en vigor del acuerdo, el 80% de los juguetes que recibían los niños mexicanos eran producidos internamente, registrando 380 fabricantes, tan solo dos años después el número se redujo a sólo 30, y específicamente en ambos casos podemos con seguridad afirmar que el TLCAN fue imperante tanto en el crecimiento de la industria automotriz como en la decadencia de la fabricación de juguetes (Nájar, 2014).

Es difícil medir exactamente la cantidad de empleos generados a raíz de un solo factor; respecto al TLCAN las variables que afectan la generación de empleos son muchas, de ello dependía mucho la desgravación que tendrían las tres economías, pues al tener un menor número de restricciones arancelarias y no arancelarias se esperaba la exportación de productos nacionales se detonara, aumentando así la fuerza laboral necesaria para cubrir esta demanda, en contraparte, al reducir las restricciones del país, el número de importaciones crece y si los proveedores extranjeros son más competitivos, la producción nacional disminuye.

El porcentaje de desempleo ha disminuido en Norteamérica posterior a la entrada en vigor del tratado (véase gráfico 29). Estados Unidos y Canadá han mostrado un comportamiento similar en los últimos años y presentaban ambos un alto índice de desempleo a principios de los años 90; Canadá con un 10.3% y Estados Unidos con un 6.9% para el año de 1994, el primer año del tratado; lograron disminuir en menor medida el índice de desempleo. El panorama para Canadá ha sido favorecedor, con una disminución constante hasta el año 2009 por la crisis, pero cerrando en 2014 con un 6.9%; disminuyendo en 3.5 puntos porcentuales el desempleo en su país. Por su parte Estados Unidos llegó en el 2000 a 4.1% de desempleo y en un sube y baja cerró en 2014 con un porcentaje idéntico al de 1994 de 6.2%. Siendo México el único país que por el contrario aumentó en desempleo; en 1993 contaba con sólo

un 3.2% un año después de 4.2% llegando a su máximo punto en 1995 con un 6.9%, aunque logró disminuir nuevamente la cifra, en el año 2014 con un 4.3% con un punto porcentual arriba al periodo previo del acuerdo.

Gráfico 29 Desempleo total (% de la población activa total) (estimación modelado OIT)



Fuente: Elaboración propia con datos de (Banco Mundial, 2017).

Durante las negociaciones del TLCAN el presidente Bill Clinton, declaró que el TLCAN crearía 200.000 empleos en Estados Unidos en sus dos primeros años y un millón de empleos en los cinco años posteriores a su entrada en vigor. Por otro lado, los opositores del tratado, proyectaban una pérdida de cerca de 5,9 millones, debido a que México robaría todos éstos. En el 2014 el Instituto Peterson de Economía Internacional, aseguró a través de su estudio “NAFTA acusaciones engañosas y logros positivos” que un estimado de 4.5 millones de empleos estadounidenses dependen del comercio con sus vecinos (Peterson Institute for International Economics, 2014) y la Cámara de Comercio de Estados Unidos estima que un total de 14 millones de trabajos del país están directamente relacionados con el comercio entre los tres países. Una de las principales crítica atribuye al tratado la pérdida de empleos especialmente en manufactura, sin embargo un estudio generado por la misma cámara, estima que a pesar de que sí hubo un recorte en la demanda laboral del sector, no se debió al acuerdo

o a la migración de fábricas, sino más bien a la industrialización de los procesos, estimando que sólo el 1% de la disminución migró a otro país. El mismo estudio muestra que contrario a la creencia popular de que sólo las grandes empresas transnacionales se benefician del libre comercio pues Canadá y México son los principales destinos de las exportaciones de alrededor de 160,000 pequeñas y medianas empresas estadounidenses (U.S. Chamber of Commerce, 2012). En Canadá, por otro lado, de acuerdo al Departamento de Asuntos Exteriores, uno de cada cinco trabajos está vinculado al comercio exterior, y lo que es reconocido por el propio gobierno canadiense “En Canadá, hablar de comercio exterior, es hablar de comercio con Estados Unidos” pues como ya se hizo mención con anterioridad Canadá tiene una alta dependencia de Estados Unidos (Haggart, 2001). En México, tan sólo la industria automotriz, genera 500,000 empleos directos y alrededor de 2.5 millones de empleos indirectos, sumando otros 500,000 empleos directos en la producción electrónica (De Mora, 2016).

Capítulo 5

Unión Europea

La idea de la creación de una unión entre los Estados miembros de Europa, surge más de 200 años atrás de los primeros inicios de la creación de ésta, con distintos personajes históricos proponiendo ésta como una solución de paz general y libertad de comercio en todo el mundo, en palabras del político y pionero francés de las relaciones internacionales en el año de 1623, posteriormente un aristócrata francés, el duque de Sully, dio a conocer el Gran Proyecto de Enrique IV , quien habría planificado una reordenación territorial de Europa como una confederación de quince estados regida por un Consejo de Europa, integrado por seis Consejos regionales y un Consejo General; de igual manera entre 1667 y 1795 distintos pensadores alemanes, estadounidenses, franceses, entre otros, profundizaban en la importancia y beneficios de la creación de una Unión entre los países europeos (Gil Pacharromán , 2011).

De igual manera, Víctor Hugo, quien fuera un poeta, dramaturgo y novelista romántico francés, considerado como uno de los más importantes en lengua francesa así como un político e intelectual de origen francés, dedicó completamente su discurso de apertura en el Congreso de la Paz en París en 1849, al tema que al poco tiempo se empezaría a concretar:

“Llegará un día en que Francia; Rusia; Inglaterra Alemania, todas vosotras, las naciones del continente, sin perder vuestras cualidades distintas y vuestra gloriosa individualidad, os fundiréis estrechamente en una unidad superior y constituiréis la fraternidad europea, igual que Normandía, Bretaña, Borgoña, Lorena, Alsacia, todas nuestras provincias, se han fundido en Francia. Llegará un día en que no habrá más campos de batalla que los mercados abriéndose al comercio y los espíritus abriéndose a las ideas. ¡Llegará un día en que las balas y las bombas serán sustituidas por los votos, por el sufragio universal de los pueblos, por el venerable arbitraje de un gran Senado soberano que será para Europa lo que el Parlamento es para Inglaterra, lo que la Dieta es para Alemania, lo que la Asamblea legislativa es para Francia! Llegará un día en que en los museos se exhibirá un cañón como se exhibe hoy un instrumento de tortura, ¡con la sorpresa de que eso haya podido existir! Llegará un día en que veremos a esos dos grupos inmensos, los Estados Unidos de América y los Estados Unidos de Europa, colocados uno frente al otro, tendiéndose la mano por encima de los muertos, intercambiando sus productos, su comercio, su industria, su arte, sus genios...” (Burgos, 2016)

Ya antes de la Segunda Guerra Mundial, hubo algunos intentos de integración regional en los países europeos, sin embargo, parecía que la Guerra, había venido a acabar con todos los avances que se habían hecho en esta área. Y posteriormente surge como necesidad de paz y desarrollo diversos intentos de lo que es hoy en día la Unión Europea.

No obstante la unión que hoy es conformada por 28 Estados, fue el resultado de distintos acuerdos, y como era de esperarse un proceso gradual del que no podían formar todos en sus inicios.

5.1 BENELUX

Geográficamente situadas entre los gigantes económicos británico, francés y alemán, Holanda, Bélgica y Luxemburgo comparten muchos rasgos de historia comunes y una posición privilegiada como salida marítima del eje renano, la zona de mayor concentración industrial de la Europa continental. La Unión Económica entre Bélgica y Luxemburgo, inició el 25 de julio de 1921, siendo la primera unión en Europa después de la Primera Guerra Mundial. En julio de 1932, ambos países firmaron con Holanda una convención que reducía en un 50% sus aranceles en un plazo de 5 años, sin embargo esta unión aduanera se vio aplazada debido a presión ejercida principalmente por Reino Unido; y no fue hasta el 23 de octubre de 1943, al haber sido liberados de la conquista alemana durante la Segunda Guerra Mundial, que Benelux firmó la Convención Monetaria, que establecía la paridad interna para las transacciones comerciales. Y el 5 de septiembre de 1944, la Convención de la Unión Aduanera, conocida como Tratado de Londres, que creaba la Unión Aduanera Benelux. El fin último de esta unión era la integración total de sus tres miembros. Los aranceles en los intercambios de productos industriales entre los tres miembros fueron suprimidos en 1950. En 1953, se activó el Protocolo sobre las políticas comerciales, con relación a países ajenos a la unión. Un año después, la libre circulación de capitales dentro del Benelux. Y en 1956, se alcanzó la desgravación total trilateral, por lo que los socios decidieron, finalizado el período transitorio, transformar el acuerdo aduanero en una Unión Económica (Pacharromán, 2011).

5.2 Comunidad Económica del Carbón y del Acero

En 1950, cinco años después de finalizar la Segunda Guerra Mundial, las naciones europeas todavía estaban luchando para superar los estragos que ésta había dejado, era necesario reestablecer la paz entre las naciones europeas, resultaba inminente entonces, la creación de algún tipo de acuerdo mediante el cual, se pudieran detener las rivalidades entre enemigos. Debido a esto al finalizar la guerra se propone la creación de la Comunidad Económica de

Carbón y Acero (CECA) también conocida como la Europa de los 6, es reconocida como un cimiento en la creación de la UE; esta propuesta realizada por el Ministro Francés de Asuntos Exteriores quien el 9 de mayo de 1950 pronunció la “*Declaración Schuman*” a través de la cual expresa:

La agrupación de las naciones europeas exige que la oposición secular entre Francia y Alemania quede superada, por lo que la acción emprendida debe afectar en primer lugar a Francia y Alemania. Con este fin, el Gobierno francés propone actuar de inmediato sobre un punto limitado, pero decisivo que se someta el conjunto de la producción franco-alemana de carbón y de acero a una Alta Autoridad común, en una organización abierta a los demás países de Europa. La puesta en común de las producciones de carbón y de acero garantizará inmediatamente la creación de bases comunes de desarrollo económico, primera etapa de la federación europea, y cambiará el destino de esas regiones, que durante tanto tiempo se han dedicado a la fabricación de armas, de las que ellas mismas han sido las primeras víctimas (Valverde, 1994).

Francia, Alemania, Italia, Bélgica, Luxemburgo y los Países Bajos aceptaron el reto y comenzaron a negociar un tratado. Sin embargo, los seis Estados fundadores no estaban dispuestos a aceptar un simple esbozo y se pusieron de acuerdo sobre una centena de artículos que formaban un conjunto complejo.

Finalmente, el 18 de abril de 1951 se firmó en París el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, que entró en vigor el 23 de julio de 1952 por un periodo limitado de 50 años; en el texto original se puede leer:

El presidente de la República Federal de Alemania, su Alteza Real el Príncipe de Bélgica, el presidente de la República Francesa, el presidente de la República Italiana, su Majestad la Reina de los Países Bajos,

CONSIDERANDO *que la paz mundial puede ser salvaguardada únicamente a través de la creación de medidas a los daños que la amenacen,*

CONVENCIDOS *de que la contribución que una organizada y vital Europa puede hacer a la civilización es indispensable para mantener relaciones pacíficas,*

RECONOCIENDO *que Europa puede ser construida únicamente a través de logros prácticos, que crearán antes que nada una solidaridad real, y a través del establecimiento de bases comunes para el desarrollo económico,*

ANSIOSOS *de ayudar, al expandir su producción básica, al elevar el estándar de vida y más aún el trabajo en paz,*

DECIDIDOS *a sustituir sus antiguas rivalidades por la fusión de sus intereses esenciales, para formar, a través de la creación de una comunidad económica, las bases para una más extensa y profunda comunidad entre pueblos divididos por sangrientos conflictos, y para sustentar las bases para instituciones que darán dirección a un destino compartido,*

HAN DECIDIDO crear la Comunidad Económica de Carbón y Acero.

Esta comunidad se basaba principalmente en contribuir, gracias al mercado común del carbón y el acero, a la expansión económica, al desarrollo del empleo y a la mejora del nivel de vida, tal y como se afirma en el artículo dos del Tratado. Las instituciones deben velar por el abastecimiento regular del mercado común garantizando un acceso equitativo a los medios de producción, velando por el establecimiento de los precios más bajos y por la mejora de las condiciones laborales. A todo ello debe unirse el desarrollo de los intercambios internacionales y la modernización de la producción.

El Tratado instauro la libre circulación de productos, sin derechos de aduana ni impuestos. Prohíbe las medidas o prácticas discriminatorias, las subvenciones, las ayudas o las cargas especiales del Estado y las prácticas restrictivas. (CECA, 1951)

5.2.1 Instituciones de la CECA

Sin embargo, era evidente para los Estados que para lograr su cometido debía dotarse de personalidad jurídica a la comunidad, ya que como lo estableció el gobierno Francés durante las negociaciones, exponerlo ante otros entes europeos, sería un tema de debate para todos que no terminaría de manera positiva ya que no se les otorgaría la autoridad de modificar y/o tomar decisiones, es así que se decide establecer una Alta Autoridad, una Asamblea, un Consejo de Ministros y un Tribunal de Justicia. Se dota a la Comunidad de personalidad jurídica.

La Alta Autoridad

La Alta Autoridad se trataba de un órgano ejecutivo, colegiado e independiente, y su tarea era garantizar la realización de los objetivos fijados por el Tratado y actuar en el interés general de la Comunidad. Se conformada por nueve miembros (no más de dos por nacionalidad) nombrados por seis años. Se trataba de una verdadera instancia supranacional dotada de un poder de decisión. Velaba por la modernización de la producción y por la mejora de su calidad, por el suministro de productos en condiciones idénticas, por el desarrollo de la exportación común y por la mejora de las condiciones de trabajo en las industrias del carbón y del acero. La Alta Autoridad adoptaba decisiones, formulaba recomendaciones y emitía dictámenes y contaba con la asistencia de un Comité Consultivo que se componía de representantes de los productores, los trabajadores, los consumidores y los comerciantes.

Asamblea

La Asamblea se conformaba por 78 diputados, delegados de los Parlamentos nacionales. El número de escaños era de 18 para Alemania, Francia e Italia, 10 para Bélgica y los Países Bajos y 4 para Luxemburgo. El Tratado confirió a esta Asamblea un poder de control.

Consejo de Ministros

El Consejo comprendía a seis representantes delegados de los Gobiernos nacionales. Todos los miembros se sucedían en la presidencia del Consejo por un periodo de tres meses. La función del Consejo era armonizar la actuación de la Alta Autoridad y la política económica general de los Gobiernos. Las decisiones importantes adoptadas por la Alta Autoridad necesitaban su dictamen favorable.

Tribunal de Justicia

El Tribunal de Justicia estaba formado por siete jueces nombrados de común acuerdo por los Gobiernos de los Estados miembros por seis años. Garantizaba el respeto del derecho en la interpretación y la aplicación del Tratado. (EUR-Lex, 2010)

La CECA tuvo un importante impacto en lo que fue planteado como su objetivo; entre 1954 y 1962, la producción del acero pasó de 42 a 73 millones de toneladas anuales y el comercio intercomunitario se cuadruplicó, el mayor detonante de este incremento en el comercio entre las partes es quizá que para el año de 1954 se alcanzó otro de los objetivos que establecía el acuerdo firmado en París 3 años atrás al eliminar los aranceles facilitando así el libre tránsito de mercancías (Gil Pacharromán , 2011).

Después de varios intentos por avanzar en el camino a una integración más fructífera de los 6 integrantes de la CECA, Jean Monnet, el entonces presidente de la Alta Autoridad de la CECA, decide rescindir de su cargo después del inminente fracaso de la Comunidad Europea de Defensa, que se firmó en 1952, pero que finalmente no fue ratificado por Francia debido a la negativa por parte del Reino Unido de sumarse a este esfuerzo; simultánea a esta comunidad el consejo de ministros de la CECA encomendó a la Asamblea Parlamentaria un proyecto de Comunidad Política Europea en un intento de crear una Europa Federalista; sin embargo, a pesar de haber sido ratificada por Alemania y BENELUX, a raíz de la frustración de la CED no fue ratificada por el resto de la CECA. Monnet estaba convencido de que estas tres comunidades, serían las bases de los futuros Estados Unidos de Europa: una base económica, a través de la Comunidad Económica de Carbón y Acero (CECA); una militar, mediante la Comunidad Europea de Defensa (CED) y una política por medio de la Comunidad Económica Política (CPE) (Gil Pacharromán , 2011).

5.3 Tratado de Roma

A pesar de su más reciente fracaso, Monnet, estaba convencido de que para preservar la paz y poder desatar un inminente crecimiento económico, era necesario en el continente, la integración económica de los pueblos europeos, como medio para lograr esos objetivos; debido a esto, a través de las distintas instituciones de la CECA, se propone y posteriormente se autoriza, la creación de dos nuevas comunidades; así en marzo de 1957 se firmaron en Italia, los dos tratados que se conocen con el nombre de la ciudad en dónde fueron firmados, los Tratados de Roma. El primero constituía una Comunidad Económica Europea (CEE) y el segundo una Comunidad Europea de la Energía Atómica, más conocida como Euratom (Unión Europea, 2016).

5.3.1 Comunidad Económica Europea

Con la instauración de la CEE y la creación del mercado común se pretendían dos objetivos. El primero se basaba en la transformación de las condiciones económicas de los intercambios y de la producción en el territorio de la Comunidad. El segundo, de carácter más político, veía en la CEE una contribución a la construcción funcional de la Europa política y un paso hacia una unificación más amplia de Europa (EUR-Lex, 2010).

La Comunidad tendrá por misión promover, mediante el establecimiento de un mercado común y la aproximación progresiva de las políticas de los Estados miembros, un desarrollo armonioso de las actividades económicas en el conjunto de la Comunidad, un desarrollo continuo y equilibrado, una mayor estabilidad, una creciente elevación del nivel de vida y un estrechamiento de las relaciones entre los Estados miembros (Diario Oficial de la Unión Europea, 2002).

La idea de este mercado común se basaba en las famosas "cuatro libertades" que son la libre circulación de personas, servicios, mercancías y capitales; por supuesto esta transición hacia un mercado común se estableció en el artículo 8 por un periodo de 12 años. Sumado a eso, se consideró una unión aduanera. La comunidad al igual que la CECA establecía instituciones y mecanismos de toma de decisiones que permitían la expresión a la vez de los intereses nacionales y de una visión comunitaria. El equilibrio institucional se reposaba en un «triángulo» constituido por el Consejo, la Comisión y el Parlamento Europeo, todos ellos llamados a colaborar juntos. El primero elaboraba las normas, el segundo formulaba propuestas y el Parlamento tenía una función consultiva. Circunstancialmente, intervenía otro órgano con carácter consultivo en el proceso de decisión: Comité Económico y Social (EUR-Lex, 2010).

5.3.2 Unión Aduanera

El 1 de julio de 1968, se consolida 18 meses antes de lo previsto, la unión aduanera, mediante la cual se eliminaron de manera inmediata los derechos de aduana aún vigentes entre los entonces seis miembros, y se introdujo el arancel aduanero externo común, en sustitución a los derechos de aduana nacionales sobre el comercio con el resto del mundo. Aun prevaleciendo los controles aduaneros interiores que no fueron eliminados sino hasta 1993. En 1968 la unión aduanera pasó a ser una parte intrínseca de la unión europea, por consiguiente en todas las ampliaciones posteriores, que se detallan en los siguientes capítulos, los nuevos Estados miembros también se han integrado inherentemente en la unión aduanera, adaptando sus legislaciones nacionales a las disposiciones del Código Aduanero.

La política aduanera es una responsabilidad de ámbito europeo, ya que se trata de una de las pocas áreas de competencia exclusiva de la Unión Europea, sin embargo su aplicación requiere una estrecha colaboración con los Estados miembros y de estos entre sí. La legislación aduanera es propuesta por la Comisión Europea y es precisamente ésta, la encargada de vigilar su aplicación. También se esfuerza por garantizar que la unión aduanera cuente con el respaldo de unas administraciones modernas, eficaces e interconectadas, con capacidad para hacer frente a los desafíos actuales y futuros.

El Tratado de Roma fijó los cimientos de la unión aduanera como la conocemos, hoy en día estos cimientos se establecen en el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea que establece en el título II de la tercera parte:

TERCERA PARTE

POLÍTICAS Y ACCIONES INTERNAS DE LA UNIÓN

TÍTULO II

LIBRE CIRCULACIÓN DE MERCANCÍAS

Artículo 28

1. La Unión comprenderá una unión aduanera, que abarcará la totalidad de los intercambios de mercancías y que implicará la prohibición, entre los Estados miembros, de los derechos de aduana de importación y exportación y de cualesquiera exacciones de efecto equivalente, así como la adopción de un arancel aduanero común en sus relaciones con terceros países.

2. Las disposiciones del artículo 30 y las del capítulo 3 del presente título se aplicarán a los productos originarios de los Estados miembros y a los productos procedentes de terceros países que se encuentren en libre práctica en los Estados miembros.

Artículo 29

Se considerarán en libre práctica en un Estado miembro los productos procedentes de terceros países respecto de los cuales se hayan cumplido, en dicho Estado miembro, las formalidades de importación y percibido los derechos de aduana y cualesquiera otras exacciones de efecto equivalente exigibles, siempre que no se hubieren beneficiado de una devolución total o parcial de los mismos.

CAPÍTULO 1

UNIÓN ADUANERA

Artículo 30

Quedarán prohibidos entre los Estados miembros los derechos de aduana de importación y exportación o exacciones de efecto equivalente. Esta prohibición se aplicará también a los derechos de aduana de carácter fiscal.

Artículo 31

El Consejo, a propuesta de la Comisión, fijará los derechos del arancel aduanero común (...).

CAPÍTULO 2

COOPERACIÓN ADUANERA

Artículo 33

Dentro del ámbito de aplicación de los Tratados, el Parlamento Europeo y el Consejo, con arreglo al procedimiento legislativo ordinario, adoptarán medidas destinadas a fortalecer la cooperación aduanera entre los Estados miembros y entre éstos y la Comisión.

CAPÍTULO 3

PROHIBICIÓN DE LAS RESTRICCIONES CUANTITATIVAS ENTRE LOS ESTADOS MIEMBROS

Artículo 34

Quedarán prohibidas entre los Estados miembros las restricciones cuantitativas a la importación, así como todas las medidas de efecto equivalente.

Artículo 35

Quedarán prohibidas entre los Estados miembros las restricciones cuantitativas a la exportación, así como todas las medidas de efecto equivalente (...) (EUR-Lex, 2012).

5.3.3 EURATOM, Comunidad Europea de la Energía Atómica

Creado en un principio con el fin de coordinar los programas de investigación de los Estados miembros para una utilización pacífica de la energía nuclear, el Tratado Euratom contribuye en la actualidad a la puesta en común de los conocimientos, las infraestructuras y la financiación de la energía nuclear. Garantiza la seguridad del abastecimiento de energía atómica mediante un control centralizado (Diario Oficial de la Unión Europea, 2010).

Para combatir el déficit generalizado de energía “tradicional” de los años cincuenta, los seis Estados fundadores (Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y Países Bajos) trataron de obtener la independencia energética por medio del recurso a la energía nuclear debido a que la principal fuente era el petróleo y éstos no contaban con él. El Euratom se planteó bajo la propuesta de contribuir a la formación y al crecimiento de las industrias nucleares europeas, conseguir que todos los Estados miembros de beneficiaran del desarrollo de la energía atómica y garantizar la seguridad de abastecimiento.

El esquema institucional del Euratom es, en líneas generales, parecido al del Tratado CEE y reposa sobre el mismo triángulo institucional (Consejo, Comisión y Parlamento Europeo). Las misiones por las que se desarrolló esta comunidad iban desde la investigación, desarrollo y difusión de conocimientos, la protección de los trabajadores y población en general, la facilitación de las inversiones y el aseguramiento del abastecimiento (EUR-Lex, 2007).

5.4 Tratado de Fusión

Hubo varios intentos por lograr un paso más en la integración europea, no obstante, ninguno de ellos había sido aprobado por todos los Estados. Ejemplo de ello, el plan Fouchet propuesto dos veces por el presidente francés, que proponía un nuevo modelo de unión, incluyendo a Estados Unidos y Reino Unido, que finalmente fue rechazado por inclinar

notoriamente la autoridad hacia Francia. Era entonces necesario progresar con las comunidades creadas a la fecha, pero, aun cuando se habían constituido la CECA, la CEE y la Euratom, hacía falta la institucionalización de la comunidad, razón por la cual en 1965 se firma en Bruselas, el Tratado de Fusión que crea el Consejo Único y la Comisión Única de las Comunidades Europeas.

Su Majestad el Rey de Bélgica, El Presidente de la República Federal de Alemania, el Presidente de la República Francesa, El Presidente de la República Italiana, Su Alteza Real el Gran Duque de Luxemburgo, si Majestad la Reina de los Países Bajos,

Considerando *el artículo 96 del Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica de Acero y Carbón,*

Considerando *el artículo 236 del Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica Europea,*

Considerando *el artículo 204 del Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea de la Energía Atómica,*

RESUELTOS *a progresar en voz de la unión europea,*

DECIDIDOS *a proceder a la unificación de tres comunidades,*

CONSCIENTES *de la contribución que constituye para esta unificación la creación de instituciones comunitarias únicas*

HAN DECIDIDO *crear un Consejo único y una Comisión Única de Comunidades Europeas (Diario Oficial de la Unión Europea, 1967)*

Creando de esta forma, una sola Comisión Europea y un solo Consejo para las tres Comunidades. Se juntaban en uno sólo los tres poderes ejecutivos de dichas comunidades. Desde 1958 las Comunidades compartían las otras dos instituciones existentes entonces: el Parlamento Europeo y el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas.

5.5 Primera Ampliación; Dinamarca, Irlanda y Reino Unido

Fue precisamente el Tratado de Bruselas, lo que es reconocido por diversos autores como el nacimiento de la verdadera Unión Europea, que hasta ese momento, seguía siendo la Europa de los 6, sin embargo el 1 de enero de 1973 Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido, entran a formar parte de las comunidades.

Con su economía estancada, Gran Bretaña vio a Francia y a Alemania como dos países que parecían recuperarse de la post guerra a un ritmo veloz, a la vez que creaban alianzas poderosas y prometedoras, cambiando así su opinión, sólo para ser vetado dos veces por el entonces presidente Francés, al acusarlo de hostilidad hacia la construcción europea, sin embargo para 1973 el conflicto fue superado y su solicitud de ingresar fue aceptada junto con la de otros tres países que habían decidido unirse principalmente debido a la decisión británica de sumarse a este tratado. Con una respuesta favorable por parte de los tres partidos políticos, el último paso para finalizar su proceso de adhesión era el referéndum que de igual forma tuvo un alto grado de aceptación por el pueblo en general (Wilson, 2014); al igual que Reino Unido, Irlanda atravesaba una fuerte crisis, pero a diferencia de su país vecino, éste, no había sido invitado por los 6 fundadores en ninguna ocasión a formar parte de las Comunidades, Irlanda solicitó ser miembro, después de que Gran

Bretaña envió su primera solicitud, sin embargo la respuesta a su primera aplicación sugería que era un país subdesarrollado lo que le inclinó a apostar por un modelo de crecimiento externo, principalmente con su mayor socio comercial, Reino Unido, después de varias visitas a las capitales del grupo de los 6, y de convencerlos que era una economía fuerte, su solicitud fue aceptada y avalada por voto popular con más del 80% de los votantes a favor (Department of Foreign Affairs and Trade, 2016); de la misma forma que Irlanda, Dinamarca solicitó se evaluase la posibilidad de adherirse a las comunidades, cuando Reino Unido atravesaba la crisis que lo orilló a solicitar su integración, y es que, ambas economías, la irlandesa y la danesa, dependían en gran medida de sus relaciones con Gran Bretaña, lo que hizo que ambos pusieran en duda sus aplicaciones cuando su principal socio fue vetado en la primera ocasión, hasta que eventualmente los tres países fueron aceptados en 1973 (Bache, 2006), hubo en ese entonces un décimo país aceptado al prestigioso grupo, Noruega, a pesar de ello, los noruegos no compartían la visión de sus gobernantes de unirse al tratado pues creían que perjudicaba sus intereses en distintas industrias lo que se tradujo en un referéndum negativo, esto obligó al gobierno a retirar su solicitud y permanecer en la Asociación Económica de Libre Comercio (Gil Pacharromán , 2011).

Los cuatro nuevos miembros aceptaban los Tratados de las Comunidades y se fijaba un período transitorio de cinco años, a partir del 1 de enero de 1973, para que adaptaran sus legislaciones y redujesen sus derechos de aduana al ritmo de un 20 por ciento anual, hasta suprimirlos. Por su parte, las Comunidades realizarían en el mismo período las correspondientes reformas en sus instituciones a fin de que acogieran a los representantes de los nuevos miembros (Diario Oficial de la Unión Europea, 1973).

Cabe mencionar que en 1978, después de varios intentos de éxito regular, se retoma la idea de la creación de un Sistema Monetario Europeo que consolidaba un régimen de tipos de cambio fijos, tras la eliminación de facto del patrón dólar/oro en 1971, esto sustentaría las bases para la transición a la unión monetaria. Establecido con carácter voluntario y diferenciado (el Reino Unido decidió no participar en el mecanismo de tipos de cambio), el SME se basaba en la existencia de una unidad de cuenta común, el ECU (European Currency Unit), con el fin de evitar la inestabilidad monetaria y los efectos de terminando su formación en 1979 (Castellot Rafful, 2000).

5.6 Segunda Ampliación; Grecia

La historia de Grecia y las Comunidades Europeas remonta a tiempo atrás de su solicitud formal de ingresa a ella, ya en 1961 la nación helénica había firmado un Acuerdo como asociado con las CE, que se esperaba fructificara en la no muy lejana adhesión a la comunidad, como lo establecía en su artículo 72, intento que se vio impedido con el golpe de Estado militar de 1967 que logro aislar al país diplomáticamente. El país atravesó un periodo de dictadura que finalmente terminó en 1974, y en menos de un año depositó su candidatura, a pesar de su alto índice de desempleo y un PIB 50% inferior a la media de los países miembro. En 1976 iniciaron las negociaciones que concluyeron en 10 meses terminando así en 1979, donde se acordó un periodo transitorio de cinco años para la incorporación a la unión aduanera y para adaptar la agricultura a los regímenes agrícolas, y siete años la libre circulación de trabajadores (ABC España, 2015).

A diferencia de los entonces miembros de las Comunidades, el ingreso de Grecia al tratado, sí desató un debate en los ciudadanos, los griegos estaban divididos en opinión con un 38% a favor y un 21% en contra del ingreso de su país (El País, 1981). Adicional a esta división en los ciudadanos, existía un debate político en donde los principales argumentos en contra, eran las evidentes diferencias económicas, políticas y culturales que existían entre el país Helénico y los demás integrantes. Mientras que los demócratas veían evidente que con la entrada de Grecia a las Comunidades se fortalecería la posición internacional del país y por ende su economía. Pese a la discrepancia, Grecia pasó a ser parte de las Comunidades en 1981, lo que, de acuerdo al Parlamento Europeo, consolidó la democracia del país (Brody, 1990).

5.6 Tercera Ampliación; España y Portugal

Resultaba inminente para las Comunidades crecer hacia el sur, y con la reciente aceptación de Grecia, sólo quedaban dos países ibéricos con apoyo para su futura integración, España y Portugal, ambos países acababan de salir de largas dictaduras, la portuguesa iniciada en 1926 y finalizada hasta 1974 pero que no logró su democracia sino hasta 1982; y la española de 1937 hasta 1975 tras la muerte del entonces jefe de Estado Francisco Franco (Gil Pacharromán , 2011).

Portugal, si bien no había sido invitado a formar parte del tratado de las Comunidades en sus primeros pasos, sí fue miembro fundador de la Asociación Económica de Libre Comercio por su estrecha relación con Reino Unido, caso contrario a España, que había sido marginado en ambas integraciones Europeas debido en gran medida a su precaria economía, tras la

primera solicitud formal de España, las Comunidades aprobaron la resolución mediante la cual sólo países democráticos podrían solicitar ingresar al tratado; democracia que ambos países ibéricos lograrían hasta 1982 en Portugal y 1978 en España con la creación de su Constitución. Ambas economías veían al bloque como una salida a la recesión mundial debido a la crisis energética, en Portugal el ingreso per cápita crecía niveles muy bajos comparado con otros países europeos, la inflación era de 19%; caso similar al que atravesaba España que a su vez tenía una tasa de desempleo que alcanzaba el 22%; finalmente en 1984 el Parlamento Europeo dio resolución favorable a las solicitudes; las actas de adhesión se firmaron en 1985 en Lisboa y Madrid; y el 1 de enero de 1986 España y Portugal pasaron a ser miembros de la naciente Europa de los 12 (Royo, 2002).

Aunque el lapso de tiempo entre el cambio de gobierno; las solicitudes oficiales y negociaciones fue muy estrecho, las Comunidades fueron motivadas por intereses políticos, de las relaciones que ambos Estados tenían con Latinoamérica, Asia y África, en tal sentido las relaciones y comercio de la comunidad en general se expandieran a dimensiones más globales que hasta la fecha habían dejado de lado.

En resumen, Portugal y España vieron en la Comunidad Europea, una gran oportunidad de crecimiento, no sólo económico, sino que les daría una mayor importancia a nivel global y voz en las decisiones de aquella comunidad que seguía creciendo y tenía cada vez más peso en el continente, adicional a esto, la entrada a un mercado común que aumentaría el libre tránsito y la consolidación con el grupo de las economías más fuertes del continente.

5.7 Acta Única

El artículo 8 del Tratado de Roma establecía una eventual transición hacia un mercado común en un periodo de doce años, dividido en tres etapas y establecía que debía completarse antes de 1970; con la unión aduanera establecida como el primer objetivo, se lograron superar las expectativas y en julio de 1968 ya se habían eliminado las barreras aduaneras, concluyendo

con su primera transición con mayor rapidez de la prevista; lo cual hace a la comunidad optar por un arancel común frente a terceros países. En el Consejo Europeo de Londres de 1981, los ministros de Asuntos Exteriores de Alemania e Italia, Hans-Dietrich Genscher y Emilio Colombo, presentaron un proyecto de “Acta Europea”, en él, los ministros abordaban temas como la cooperación política, cultura, derechos fundamentales, armonización de las legislaciones fuera de los ámbitos regulados por los Tratados comunitarios, y lucha contra la violencia, el terrorismo y la delincuencia; el proyecto fue utilizado como documento de trabajo como la transición y fusión de las funciones económicas y sociales de las tres Comunidades, en una única Unión Europea, que debido a la crisis del cheque británico y los intereses políticos británicos y alemanes nunca se adoptó en su forma original, pero algunos de sus elementos se incorporaron a la “Declaración solemne sobre la Unión Europea”, adoptada en Stuttgart el 19 de junio de 1983 (Novak, 20016).

El 17 de febrero de 1986 fue firmada en Luxemburgo el Acta Única Europea por nueve Estados miembros, y por los tres restantes el 28 de febrero de ese mismo año, entrando en vigor el 1 de julio de 1987. Una de las principales modificaciones que hace el Acta a los tratados anteriores, además de la unificación de sus comunidades, es el aumento en el número de casos en los que el Consejo podía decidir por mayoría cualificada y no por unanimidad, acelerando así los procesos en especial del establecimiento del mercado interior. Ya no sólo se trataba de una unión aduanera, se pretendía alcanzar un espacio económico unificado. Además mediante ésta, se fortalecen las facultades del Parlamento Europeo, entre otras modificaciones institucionales (EUR-Lex, 2010).

Para el entonces Presidente de la CE, Jaques Delors, el Acta Única se traduce en lo siguiente:

El Acta Única es, en una trae, la obligación de realizar simultáneamente el gran mercado sin fronteras, más la cohesión económica y social, una política europea de investigación y tecnología, el reforzamiento del Sistema Monetario Europeo, el comienzo de un espacio social europeo y de acciones significativas en materia de medio ambiente (Maciá, 2007).

5.8 Tratado de la Unión Europea

La idea de formar una Unión Económica y Monetaria, se había planteado hacía tiempo ya, sin embargo se había visto impedida por diversas razones a lo largo de la historia, no fue sino hasta junio de 1988 que el Consejo Europeo de Hannover, decidió acelerar el proceso de una UEM, designando un comité de expertos, encabezados por Jaques Delors que no demoró en presentar su informe en 1989, para después ser presidido por Elisabeth Guigou que a finales de 1989 presentó su informe donde recomendaba una Conferencia Intergubernamental que modificase parcialmente el Tratado de Roma a fin de abordar las etapas finales de la UEM.

Sin embargo con el fin de la Guerra Fría, toda Europa se encontraba frente a un escenario desconocido, la disolución de la unión soviética, la caída del muro de Berlín, entre otros factores, hacían evidente que nuevamente se tenían que definir prioridades para continuar con la integración continental. En respuesta a ello, se reúne en Dublín, Irlanda, el Consejo Europeo. Se confirma la necesidad de celebrar en paralelo dos Conferencias Intergubernamentales, una sobre la Unión Económica y Monetaria y la otra sobre los aspectos de la Unión Política (Unión Europea, 2016).

El 7 de febrero de 1992, se firma en la ciudad de Maastricht, Holanda el Tratado de la Unión Europea, que entraría en vigor el 1° de enero de 1993; éste marca una nueva fase de integración; con cinco objetivos principales: refuerzo de la legitimidad democrática de las instituciones; mejora de la eficiencia de las instituciones; instauración de una unión económica y monetaria; e institución de una política exterior y de seguridad común. En esta nueva Unión se proponen tres pilares esenciales:

1. El pilar de las Comunidades Europeas.

Constituido por la Comunidad Europea, por la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) y por Euratom. Se refiere a los ámbitos en los cuales los Estados miembros ejercen conjuntamente su soberanía a través de las instituciones comunitarias. A él se aplica el proceso denominado del método comunitario, es decir, propuesta de la Comisión Europea, adopción por el Consejo y el Parlamento Europeo y control del respeto del Derecho comunitario por el Tribunal de Justicia.

2. El pilar de Política Exterior y de Seguridad Común (PESC).

Permite a los Estados miembros emprender acciones comunes en materia de política exterior. Este pilar cuenta con un proceso de toma de decisiones intergubernamental, que recurre con frecuencia a la unanimidad. El papel de la Comisión y del Parlamento es modesto y la jurisdicción del Tribunal de Justicia no es de aplicación en este ámbito.

3. El pilar de Justicia y Asuntos de Interior (JAI).

Se espera de la Unión que realice una acción conjunta para ofrecer a los ciudadanos un elevado nivel de protección en un espacio de libertad, seguridad y justicia. El proceso de toma de decisiones es también intergubernamental.

Definió una Unión Económica y Monetaria, que eventualmente llevó a la creación de una sola divisa; además de ampliar las competencias Comunitarias al ámbito social (promoción del empleo, mejora de las condiciones de vida y trabajo, protección adecuada, dialogo social, desarrollo de los recursos humanos para garantizar un elevado y duradero nivel de empleo e integración de las personas excluidas del mercado laboral).

Se otorga la ciudadanía europea que permite la libre circulación y derecho de residencia en los Estados miembros, el derecho a votar y ser candidato en elecciones de cualquiera de los Estados, representación en diplomática en terceros países (EUR-Lex, 2010).

5.9 Cuarta Ampliación; Austria, Finlandia y Suecia

Las negociaciones para el ingreso de Austria, Finlandia y Suecia, se dieron a la vez que se creaba el Espacio Económico Europeo, que permitía el libre tránsito en los países de la UE y ALEC, por otro lado cuando entró en vigor el Tratado de la Unión Europea, se dio luz verde para negociar la adhesión de los países de la AELC que así lo quisieran, el EEE que entró en vigor el 1 de enero de 1994, y que a la fecha es vigente para los aún miembros de AELC (Islandia, Noruega y Liechtenstein, excluyendo a Suiza que no aprobó el tratado en el referéndum). Para la UE resultaba lógico que las negociaciones, después del acuerdo con el EEE, serían más veloces, pues él comprendía uno de los temas de mayor importancia de la Unión (libre circulación de mercancías, libre circulación de trabajadores, libertad de establecimiento, libre prestación de servicios y libertad de circulación de capitales).

El Consejo Europeo decidió que los nuevos miembros se integrasen al Tratado de Maastricht, ya que de esta manera, no se verían afectadas en mayor medida sus instituciones y procesos; lo que finalmente llevó a una difícil pero acelerada negociación por parte del Consejo de Ministros de la Unión, la Comisión Europea y Austria, Finlandia, Suecia y Noruega, que finalmente concluyó el 24 de junio de 1994 en la isla griega “Corfú” con la firma de actas de adhesión de Austria, Finlandia, Suecia y Noruega; sólo quedaba un último paso para acceder a la Unión, el referéndum, que ya había sido aprobado por el pueblo austriaco incluso antes de la firma del Tratado el 12 de Junio con un 66.6% de votos a favor, seguido por Finlandia el 16 de octubre con 57% de votos a favor, por último el 13 de noviembre en Suecia con un 52.2% de la población a favor. En el caso de Noruega con negociaciones más detalladas en cuanto a lo que era preocupante para los noruegos, sumado al ferviente deseo de sus países vecinos por ingresar a la unión, se esperaba que el pueblo finalmente votara a favor de la entrada del país nórdico a la Unión pero, como ya había pasado en el referéndum anterior de 1972, el 28 de noviembre el referéndum tuvo una mayoría negativa con un 52.2%, dejándolo así, nuevamente fuera del proceso de integración de la Unión. La adhesión de los tres nuevos miembros de la Unión entró en vigor a partir del 1 de enero de 1995 (Granell, 1995).

Austria fue el primer Estado en aplicar formalmente para su ingreso a la unión en 1989, seguido por otros miembros de AELC, en los inicios de la década de los ochenta, los problemas económicos de Austria incrementaban, especialmente de su industria nacionalizada, surge entonces un debate de relaciones más unidas con la Unión Europea del pueblo austriaco, en particular la industria pues el 60% de las exportaciones del país tenían destino a miembros del bloque económico, aunado a ello, Austria primero por la guerra fría, posteriormente por sus asociados comerciales, pensaba que al unirse a la Unión, su posición “neutralidad” en el plano global se vería afectada, después se determinó la adhesión a la UE era compatible con su neutralidad, como resultado el 29 de junio de 1989 la asamblea nacional voto en casi su totalidad (175 a favor contra 4 en contra) de dar mandato al gobierno de solicitar formalmente su adhesión a la Unión Europea (Müller, 2008).

Por muchos años Finlandia deseó ser parte de la Unión Europea y ser visto como un país occidental, más en ese entonces, su posición geográfica lo dificultaba; corría la guerra fría y tener a la Unión Soviética como su vecino impedía su acceso. El entonces director del Instituto de Asuntos Internacionales Finlandeses declaró que la Guerra Fría fue una muy negativa y difícil situación para el pequeño país de apenas 5.5 millones de habitantes, Finlandia se encontraba en medio del conflicto y debía caminar “de puntitas” para no incomodar a su gigante vecino Soviético. Así, cuando todo terminó, Finlandia vio una oportunidad de cambio, “Finlandia se percibía a sí mismo como un jugador pequeño, debido a esto, queríamos ser parte de algo más grande. Por esto la unión, cuando por fin fue posible, era algo que la mayoría del país ya quería” dijo el Ex Primer Ministro de Finlandia Alexander Stubb. El país atravesaba a principios de la década de los noventa una crisis, sumado a la protección que Finlandia buscaba obtener al acceder a la Unión Europea (Jacobsen, 2014).

En Suecia, el caso era similar, hacía el año de 1984, vendía casi la mitad de sus exportaciones a los miembros del bloque económico, así mismo la inversión extranjera directa empezó a superar la nacional cerca de 1990, con alrededor del 62% por países de la UE, además de que

entre 1986 y 1990 el 80% de las adquisiciones de las empresas suecas eran de igual manera por la Europa de los 12; con los rápidos avances que tenía las en ese entonces Comunidades Europeas, la competitividad de Suecia con los países que sí eran parte del Tratado disminuía cada vez menos, y era evidente que el país tenía una alta dependencia no de las Comunidades como bloque económico, sino de sus miembros por individual; esto convencía cada vez más al gobierno sueco que debía formar parte de la Unión, pues en un futuro le sería imposible competir con los beneficios que otorgaba el ser parte del bloque, hecho que lo motivó a solicitar su adhesión para gozar de los beneficios y ser más competitivo (Cevrioğlu, 2007).

5.10 El Euro como moneda única

Como se mencionó en el título 5.5; el sistema monetario europeo, precursor de la unión económica y monetaria, se puso en marcha en 1979 para estabilizar los tipos de cambio, limitar las fluctuaciones monetarias entre países y contener la inflación. La creación del Sistema Monetario Europeo, sería el inicio de una transición a la creación de una moneda única en 1979. El 31 de diciembre de 1993, culminó la primera etapa del establecimiento de una moneda única, del Tratado de Maastricht, que consistía en la liberalización de tránsito de capitales; comenzando así el 1 de enero de 1994 la segunda etapa como lo instaure el mismo tratado, esta etapa permite la convergencia de las políticas económicas de los Estados miembros, en el mismo se establecen las pautas de convergencia; el artículo 121 establece cuatro criterios:

- Estabilidad de precios. El tratado establece que la tasa de inflación de un Estado miembro, durante un periodo de un año antes de su integración, no deberá rebasar en más de 1.5% la de los tres Estados miembros con menor con menor inflación.
- Situación de las finanzas públicas. Supuesto que es medido a través de dos herramientas:
 - El déficit público anual: no debe rebasar el 3% del PIB
 - La deuda pública: no debe rebasar el 60% del PIB

- Tipo de cambio: El Estado debe haber participado en el Sistema Monetario Europeo los dos últimos años, sin sufrir tensiones graves ni devaluar de manera propia su moneda.
- Tipos de interés a largo plazo: no debe rebasar en más de 2% el de los tres Estados miembros con mayor estabilidad de precio.

Aquellos Estados que cumplieran con estos criterios y que deseen sumarse a la tercera etapa de la Unión Económica y Monetaria debe respetarlos, en otras palabras, todos los países participan de alguna u otra manera en la Unión Económica y Monetaria, sin embargo, no todos tienen que adoptar el euro como su divisa (EUR-Lex, 2006).

Entre los principales beneficios de adoptar una misma moneda (el euro), está la estabilidad de precios y tipos de interés, favorece la estabilidad y crecimiento económicos, elimina la incertidumbre de los mercados globales al haber una única moneda en lugar de varias, favorece la inversión nacional y extranjera, se eliminan los costos de transacción con el exterior. Los costos anuales de estas transacciones fueron estimados en 1990 de entre 13,100 y 19,200 millones de Ecus (unidad de cuenta remplazada por el Euro) (Comisión Europea, 2014).

La creación del Instituto Monetario Europeo (IME), el 1 de enero de 1994, marcó el comienzo de la segunda fase de la UEM. La existencia transitoria del IME reflejaba igualmente el estado de integración monetaria en la Comunidad. Entre las atribuciones del IME no figuraba la ejecución de la política monetaria en la Unión Europea, que siguió siendo competencia exclusiva de las autoridades nacionales, ni tampoco la intervención en los mercados de divisas.

Las dos funciones principales del IME se centraban en:

- Fortalecer la cooperación entre los bancos centrales y la coordinación de las políticas monetarias, y
- Realizar los trabajos preparatorios necesarios para la constitución del Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC), para la ejecución de la política monetaria única y para la creación de una moneda única en la tercera fase.

Motivo que llevó el IME a constituir un foro de consulta, debate e información sobre cuestiones de política monetaria, al tiempo que estableció el marco necesario en materia normativa, de organización y de logística para que el Banco Central Europeo llevase a cabo sus tareas en la tercera fase.

En diciembre de 1995, el Consejo Europeo acordó que la unidad monetaria europea que habría de introducirse al inicio de la tercera fase se denominaría “euro”, y confirmó que dicha fase comenzaría el 1 de enero de 1999 como se había establecido en el Tratado de Maastricht. El Instituto desarrolla un informe sobre los elementos fundamentales del nuevo mecanismo de cambio en diciembre de 1996, que fue adoptado en junio de 1997, en ese mismo año se desarrollan reglamentos, estrategias y pactos para garantizar la disciplina presupuestaria ampliar el compromiso y asegurar la estabilidad y crecimiento.

El 3 de mayo de 1998 supone una fecha histórica para el lanzamiento de la 3ª fase de la Unión Económica y Monetaria. En esa fecha, el Consejo adopta una Decisión en la que reconoce que 11 Estados miembros cumplen las condiciones necesarias para la adopción de la moneda única el 1 de enero de 1999 (Bélgica, Alemania, España, Francia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Austria, Portugal y Finlandia) (EUR-Lex, 2006).

El 25 de mayo de 1998, los Gobiernos de los once Estados miembros participantes nombraron al presidente, al vicepresidente y a los otros cuatro miembros del Comité Ejecutivo del Banco Central Europeo, que tomarían posesión con la creación del BCE el 1 de junio de 1998. Dando por concluidas las tareas del IME (Banco Central Europeo, 2016).

Grecia, que no cumplía los criterios de convergencia en 1998, solicitó una reevaluación de su situación en 2000. La Comisión emitió un dictamen favorable y Grecia entró oficialmente en la 3ª fase de la UEM el 1 de enero de 2001. Las siguientes ampliaciones de la zona euro fueron; Eslovenia, el 1 de enero de 2007; Chipre y Malta, el 1 de enero de 2008; Eslovaquia, el 1 de enero de 2009; Estonia, el 1 de enero de 2011. El tratado de Maastricht establece que el fin de la UEM es que todos los países formen parte de la unión monetaria, sin embargo, algunos Estados miembros no reúnen aún las condiciones económicas y financieras necesarias, motivo por el cual gozan de exenciones temporales hasta que estén en condiciones de integrar la zona euro; caso contrario a Dinamarca, que desde un inicio notificó su intención de no integrarse la 3ª fase de la UE y, por tanto, de no adoptar el euro. Así, el Estado danés cuenta con una exención en cuanto a su participación en la UEM, que puede ser finalizada y adoptar el euro si así lo decidiera; misma exención que fue otorgada a Reino Unido (EUR-Lex, 2011).

5.11 Tratado de Ámsterdam

El Tratado de la Unión Europea tuvo un carácter principalmente económico y tecnocrático; en el Tratado de Ámsterdam se pretende un carácter más social y más próximo a las preocupaciones de los ciudadanos. Europa a pesar de encontrarse en un periodo de expansión, parecía no encontrar la manera de reducir el índice de desempleo, sino que por el contrario, la cifra iba en aumento. A pesar de que el tema de empleo y ciudadanía se habían sustentado desde principios de los años 70 pero más recientemente en el Tratado de Maastricht; habían

sido dejados al margen; dándole por este motivo al Tratado de Ámsterdam un enfoque más humanístico a través de lo que se conoce como Europa de los Ciudadanos. El Tratado de Ámsterdam fue aprobado por el Consejo Europeo de Ámsterdam (16 y 17 de junio de 1997) y firmado el 2 de octubre de 1997 por los ministros de Asuntos Exteriores de los quince países miembros de la Unión Europea. Entró en vigor el 1 de mayo de 1999 tras haber sido ratificado por todos los Estados miembros, según sus propias normas constitucionales.

Si bien, este tratado no influyó directamente en la integración europea, sí hacía modificaciones importantes, pero que no tardaron en ser ratificadas por todos los Estados miembros a diferencia de otros tratados; los principales puntos tratados en el Tratado fueron:

- Un capítulo nuevo de Empleo para promover y coordinar políticas nacionales en esta área.
- Política Social (condiciones laborales) pasan a ser parte integral del tratado.
- Protección de derechos fundamentales, lucha contra la discriminación, intereses de los consumidores y el derecho de acceso a la información.
- Un “área de libertad, seguridad y justicia” Facilitando la libre circulación y fortaleciendo la cooperación policíaca y judicial.
- Cooperación entre los Estados miembros en relación a seguridad y política externa.
- Además de modificaciones políticas, en cuanto a los votos de unanimidad, facultades del Consejo cuando así como el peso de los votos de los Estados miembros cuando una expansión ocurriera (The Irish Times, 1998).

5.12 Tratado de Niza

El tratado de Niza, ya había sido previsto y detallado en el Tratado de Ámsterdam, que especificaba que se debía convocar a una Conferencia Intergubernamental un año antes de que el número de Estados miembros de la Unión, superara los 20, y, en ese momento con 15 miembros, se aproximaba la ampliación más grande que sumaría en total 25 Estados; no obstante, para que la ampliación de los nuevos integrantes no colisionara con la armonía de la Unión Europea, tomaron lugar ciertas modificaciones que proporcionarían, un marco de expansión.

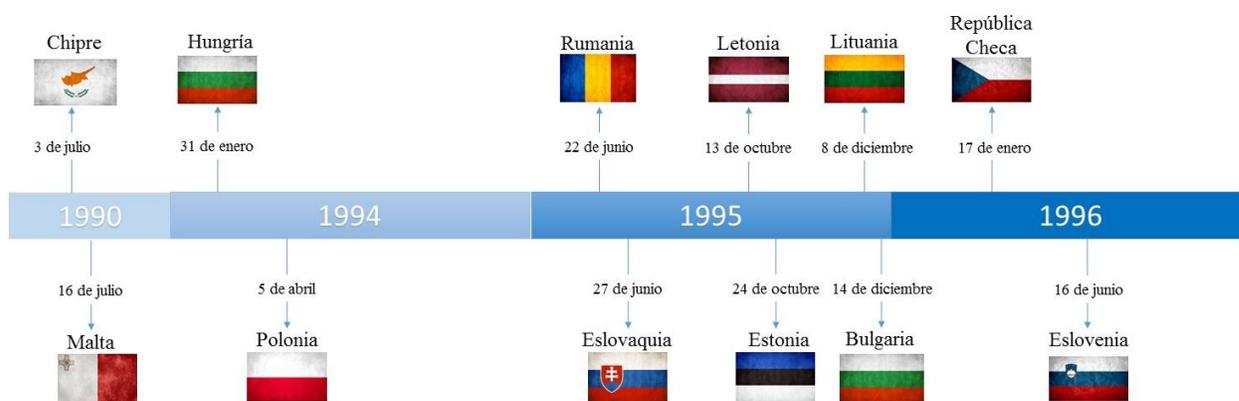
Acordado en el plano político en el Consejo Europeo de Niza el 11 de diciembre de 2000 por los Jefes de Estado y firmado el 26 de febrero de 2001 el Tratado de Niza debía ser ratificado por los 15 Estados miembros, bien por aprobación legislativa o referéndum. Ratificación que se logró legislativamente en 14 Estados, a diferencia de Irlanda que requería constitucionalmente un referéndum que fue rechazado por voto popular, y que, detuvo el proceso, hasta su segundo referéndum en octubre del 2002 tras campañas gubernamentales que estaban a favor de la expansión. Así, el 1 de enero de 2003 entró en vigor (Katz, 2003).

La Conferencia Intergubernamental centró los objetivos en 4 puntos específicamente, a través de los cuales, se facilitaría la integración de los entonces 12 candidatos; a la vez que pretendían no comprometer los intereses de los 15; así los cuatro ámbitos a revisar fueron: el tamaño y composición de la Comisión; ponderación de las votaciones en el Consejo; ampliación de la votación para mayoría cualificada y cooperaciones reforzadas. Mediante estas medidas se buscaba más agilidad en la gestión y en la toma de decisiones de los asuntos comunitarios. (EUR-Lex, 2007).

5.13 Quinta Ampliación; Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia y República Checa; Rumania y Bulgaria

La ampliación al Este de la Unión Europea, inició a principios de los años noventa, tras la caída del muro de Berlín los países del Este vieron la oportunidad de unirse al mercado común, más el proceso de transición de los países excomunistas no sería tarea fácil, tomando más de una década lograr que esta oportunidad se viera realizada. Para la Unión Europea era evidente que la caída del muro representaba la división de la vieja Europa con la naciente unificación del continente, lo que la impulsó a crear distintos planes para lograr la integración; desde finales de los años ochenta, brindó asistencia financiera, y asesorías técnicas bajo programas comunitarios, con el fin de fomentar los esfuerzos de los países para reformar y reconstruir sus economías y formas de gobierno.

Figura 1. Solicitudes Oficiales de adhesión para la quinta expansión



Fuente: Elaboración propia con datos de europa.eu

Como se observa en la figura previa, en la década de los noventa se firmaron de manera progresiva estos acuerdos de asociación, en términos de crecimiento económico se puede decir que para muchos de los Países de Europa Central y Occidental (PECO) los acuerdos impulsaron el crecimiento y en otros casos aportaron para la estabilidad de las economías, se muestra en la tabla 9 las tasas de crecimiento anuales de los países: para Hungría, Letonia y Lituania implicó superar altas tasas negativas hacia tasas positivas. Destaca también el caso de Polonia, la República Checa y Eslovenia, que pasaron de tasas de crecimiento moderadas a tasas superiores al 5% anual.

La asistencia económica directa de la unión a los países PECO en el marco de preadhesión ascendieron entre 2000 y 2006 \$3120 millones de euros anuales en programas como “PHARE” (Polonia-Hungría: ayuda para la reconstrucción económica); ISPA (Instrumento estructural de preadhesión para las inversiones de transportes y medio ambiente) y SAPARD (Programa de ajuste estructural para el desarrollo agrícola y rural). En la tabla 8, se muestran los recursos designados para que los países estuvieran en condiciones de formar parte del bloque.

Tabla 8 Asistencia Financiera de la UE a los países candidatos (miles de millones de euros)

Programa	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
PHARE	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5
SAPARD	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5
ISPA	1	1	1	1	1	1	1
“Pos-adhesión”			6	8	11	13	15
Gasto total de la UE para la ampliación	3	3	9	11	14	16	18

Fuente: Elaboración propia con datos de (Aquino Palmero, 2007).

De manera general, puede observarse que los PECOS registraron un crecimiento económico muy importante, ya que durante el periodo considerado pasaron de tener una tasa promedio de crecimiento anual negativa del -1.9% , a una tasa positiva del 6.2% . Por lo anterior, parece existir evidencia de que el funcionamiento de los acuerdos de asociación no sólo sincronizaron sus economías con la Unión Europea, sino que las impulsaron hacia niveles de crecimiento significativos.

Tabla 9 Tasas de crecimiento anual países PECO.

País	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Chipre	1.5	4.8	8.2	1.8	2.3	5.0	4.8	5.0	4.0	2.0	1.8	4.2	3.9	3.8	3.8
Eslovenia	2.8	5.3	4.1	3.7	4.8	3.9	5.4	4.1	3.1	3.7	2.8	4.4	4.1	5.7	5.4
Estonia	n/d	-1.6	4.5	4.4	11.1	4.4	0.3	10.8	7.7	8.0	7.2	8.3	10.2	11.2	8.0
Hungría	-0.6	2.9	3.4	1.3	4.6	4.9	4.2	5.2	4.1	4.4	4.2	4.8	4.2	3.9	2.1
Malta	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	-1.6	2.6	-0.3	0.1	3.3	3.3	3.2	
Letonia	-11.4	2.2	-2.1	3.8	8.3	4.7	4.7	6.9	8.0	6.5	7.2	8.7	10.6	11.9	10.5
Lituania	-16.2	-9.8	1.2	5.1	8.5	7.5	-1.5	4.1	6.6	6.9	10.3	7.3	7.6	7.5	8.0
Polonia	4.3	5.2	6.7	6.2	7.1	5.0	4.5	4.3	1.2	1.4	3.9	5.3	3.6	6.1	6.6
Eslovaquia	n/d	6.2	5.8	8.0	5.7	3.7	0.3	0.7	3.2	4.1	4.4	5.3	6.0	6.8	6.2
Rep.															
Checa	0.6	3.2	6.4	4.2	-0.7	-0.8	1.3	3.6	2.5	1.9	3.6	4.6	6.5	6.8	6.2
Promedio PECOS	-1.9	2.0	4.2	4.2	5.7	4.2	2.6	4.9	3.8	4.1	4.4	5.3	6.0	6.8	6.2
Promedio UE	0.2	2.8	3.0	2.5	3.9	3.7	4.1	4.4	1.9	1.5	0.9	2.3	1.9	3.1	2.8

Fuente: Elaboración propia con datos de (Ramírez Acosta & Castillo Ponce, 2009).

Mediante esta nueva expansión de su mercado hacia el Centro y Este del continente, la Unión Europea lograría lo que fue uno de sus principales objetivos desde su fundación, al unificar el continente y velar por la paz entre sus países. Pero su más ambiciosa ampliación requeriría de reformas estructurales, no sólo para los Estados candidatos a la membresía, sino para la

misma comunidad, mismos que se vieron convergidos en la “*Agenda 2000: Por una Unión más fuerte y más Amplia*”. Los miembros que fueron aceptados “manera inmediata” eran seis países ex comunistas de Europa central y oriental (Polonia, la República Checa, Eslovaquia, Hungría, Eslovenia), tres países bálticos (Estonia, Letonia, y Lituania) y dos islas mediterráneas (Malta y Chipre) entrando oficialmente a la unión el 1 de mayo de 2004. Caso contrario a Bulgaria y Rumania, que debido a distintos contratiempos se vio aplazado hasta el 1 de enero de 2007.

La naciente y unificada Europa de los 27 se convertiría en el bloque económico de mayor importancia, con una población de 492 millones de habitantes al ingresar sus nuevos miembros, sólo lograba ser superada en habitantes por China y la India; un total de 23 idiomas oficiales, y posiblemente con la mayor diversidad cultural, logró convertirse en el mayor mercado unificado del planeta.

Como se mencionó en el primer párrafo de este título, en 1991 se firmaron acuerdos de asociación entre la unión y Hungría, Polonia, la ex Checoslovaquia, continuando en 1994 con el resto de los PECO. Pero no fue sino hasta 1993 que la Unión Europea dio un paso decisivo hacia la ampliación, cuando el Consejo Europeo de Copenhague hizo una declaración oficial que alentaba a los países de la PECO que así lo desearan a formar parte del bloque económico, sin embargo, se estableció que aquellos que desearan iniciar su proceso de adhesión deberían cumplir con lo que se conoció como “*Criterios de Copenhague*” cuyos ejes centrales eran:

- Políticos: instituciones estables que garanticen la democracia, el Estado de derecho, los derechos humanos y el respeto de las minorías;
- Económicos: una economía de mercado que pueda hacer frente a las presiones competitivas y a las fuerzas de mercado dentro de la Unión;

- Técnicos y jurídicos: capacidad para asumir las obligaciones que impone la adhesión, incluido el apoyo a los objetivos de la Unión; y una administración pública capaz de aplicar y gestionar la legislación comunitaria.

5.13.1 Criterios Económicos para ingresar a la Unión Europea

Existía una preocupación general en las afecciones que los nuevos miembros podrían traer a la estabilidad económica europea, cuestión que motivó para la asignación de lineamientos económicos claros que todo miembro debería cumplir previo a su adhesión:

I. Tipo de Cambio.

Durante dos años previos al examen de su política monetaria, el Estado miembro debía haber participado con estabilidad en el mecanismo del tipo de cambio del Sistema Monetario Europeo. Además, durante ese período, el Estado miembro no debía haber devaluado por iniciativa propia su moneda, excepto si se consideraban los márgenes normales de fluctuación que establece el mecanismo de los tipos de cambio del propio Sistema Monetario Europeo.

II. Inflación

El Tratado señala que la tasa de inflación de un Estado miembro no debe ser mayor al 1.5 por ciento de la de los tres Estados miembros con el menor nivel de inflación

III. Finanzas Públicas

El Tratado señala que éstas debían encontrarse en una situación sostenible, por ello, la relación entre déficit público y PIB debe ser inferior al 3 por ciento. De no lograrse dicha cifra antes de la adhesión, esta relación deberá haber disminuido, al menos de forma constante, y haber alcanzado un nivel cercano al marco de referencia.

IV. Tasas de interés

Las tasas de interés nominales a largo plazo no deben exceder en más del 2 por ciento a las de los tres países miembros con mejor comportamiento en materia de estabilidad de precios. Para el Tratado el que la convergencia se pueda mantener, estará reflejado en los niveles de las tasas de interés a largo plazo (Universidad Tecnológica de la Mixteca, 2007).

Había que proceder a determinar el ritmo con que se efectuarían las negociaciones de adhesión pertinentes. En 1998 el Consejo de Ministros recomendó que se iniciaran negociaciones con cinco países PECO: Estonia, Hungría, Polonia, Eslovenia, y República Checa, incluyendo a Chipre. Este ritmo, controvertido inicialmente, fue aceptado en una Conferencia Europea celebrada en Londres el 12 de marzo de 1998 y el 30 de marzo, las negociaciones comenzaron oficialmente. Posteriormente en el Consejo Europeo de Helsinki, de diciembre de 1999, se acordó ampliar las negociaciones a Bulgaria, Letonia, Lituania, Rumania, Eslovaquia y Malta; negociaciones que fueron comenzadas en 2000. A los países se les otorgó un periodo de transición de entre 6 meses y 12 años (Lagos Erazo, 2007).

De igual forma esta ampliación presentaba ciertas preocupaciones en particular para Alemania y Austria, pues temían que al integrar países con ingresos menores, grandes olas de migrantes invadieran sus países y comprometieran los mercados laborales, se acordó que durante los primeros cinco años el libre tránsito de personas no sería un beneficio del cual podrían gozar los nuevos miembros, adicional, se determinó que esta restricción se pudiera renovar terminados los cinco años por dos periodos más de dos años, existían otros lineamientos a los que se ponían restricciones en el proceso de adherencia, como el libre movimiento de capitales, y el ingreso a la zona “Schengen”.

Las disposiciones transitorias se aplicaron en las condiciones exigidas por los criterios establecidos, específicamente en los principios en los que los candidatos declararon no poder aplicar. Las transiciones que las economías debían hacer previo a su entrada a la unión, dependían de las condiciones de cada uno de ellos, a Rumanía por ejemplo, se le condicionó en relación al cierre de unidades en centrales nucleares y una reforma económica, Rumania por otro lado, tuvo que confirmar la aplicación de medidas presupuestarias eficaces y la reforma estructural de los centros de asistencia infantil, así como adoptar medidas apropiadas para mejorar su situación macroeconómica. Estas diferencias llevaron a dividir la ampliación en dos fechas principales; una en 2004 con el ingreso oficial de: Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituana, Malta, Polonia, República Checa y Chipre; y otra en 2007 para Rumanía y Bulgaria, concluyendo así la más grande ampliación del bloque.

5.14 Sexta Ampliación; Croacia

Croacia es un país independiente desde 1991; en 2001 el país firma el Acuerdo de Estabilización y Asociación, que confirmó su condición como candidato y proporcionó una base sólida para la posterior integración a la Unión Europea, en febrero de 2003, Croacia solicita formalmente su adhesión a la Unión Europea, cuando en octubre de 2003 el Consejo de Ministros de la Unión Europea accedió a iniciar pláticas de negociación para su acceso al bloque, se consideró que éste era su reconocimiento internacional como nación independiente. Las negociaciones de integración se iniciaron en febrero de 2005.

Con respecto a los criterios políticos de Copenhague, el país se enfrentó a grandes desafíos en materia de protección judicial y de derechos humanos. En cuanto a los criterios económicos, se evaluó a Croacia como una economía de mercado funcional, bien integrada con la economía de la Unión Europea. Sin embargo, en 2009, la economía de Croacia entró en recesión, lo que trajo a la superficie problemas urgentes de una gran deuda pública y un desequilibrio en la relación de comercio exterior. El consiguiente aumento de la tasa de

desempleo y los recortes en el gasto público no sólo desestabilizaron políticamente al país, sino que también interfirieron con la capacidad de los dirigentes para cumplir algunos aspectos de los criterios de la adhesión, como la privatización y la reestructuración de grandes empresas estatales, en los sectores siderúrgico y naval. En cuanto a la aplicación del acervo, la Comisión evaluó la necesidad de realizar esfuerzos considerables en catorce de los treinta y cinco capítulos del acervo, entre los que figuran los más problemáticos: la política de competencia y los derechos judiciales y fundamentales. Es importante mencionar, que las condiciones para el ingreso de Croacia, era mucho más amplias y firmes que las de los países de la quinta ampliación.

Las distintas modificaciones que atravesó Croacia, dejaron en claro, que la Unión Europea no pretendía acoger países que no estuvieran listos en todo aspecto para gozar completamente de los beneficios de formar parte del grupo así como de asumir las responsabilidades que la membresía traía consigo, por otro lado, esta profundización en los requisitos podía representar un mensaje negativo generalizado para los países balcánicos occidentales y el euroescepticismo en general, pero se le dio un énfasis a que los pasos de Croacia podían ser seguidos por los países pertenecientes a la península balcánica, lo cual dejaba en claro que éstos podían en un futuro integrarse también. Adicional a los problemas que ya tenía como economía propia, Croacia tuvo que enfrentar tres crisis europeas durante sus negociaciones que desviaron la atención de ésta, vale la pena recordar que la quinta ampliación fue tema internacional, caso contrario a Croacia, que al ser un solo país pasó desapercibido; la perspectiva general de la Europa de los 27 tampoco era muy buena, con la reciente integración de los PECO, el escepticismo aumentaba, pues los ciudadanos aseguraban esta ampliación había afectado la gestión administrativa y aportado a la pérdida de empleos en sus países, hechos que ponían en duda si las ampliaciones se estaban tomando a la ligera. Sin embargo con un entorno de duda acerca de los verdaderos beneficios de la integración económica, la Unión Europea no podía “darse el lujo” de detener más las negociaciones y ahondar estas percepciones. Al igual que los candidatos previos Croacia fue dotada de apoyos económicos bajo los mismos programas utilizados en la quinta ampliación; en 2005 y 2006

alrededor de 252 millones de euros se designaron en los programas PHARE, ISPA y SAPARD con el fin de proveer al país de los recursos necesarios para acelerar el proceso e integrarse lo antes posible (Neuman Stanivuković, 2012).

Después de largas negociaciones y cambios estructurales, se llegó a la conclusión de que el país estaba listo para formalizar la unión, pero permanecería en un periodo de monitoreo “post negociación” específicamente en protección judicial y derechos humanos, política de competencia, y áreas de justicia, libertad y seguridad. El proceso de ratificación concluyó el 21 de junio de 2013, el tratado entro en vigor el 1 de julio de 2013; por un lado algunos miembros de la Unión Europea calificaron el acceso de Croacia a la UE como precipitado; para el país fue un proceso largo, debido a que en comparación con países como Suecia, Finlandia y Austria, tomó varios años antes de que el país pudiera adherirse totalmente al bloque, aunque por otro lado existen países como Turquía, que solicitó su acceso al mismo tiempo que Croacia, y que debido a diversos motivos aún no ha sido aceptado como miembro.

Capítulo 6

Del TLCAN a la unión aduanera

De acuerdo a lo expuesto en capítulos anteriores y tomando como precedente la Unión Europea, al Tratado de Libre Comercio de América del Norte tendría que suceder una unión aduanera y a ésta un mercado común, aunque en la actualidad no existe una propuesta real acerca de modificar o evolucionar el actual tratado al siguiente nivel de integración, no es una idea tan alejada de la realidad y quizá algo que se debería considerar por parte de las tres economías; como se observó en el capítulo V, la unión europea no tenía claro en sus inicios hasta donde podría llegar el alcance de lo que su momento inició como un simple acuerdo mediático de paz que después de un largo periodo evolucionó a lo que hoy en día conocemos en la práctica como el mayor grado de integración económica, de igual manera entonces, sería necesario evaluar los resultados y determinar el enfoque que se le desea dar a la integración norteamericana, está claro, que si se pretende expandir el compromiso regional se debe hacer gradualmente; resulta imperante en esta cuestión, determinar si los objetivos principales del tratado firmado en 1994, han sido benéficos y coherentes con la propuesta inicial. En el capítulo IV, a nivel general podemos observar una evaluación del TLCAN, concluyendo en a grandes rasgos que el mismo ha tenido un desempeño óptimo y de acuerdo a mandatarios de los tres países ha sido una herramienta de crecimiento y desarrollo

importante de manera individual en cada uno de los Estados y a nivel regional. Por supuesto, existen otros aspectos que no se tenían contemplados en el inicio, y que deben ser mejorados, y es precisamente esta la razón por la que una transición podría ser positiva.

El panorama actual que atravesaría Norteamérica en el siguiente paso de integración sería por mucho, muy distinto al que atravesó la Unión Europea hace algunos años; en un mundo globalizado y mucho más liberal comercialmente que hace algunas décadas, el impacto que tendría una transición hacia una unión aduanera, debe ser objeto de estudio profundo para determinar realmente el impacto en cada uno de los actores de la misma, como se mencionó con anterioridad una unión aduanera trae consigo una serie de modificaciones que no sólo impactaría directamente al TLCAN, de igual forma tendría una repercusión directa en todos los tratados de libre comercio y diferentes acuerdos firmados por México, Estados Unidos y Canadá; pues recordemos que la unión aduanera consiste entre otros, en una administración aduanal común, y un arancel externo fijo por parte de los miembros que le componen, lo cual daría paso a dos opciones en los acuerdos previos firmados individualmente por las economías, en las cuales se debería homogeneizar las condiciones para que aplicaran por igual a los tres países; o abandonar los tratados contraídos previos a la unión e iniciar relaciones de cero como un solo bloque con el resto del mundo; y es que ninguno de los países con los que se tiene firmado actualmente un tratado de libre comercio por parte de las tres economías aceptaría preferencias menores a las cuales tiene en estos momentos.

Ambas alternativas podrían generar un gran debate político internacional y tensar las relaciones de Norteamérica con el mundo; por un lado se tendría que añadir en la mayoría de los casos a dos nuevos miembros a cada uno de los TLC's firmados de manera individual por los tres miembros del TLCAN con sus contrapartes correspondientes; el escenario es complejo, debido a que cada una de las negociaciones se realizó bajo el entendido de que las partes recibirían beneficios mutuos considerando las prioridades de los integrantes, por lo que, no necesariamente coincidirían o encajarían con las necesidades o compromisos que desean adquirir los nuevos países a integrarse.

Por otro lado si México, Estados Unidos y Canadá decidieran dar por terminados todos los acuerdos previos que se tienen a la fecha e iniciar a renegociar nuevos contemplando las necesidades regionales en conjunto, podría complicar las relaciones diplomáticas al abandonar compromisos adquiridos anteriormente e iniciar un retroceso en cuestiones de regulaciones arancelarias y no arancelarias con cada uno de los países con los que se cuentan con privilegios y tarifas y regulaciones específicas marcada bajo las condiciones de cada uno de los acuerdos.

México cuenta con una red de tratados de libre comercio con un total de cuarenta y seis países; Estados Unidos con veinte y Canadá con quince, en la tabla 10 se muestran los países con los que en la actualidad México, Estados Unidos y Canadá tienen acuerdos vigentes.

Se observa en la tabla 10, que los tres países comparte acuerdos con seis países; México y Canadá comparten acuerdo con la Asociación Europea de Libre Comercio (Islandia, Lichestein, Noruga y Suiza) y Canadá y Estados Unidos con dos. Esto únicamente contemplando tratados de libre comercio vigentes, y no tratados que ya fueron firmados pero están en espera de entrar en vigor, tratados en actual negociación u otros tipos de acuerdos que no se contemplan en la tabla; si bien en cierto que en su mayoría los países de la región norte del “*nuevo mundo*” comparten acuerdos con los mismos Estados, las condiciones y prioridades de cada uno son diferentes, por lo que homologarlos resultaría una tarea difícil. México es quien mayores repercusiones diplomáticas tendría pues a la fecha es paradójicamente el miembro con mayor número de tlc firmados.

Tabla 10 TLCs vigentes por país en Norteamérica.

<i>México</i>	<i>Estados Unidos</i>	<i>Canadá</i>
	<i>Chile</i>	
	<i>Colombia</i>	
	<i>Costa Rica</i>	
	<i>Honduras</i>	
	<i>Israel</i>	
	<i>Panamá</i>	
	<i>Perú</i>	
	<i>El Salvador</i>	
	<i>Guatemala</i>	
	<i>Nicaragua</i>	
<i>Islandia</i>		<i>Islandia</i>
<i>Liechtenstein</i>		<i>Liechtenstein</i>
<i>Noruega</i>		<i>Noruega</i>
<i>Suiza</i>		<i>Suiza</i>
<i>Japón</i>		
<i>Unión Europea</i>		
<i>Uruguay</i>		
	<i>Corea</i>	
	<i>Jordania</i>	
	<i>Marruecos</i>	
	<i>Omán</i>	
	<i>República Dominicana</i>	
	<i>Singapur</i>	

Fuente: Elaboración propia con datos de (PROMEXICO, 2017) (Office of the United States Trade Representative, 2017) (Government of Canada, 2017).

Una unión aduanera elimina las barreras al comercio en mayor nivel de lo que lo hace un tratado de libre comercio, elimina en su totalidad los aranceles a los productos substancialmente originados en dentro de la región. En este grado de integración los miembros determinan aranceles y regulaciones no arancelarias establecidos que aplican a países fuera del área de libre comercio; al mantener una misma política comercial la necesidad de verificar el origen de los productos dentro de las fronteras internas desaparece. Uno de los principales beneficios en la creación de una unión aduanera, es que los países que conforman el área comercial, tiene preferencias claras sobre terceros países, lo cual reduce sustancialmente los competidores, beneficio que sería conveniente especialmene para Canadá y México, pues ambos tienen el mayor intercambio comercial con Estados Unidos, dando prioridad a los productos norteamericanos sobre otros fuertes competidores.

6.1 Reglas de Origen

A más de veinte años del TLCAN, la desgravación por parte de las tres economías llegó a su último nivel por lo cual los bienes producidos dentro de la región están exentos del pago de aranceles, por ende, para evitar que terceros gocen de estos beneficios, surge la necesidad de determinar cuándo un producto puede ser considerado cómo propio del país, específicamente en un mundo globalizado en el cual la idea de un producto 100% originario de un país se aleja de la realidad, es fundamental entonces definir lineamientos que establezcan los casos en los cuales los productos se pueden hacer merecedores de estos privilegios. En la actualidad en el marco del TLCAN se establecen reglas de origen que determinan cuando un producto puede ser considerado como oriundo del país y hacerse acreedor a las preferencias arancelarias que el mismo tratado establece; estas disposiciones están contenidas en los Capítulos IV y V del Tratado, y se refieren a las disposiciones administrativas requeridas por los exportadores de los tres países para que sus productos sean beneficiados por el tratamiento preferencial dispuesto en el TLCAN. La Convención Internacional sobre la Simplificación y

Armonización de Procedimientos Aduaneros (comúnmente conocida como Convención de Kyoto) de 1974, define las reglas de origen como: “las provisiones específicas, desarrolladas a partir de principios establecidos en las legislaciones nacionales o en acuerdos internacionales, que un país aplica para determinar el lugar de origen de un bien”.

A largo plazo de acuerdo a diversos estudios, estas reglas de origen se pueden traducir en un obstáculo específicamente para los países menos desarrollados que conforman el área, en este caso específicamente para México, al ser el país menos desarrollado del bloque, debido a que su producción se compone en gran medida por pequeñas y medianas empresas que son por lo general, menos competitivas y cuentan con tecnologías menos avanzadas que las grandes empresas, lo cual tiende a dificultar que estas pequeñas y medianas empresas comprueben el origen de sus productos obstruyendo las preferencias arancelarias que podrían gozar; o bien, sea complejo encontrar proveedores regionales que cubran con costos y calidad necesaria. Un estudio de la Comisión Productiva de Australia concluyó que las reglas de origen del tratado norteamericano son de las más limitativas a nivel global (Paul Gretton, 2005). Mediante una unión aduanera, las reglas de origen en las fronteras interiores se vuelven obsoletas puesto que los miembros adquieren una política comercial exterior igual, fijando un arancel común a los bienes adquiridos por terceros, de esta forma independientemente del canal de entrada a la región, los insumos o bienes terminados importados al bloque, cubren con las especificaciones y regulaciones para poder transitar libremente dentro del territorio (Schwanen, 2005).

Como se menciona en el párrafo anterior, uno de los principales beneficios de dar un siguiente paso en la integración económica de América del Norte, sería la eliminación de las reglas de origen, la poca literatura que comprende el tema, concluye que las reglas de origen del TLCAN, no sólo son de las más severas a nivel global, asimismo representan altos costos tanto administrativos (costos en que los gobiernos deben incurrir para establecerlas y administrarlas) como costos de conformidad (aquellos en los productores incurren para

adecuar sus mercancías a lo dispuesto por las Reglas); tan sólo en el año 2001 se estima que los costos administrativos y de conformidad representaron el 6.16% del valor de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos, por otro lado un estudio calcula que para el año 2005 la aplicación de las reglas de origen supone un costo de 1.05% del valor de las exportaciones de Canadá a Estados Unidos. Se conoce de cálculos que estima que el costo administrativo de expedir y administrar los certificados de origen era de 2 o 3% el total del PIB del TLCAN. Se estima que los habitantes canadienses ahorrarían hasta treinta millones de dólares al año si las reglas de origen no fueran tan severas.

Visto de esta perspectiva, las reglas de origen, si bien, sirven como instrumento para evitar que terceros gocen de los beneficios establecidos en el tratado, pueden resultar en una inhibición al comercio libre, pues en algunos casos pueden llegar a ser tan restrictivas, que resulta más fácil el cubrir los impuestos que adecuar los productos a lo establecido en las mismas, tal es el caso de la industria del vestido, en cuya regla de origen en el tratado, se exige que el 100 por ciento de los insumos sea originario de la región; o de la industria automotriz que se establece como requisito que el 62.5% sea oriundo de la zona. Y es que, desde que se negoció el instrumento, se acordó darles un tratamiento prioritario. Ello es evidente en vista de que el texto del Tratado incluye dos anexos especiales; -el Anexo 300-A: Comercio e inversión en el sector automotriz, y el Anexo 300-B: Bienes textiles y del vestido. Y es que las reglas de origen previstas en el TLCAN son tan complejas que, en la mayoría de los casos, obligan a las empresas a contratar agentes y consultores comerciales que las guíen a través de los procedimientos necesarios para que sus productos reciban el trato preferencial garantizado por el Tratado. Si se toma en cuenta que la mayor parte de la producción de las empresas mexicanas (en su mayoría PyMES) está dirigida al mercado estadounidense, el costo de las reglas de origen se vuelve relativamente más alto, al grado que algunos exportadores prefieren utilizar el arancel de nación más favorecida que otorga la membresía a la OMC que involucrarse en el proceso de certificación de origen regional. (Sánchez, 2010).

6.2 Arancel de la Unión Aduanera

Como se mencionó con anterioridad, la unión aduanera tiene como fin el libre tránsito de bienes y servicios dentro del espacio común, y la fijación de un arancel externo que los miembros deberán aplicar por igual a terceros; la viabilidad económica de una unión aduanera depende del grado en el cuál el arancel externo común a implementarse difiere del nivel promedio arancelario de cada uno de los países que formarán parte de la unión. De acuerdo a la teoría de la integración, el tránsito hacia una unión aduanera es mucho más fácil y sus impactos serán menos sensibles si previamente existe una zona de libre comercio entre los Estados a incorporarse a la unión; en la actualidad cada uno de los países utiliza los impuestos obtenidos del comercio exterior a conveniencia propia y bajo sus propias reglas, no obstante en una unión aduanera resulta difícil (por no mencionar imposible) el determinar el mercado al cual serán destinadas las mercancías ingresadas al territorio por cada uno de los puntos de acceso, por ello, los miembros deben determinar cómo será utilizado el importe recaudado por este concepto, como se mencionó en el capítulo V, los ingresos generados en la Unión Europea, no son considerados como ingresos nacionales por lo que no son designados a la administración que los haya recaudado sino que pertenecen a una administración de la unión, con el arancel externo común se cubre en primera instancia los costos de recaudación de los Estados miembros, la diferencia entre estos costos y la recaudación se designa a los intereses comunes de los miembros de la unión; por mencionar algunos ejemplos de uniones aduaneras, la UE en sus inicios y a la fecha utiliza estos recursos para financiamiento de su comunidad y programas de financiamiento de la misma; en el MERCOSUR se pretende que los aranceles sean designados al país en el que se consume el producto mediante un complejo sistema de recaudación.

El sistema de recaudación determinado por los tres países debería ser acompañado por el arancel externo común, que en teoría se determina utilizando un promedio de los países que integren la unión, no obstante, la diferencia entre los aranceles generales de las tres economías de América del Norte son evidentes, los aranceles impuestos por Estados Unidos a

terceros países son en general menores a los establecidos por Canadá, siendo ambos considerablemente más bajos que los aranceles mexicanos. En la experiencia de la Unión Europea, esta homogenización se establece en la media de los aranceles decretados por las economías previas a la unión, en el supuesto de que la unión aduanera de América del Norte procediera de esta forma, los aranceles canadienses serían más elevados, en general los estadounidenses permanecerían en una dinámica similar y serían los mexicanos los que tendrían una mayor variación al disminuir en gran medida. Adicional a ello, en América del Norte, existen diferencias en las tasas y, para algunos artículos, en el tipo de tasas que aplican, en México todos los impuestos son ad valorem, mientras que en Canadá y Estados Unidos suelen aplicarse tasas específicas. Canadá aplica este tipo de impuestos principalmente a la importación de productos lácteos, algunas frutas y legumbres, productos de molinería y cereales preparados y a las bebidas alcohólicas; Estados Unidos los utiliza para gravar, entre otras, las importaciones de carnes y despojos comestibles, lácteos, algunas frutas, ciertas preparaciones de legumbres y hortalizas, algunas prendas de vestir y artículos de relojería. La medida arancelaria ad valorem va de 3.3% en Estados Unidos, a 3.6% en Canadá a 11% en México, si a esto sumamos los productos que están gravados a tasa 0, tendríamos que Canadá llega al 45% del total de las fracciones, Estados Unidos a 41% y 11% en México, esto significa una gran diferencia entre las políticas actuales de cada país y la que se tendría que adoptar posterior a la unión aduanera. Existen por otro lado artículos en los cuales los tres países comparten un mismo arancel; podríamos partir del supuesto de que para crear una unión aduanera, se debería partir de los ítems en los cuales ya se cuenta con una analogía en regulaciones arancelarias, pero puesto en perspectiva, la fracción del mundo arancelario en la que se mantiene un arancel igualitario, representa menos del 2% en Canadá, el 3% en México y el 5% en Estados Unidos, del total de importaciones de cada uno de ellos, por lo que una unión “parcial” no tendría mayor impacto en la dinámica regional (Sánchez, 2010).

Armonizar el arancel de “nación más favorecida” entre los tres Estados sería sin duda el factor más importante en la creación de un arancel externo común. A pesar de que en la actualidad una de las mayores ventajas que se tiene en Norteamérica, es posiblemente que los tres países adoptan el sistema armonizado, lo cual les da gran ventaja sobre la entonces

formación de la unión aduanera en la unión europea; existen casos en los cuales se ha logrado una homogenización en Norteamérica tal como equipo de computadoras que entró en vigor a partir del 2004; a partir de esta fecha no ha habido mayor avance en algún otro sector, sin embargo armonizar sector por sector sería un proceso complejo y lento; en esta cuestión se tendría que negociar también el tipo de arancel externo común que se aplicaría en la región.

Cuando los entonces seis miembros de la Comunidad Europea, iniciaron los procesos de homologación aduanera, se crearon listas en específico de las más sencillas de negociar a las no negociables conocidas como “Lista G”. Las negociaciones tomaron un total de dos años en las que en cada una de las listas los países determinaban las prioridades nacionales en un proceso de “estira y afloja” cediendo en las que menor impacto tuvieran con el fin de ganar terreno en las más importantes para cada una de ellas. Por otro lado la “Lista G” tomó un total de siete años posterior a la entrada en vigor del Tratado de Roma. Norteamérica podría basarse en este modelo para lograr una armonización en su sistema arancelario, determinar primeramente cuales productos o sectores no son negociables, para así, partir de aquellos que resulten menos complejos e iniciar negociaciones con base en sus intereses nacionales, para esto, de acuerdo a un estudio de la Universidad de América en Washington D.C., lo más coherente sería antes que nada, homogenizar el sistema arancelario a fin de que se tengan exactamente las mismas fracciones en los tres miembros, después seleccionar aquellos ítems que tengan diferencias menores al 10% y organizarlos en listas tal como lo hizo la unión europea, para comenzar la negociación.

En México la fracción arancelaria se compone de 8 dígitos, caso contrario a Estados Unidos y Canadá en cuyo sistema arancelario los ítems se comprenden en fracciones arancelarias de 10 dígitos, se tendría que llegar a un acuerdo común para que los productos comprendidos en cada una de las partidas fueran exactamente en los tres países, y poder proceder con la negociación del nuevo arancel externo común.

De esta forma al trabajar con las tarifas con menores diferencias, se daría pauta a una mayor confianza e iniciar con un ritmo de trabajo que permita ir trabajando con las más complejas. Los aranceles a nación más favorecida más altos dentro de Estados Unidos se centran en, cacahuates, tabaco, textiles, vestimenta y calzado; por su parte Canadá protege más los sectores de productos lácteos, productos animales y vestimenta; en el caso de México sus aranceles a nación más favorecida en promedio son más elevados que los de sus vecinos al norte resaltando en productos animales, lácteos, café y té, azúcar, textiles y vestimenta. Y a pesar de que debido a las inclinaciones de cada país, hay algunos sectores o productos más sensibles, estos pueden ser enlistados en la propia “lista G”, con el objetivo claro y fecha específica para ser negociados en un futuro.

En relación a la ya mencionada Política Comercial Común, se tendría que verificar cuales de los países con los que ya se tiene tratado están dispuestos a una negociación que competa a la unión aduanera de américa del norte, aunque estas renegociaciones podrían demorar años adicional a que el reabrir las negociaciones con dos nuevos miembros puede significar un retroceso en aquellas negociaciones que en su momento pudieron ser difíciles de aceptar. Y aunque una de las principales preocupaciones en una unión de este tipo, es la pérdida de soberanía nacional, por no perder el poder de determinar una política exterior por sí solo, hay que recordar que, aunque en menor medida, el acceso de cada uno de los países al GATT limitaba ya esta cuestión, se pretende más bien, un trabajo en conjunto que permita que los tres miembros determinen sus mayores beneficios en un trabajo en conjunto, y no la imposición de cada una de sus necesidades. Al igual que cualquier otra adopción debería ser de forma gradual, existen ciertos tipos de criterios a tomar en cuenta, que deberían ser postergados, tal como el caso Estados Unidos-Cuba, en el cual difícilmente Canadá y México adoptarían una postura similar a la estadounidense (Barbee, 2012).

Contrario al caso de la integración europea, en Norteamérica no resultaría eficiente la eliminación de las fronteras interiores, al menos no en principios de la unión, esto

principalmente debido a los problemas de migración que se tienen en la región, se tendría que asegurar entonces un manejo más eficiente, fluido y armonizado sin comprometer la seguridad. Estandarizar el papeleo tal como se hizo en la unión europea, mediante un certificado de circulación y desarrollar prácticas comunes de inspección y despacho aduanal serían un punto focal en la facilitación del comercio. Por último, la implementación de todas estas nuevas medidas es imperante tener un organismo responsable de verificar la aplicación de las disposiciones acordadas. En la actualidad existen ya bajo el marco del TLCAN, este tipo de comisiones, ejemplo de ello, la Comisión del Libre Comercio descrita en el artículo 2001 del tratado, sin embargo, debido a la complejidad del nuevo reto, se tendría que dotar de mayores responsabilidades y virtudes a este nuevo o evolucionado organismo.

La necesidad de crear instituciones más efectivas para un proyecto tan ambicioso, recae en que la unión aduanera traer consigo una serie de reglas y procedimientos que deben ser seguidos por sus miembros, una reforma en el mecanismo de resolución de disputas del TLCAN sería necesaria con el fin de estar debidamente equipado en la resolución de disputas; similar al Tribunal de Justicia de la Unión Europea, resultaría como una implementación inherente a la unión, debido a que la distribución de las ganancias obtenidas por concepto de aranceles deben ser repartidas con base al acuerdo a que se haya llegado en las negociaciones, que sería básicamente una división en relación a un estimado del consumo nacional, o bien formaría parte de un presupuesto designado a un fin específico.

Capítulo 7 Unión aduanera en el sector automotriz

Como se mencionó en el capítulo anterior, para la armonización y aplicación de un arancel externo común, se utiliza por lo general la media resultante de los aranceles de cada uno de los países previo a la unión. México, Estados Unidos y Canadá, utilizan la clasificación arancelaria propuesta por la OMA; en la cual se comprende en el capítulo 87 a los vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios siendo comprendidas a nivel sub partida 870323 De cilindrada superior a 1,500 cm³ pero inferior o igual a 3,000 cm³.

De acuerdo al Centro de Comercio Internacional, un organismo que trabaja en conjunto con la Organización de las Naciones Unidas y la Organización Mundial del Comercio, en 2016 la sub partida 870323, representó el 4.19% del total de importaciones de la región; motivo por el cual se utiliza esta partida para ejemplificar y proyectar una unión aduanera, en la tabla 11 se muestra el comportamiento de la partida para el 2016; la tabla 12 contempla un estimado de recaudación para el mismo periodo con el arancel que se tiene al día de hoy por cada uno de los países; y un aproximado de lo que se hubiera recaudado con la aplicación de un arancel externo común obtenido de la media de las tres naciones.

Tabla 11 Importaciones norteamericanas de la sub partida 870323

Importaciones 2016	Canadá	México	Estados Unidos	Norteamérica
Totales	26,423,232	9,941,227	173,346,198	209,710,657
Excluyendo TLCAN	9,403,865	6238,816	103,277,368	118,920,049
Excluyendo países con preferencias	8,896,887	2775,574	86,286,456	97,958,917

Fuente: Elaboración propia con datos de (International Trade Center, 2017).

La tabla 12 pretende aproximar a la realidad la imposición y recaudación aduanera de un arancel externo común que se impondría conjuntamente por Canadá, México y Estados Unidos a todas las importaciones provenientes de terceros países fuera del área. Se toma como muestra para el ejemplo, el año 2016, suponiendo que en este periodo los tres países hubieran impuesto el arancel externo común obtenido del promedio de los aranceles actuales de cada uno de ellos; bajo el supuesto de que la oferta y la demanda se hubieran mantenido estáticas sin importar las modificaciones en el arancel propuesto, y las implicaciones que éste tendría en la oferta y demanda.

Para el caso de Estados Unidos el aumento porcentual del valor recaudado es de 7 puntos, para México representa una disminución del 10.5%; Canadá sufre la menor variación en relación al arancel impuesto en la actualidad y el arancel externo común; considerando las modificaciones en el costo real del producto seguramente la demanda en cada uno de los países hubiera variado considerablemente, específicamente para México y Estados Unidos que presentan la mayor alteración.

Tabla 12 Recaudación de impuestos aranceles actuales y arancel externo común medio

	Canadá	México	Estados Unidos
Importaciones totales**	9,403,865	6238,816	103,277,368
Arancel	6.1%	20%*	2.5%
Estimado recaudado 2016	573,636	1,247,763	2,581,934
Arancel externo común	9.5		
Recaudación 2016 unión aduanera	893,367	592,688	9,811,350

*Únicamente automóviles nuevos

**No se contempla el comercio intrarregional

Fuente: Elaboración propia con datos de
(International Trade Center, 2017).

Bajo el supuesto de que no hubiera habido aumento o disminución en las importaciones por las variaciones arancelarias en el periodo 2016 en la implementación de un arancel externo común; México sería el país con mayores pérdidas en la implementación de este nuevo impuesto con un decremento en recaudación por concepto de aranceles en este producto del 47.5%, Canadá recaudaría 56% más con la aplicación del arancel externo común; y Estados Unidos estaría cerca de cuadruplicar sus ingresos bajo este nuevo sistema conjunto con un aumento del 380%.

Visto únicamente desde esta perspectiva, Estados Unidos sería el mayor beneficiado en la implementación de este nuevo arancel, y México recaudaría mucho menos de lo que obtiene con su arancel actual, sin embargo, de acuerdo a los principios básicos de economía, al aumentar drásticamente el precio a causa del arancel en Canadá pero sobretodo en Estados Unidos; y al disminuir considerablemente en México, la variación de los precios generaría una mayor demanda en el caso de México y una disminución de la misma para Estados Unidos y Canadá en relación al aumento y decremento en los precios de mercado respectivamente. Lo que influiría considerablemente en la recaudación por concepto de comercio exterior de los tres Estados.

Otro factor a considerar es el intercambio intrarregional que existe en el sector automotriz en Norteamérica, específicamente para el ejemplo expuesto en el presente capítulo en el mismo periodo 2016, Canadá destinó el 35.58% del total de exportaciones de la partida 870323 a sus socios del TLCAN; Estados Unidos el 59.57% y México el 62.75%. Tomando en cuenta que el valor del contenido regional requerido para gozar de una preferencia arancelaria que oscila entre el 62.5% (para vehículos de transporte de 15 o menos personas) a 60% (para vehículos de transporte de 16 o más personas) bajo el método de costo neto (Dirección General de Industrias Pesadas y de Alta Tecnología, 2012); y recordando el impacto de los costos administrativos y de conformidad que tiene el cumplimiento de las reglas de origen. La unión aduanera tendría un efecto positivo, especialmente para los exportadores mexicanos de este producto a sus socios al norte al facilitar considerablemente el tránsito de estos productos en la región y eliminando los requerimientos de las reglas de origen para gozar del trato arancelario preferencial.

CONCLUSIONES

Aunque en comparación con la Unión Europea podríamos calificar al TLCAN como un proceso de integración relativamente nuevo, es importante también señalar que en sus más de veinte años el enfoque del mismo ha permanecido estático y firme a sus objetivos iniciales que se basan en la liberalización del comercio más que en una integración profunda; lejos de una relación trilateral, el tratado se divide en dos relaciones bilaterales en las cuales México y Canadá buscan la atención de Estados Unidos; la asimetría que presentan las tres naciones se esclarecen en términos económicos y políticos en los cuales México y Canadá son visiblemente menos poderosos que Estados Unidos, por ende siendo este último el que determina las directrices regionales; las instituciones supranacionales que se crearon para el óptimo funcionamiento del TLCAN, fueron deficientes debido a que el instrumento fue en un inicio y sigue siendo a la fecha como una herramienta de aprovechar la proximidad regional y no como una futura integración multilateral. Es evidente que el crecimiento económico de Norteamérica se debe en gran medida al acuerdo que entró en vigor en 1994; sin embargo las bases de ese acuerdo no son suficientes para llevar más allá el actual tratado de libre comercio, está claro que esta herramienta no responde a todos los problemas políticos y económicos que afectan a las tres economías de América del Norte en la actualidad; de hecho el acuerdo fue elaborado bajo las preocupaciones de aquella época y no creó un marco que evolucionará a la vez que la integración se volvía más compleja. Lo que refiere a que el tratado no ha podido adaptarse a los retos flagrantes.

Basándonos en la experiencia europea, una unión aduanera estrecha los lazos y facilita el comercio entre sus naciones, y aunque puede ser un proceso complejo y tardío, si es bien implementada y con bases sólidas, el provecho que se puede obtener de ella, es sin lugar a dudas una posibilidad que vale la pena considerar. De igual forma la evidencia muestra que los países con mayores aranceles antes de la formación de la unión, tienden a experimentar el mayor crecimiento de comercio intrarregional. La reducción de restricciones tanto internas como externas a través de un arancel externo común tiene como efecto en general en los países con mayores barreras arancelarias un cambio hacia una estrategia orientada hacia las exportaciones que obtiene como resultado un aumento en el nivel de exportaciones. Gracias a la asimetría de su mercado interno, Alemania obtuvo los mayores beneficios por medio de la unión aduanera; sería razonable pensar que un escenario similar ocurriría en el mercado estadounidense, e incluso en mayor medida si tomamos en cuenta que Estados Unidos tiene una política orientada hacia el comercio exterior, y es visiblemente menos dependiente del comercio regional de Norteamérica, de lo que Alemania era con sus contrapartes europeas. Para Canadá el panorama es subyacente, pues su mercado es considerablemente menor al estadounidense, y también porque en términos generales el arancel actual a nación más favorecida no es muy elevado en la mayoría de sus fracciones, e incluso dependiendo del método de armonización podría elevarse a las actuales tarifas establecidas por el gobierno. México por otro lado podría cosechar grandes logros, debido a que su arancel de nación más favorecida es considerablemente elevado en comparación con sus vecinos al norte, México, podría experimentar un impacto similar al que tuvo Italia una vez que las restricciones redujeron y logró diversificar y aumentar en general su balanza de pagos. Sin embargo es vital hacer énfasis en la brecha existente entre México y sus asociados; un incremento en su comercio, no sería suficiente para el desarrollo del país, se tiene que seguir en un proceso de modernización y expansión económica más allá de los efectos que la unión aduanera pueda traer por sí sola. Como se mencionó en el capítulo VI; este grado de integración debe ser acompañado de un mayor compromiso y trabajo mutuo, evidentemente, Estados Unidos y Canadá deberían aportar para que las tres economías sean más simétricas entre sí, en temas

que van desde la seguridad en el país del extremo sur y la muy clara lucha contra el narcotráfico y la corrupción; esto con el fin de estrechar relaciones y visualizar un bloque más seguro y desarrollado; si la calidad de vida en México mejora, la necesidad de emigrar en busca de mejores oportunidades reducirá, y la región crecerá en conjunto en todo aspecto.

En un estudio realizado por P. Lynn Kennedy y Karol W. Hughes para el diario de agricultura y recursos económicos, se proyecta una posible unión aduanera y los beneficios y perjuicios que ésta traería consigo en el sector agrícola de las tres naciones; se concluye que una unión aduanera norteamericana afectaría el bienestar de varios productos agrícolas en Canadá, México y Estados Unidos, ya que las políticas que distorsionan el comercio entre las tres naciones son eliminadas. El estudio evalúa las pérdidas y ganancias en el escenario de la formación de una unión aduanera entre los miembros del TLCAN, en resumen los sectores más afectados son en efecto aquellos mismos que recibieron atención especial en las negociaciones previas del actual tratado. Y a pesar de que algunos de los sectores son más beneficiados que otros, se concluye que en promedio la profundización en la integración económica del norte de América resultaría favorable para los tres integrantes; el estudio indica que aunque Canadá se beneficia de la participación con México, Estados Unidos o ambos, una unión aduanera entre Estados Unidos y México sería mucho más provechosa, por las condiciones específicamente en este sector que comparten estas naciones (Kennedy & Hughes, 1998). De igual forma en el ejemplo del capítulo VII, los tres países logran beneficiarse de la unión aduanera, no sólo en el aumento de recaudación por concepto de comercio exterior para el caso de Estados Unidos y Canadá, sino trayendo con consecuencia un impacto general en la oferta y demanda del país, acompañado por un tránsito más eficiente dentro de la región mediante la eliminación de los costos de cumplimiento de las reglas de origen.

Bajo el entendido de que un proceso tan complejo requiere de una visión clara a futuro de lo que se pretende lograr y hasta dónde se desea llegar, se reconoce que tal grado de compromiso, deber ser lento y paulatino iniciando con sectores que demuestren los posibles

efectos generales de una integración total; el presente trabajo no pretende idealizar el concepto de un crecimiento y desarrollo única y exclusivamente a través de estrechar lazos con América del norte, tampoco persigue desdeñar los claros beneficios que se podrían obtener al dar un brinco hacia el siguiente paso de integración. La historia muestra que realizada con bases sólida, una unión de este tipo termina por desencadenar crecimiento, desarrollo y una mayor cooperación regional; en este sentido es importante mencionar que las condiciones actuales difieren en gran medida a las que se tenían hace algunas décadas cuando se iniciaba el proyecto europeo, motivo por el cual, de igual forma la propuesta no es replicar el modelo del “viejo continente” en la implementación de la unión aduanera, sino más bien desarrollar un modelo propio que se adecue a las necesidades de los tres miembros en la actualidad.

Mediante el arancel externo común las reglas de origen ya no tiene sentido dentro de la unión, por consiguiente el comercio regional incrementa a través del libre tránsito de bienes, de igual forma los costos administrativos y de conformidad disminuyen por ende el costo final debe ser menor también; por último específicamente para México, la armonización arancelaria se traduce en una mayor diversificación de mercados, por lo que a la vez que se facilita el comercio con sus principales socios comerciales, el crecimiento al exterior del bloque también es una consecuencia directa.

Uno de los mayores beneficios de la formación de la unión, es la eliminación de las reglas de origen que termina por facilitar y abaratar el comercio regional; el mayor contratiempo surge en la implementación de una política exterior común; por consiguiente lo más lógico sería la armonización de los sectores menos sensibles y con aranceles similares para gradualmente finalizar el proceso de una homogenización arancelaria; dejando claro desde un inicio el destino de los impuestos recaudados por concepto de comercio exterior y que debería ser acompañado de instituciones que regulen las distintas cuestiones de la unión; dejando por último la política exterior común.

Bibliografía

- ABC España. (9 de Julio de 2015). Las vicisitudes históricas de la adhesión de Grecia a la Comunidad Europea. *ABC*.
- Alfaro, R. P. (1986). Ventajas y desventajas del ingreso de México al GATT. *Comercio Exterior*, 41.
- Aquino Palmero, E. (2007). Evolución del proceso de ampliación de la Unión Europea hacia el este: retos y perspectivas. *Revista del Posgrado de Derecho de la UNAM*, 3(5), 53-78.
- Arellano, C. H. (2012). Revisión crítica del corpus teórico de las asociaciones comerciales. *RUDICS UNAM*, 6.
- Asociación Mexicana de la Industria Automotriz. (10 de 01 de 2017). Reporte de venta de vehículos híbridos y eléctricos.
- Avalos, M. C. (31 de Agosto de 2008). Evolución del comercio en México apartir de la entrada del Modelo Neoliberal, hasta la firma del TLC con la Union Europea. México: UNAM.
- Bache, I. a. (2006). *Politics in the European Union*. Oford: Oxford University Press.
- Balassa, B. (1964). *Teoría de la Integración Económica* . México: UTEHA.
- Banco Central Europeo. (7 de Julio de 2016). *Banco Central Europeo*. Obtenido de La Unión Económica y Monetaria (UEM): <https://www.ecb.europa.eu/ecb/history/emu/html/index.es.html>
- Banco Mundial. (2014). *Banco Mundial*. Obtenido de Población, total: <http://datos.bancomundial.org/indicador/SP.POP.TOTL>
- Banco Mundial. (2014). *Banco Mundial*. Obtenido de PIB (US\$ a precios actuales): <http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD>
- Banco Mundial. (2014). *Banco Mundial*. Obtenido de Esperanza de Vida, total (años): <http://datos.bancomundial.org/indicator/SP.DYN.LE00.IN>
- Banco Mundial. (2015). *Banco Mundial*. Obtenido de Área de tierra (kilómetros cuadrados): <http://datos.bancomundial.org/indicador/AG.LND.TOTL.K2>
- Banco Mundial. (15 de 11 de 2016). *Banco Mundial*. Obtenido de Exportaciones de bienes y servicios (US\$ a precios actuales): <http://datos.bancomundial.org/indicador/NE.EXP.GNFS.CD?end=2015&start=1971&view=chart>

- Banco Mundial. (15 de 11 de 2016). *Banco Mundial*. Obtenido de Importaciones de bienes y servicios (US\$ a precios actuales):
<http://datos.bancomundial.org/indicador/NE.IMP.GNFS.CD?end=2015&locations=MX&start=1983&view=chart>
- Banco Mundial. (27 de 11 de 2016). *Banco Mundial*. Obtenido de Inversión extranjera directa, entrada neta de capital (balanza de pagos, US\$ a precios actuales):
<http://datos.bancomundial.org/indicador/BX.KLT.DINV.CD.WD>
- Banco Mundial. (14 de 01 de 2017). *Banco Mundial*. Obtenido de Desempleo, total (% de la población activa total) (estimación modelado OIT):
<http://datos.bancomundial.org/indicador/SL.UEM.TOTL.ZS>
- Banco Mundial. (29 de 01 de 2017). *Banco Mundial*. Obtenido de
<http://datos.bancomundial.org/indicador/TM.VAL.MRCH.CD.WT?locations=US-MX-CA>
- Banco Mundial. (29 de 01 de 2017). *Banco Mundial*. Obtenido de Saldo en cuenta corriente (balanza de pagos, US\$ a precios actuales):
<http://datos.bancomundial.org/indicador/BN.CAB.XOKA.CD?locations=US-CA-MX>
- Barba, G. (11 de Noviembre de 2015). *FORBES*. Obtenido de FORBES: <http://www.forbes.com.mx/por-que-mexico-no-crece-ni-crecera/>
- Barbee, I. (2012). *The path to customs union: the european experience and north america integration*. Washington: American University.
- BBC . (1 de Julio de 2013). *British Broadcasting Corporation*. Obtenido de
<http://www.bbc.com/news/world-europe-23118035>
- Brody, O. P. (1990). Grecia en la Comunidad Europea, 1981-1988 Olga Pellicer. 196-200. El Colegio de México.
- Buitrago Esquinas, E. M. (2013). *Economía de la Unión Europea: análisis económico del proceso de integración europeo*. Madrid: Piramide.
- Burgos, F. M. (2016). *La Unión Europea: Genesis de Maastrich*. Obtenido de Centro de Estudios Políticos y Constitucionales Español: www.cepc.gob.es/Controls/Mav/getData.ashx
- Castellot Rafful, R. A. (2000). *La Unión Europea: una experiencia de integración regional (2a. ed.)*. Ciudad de México: Plaza y Valdés, S.A. de C.V.
- CECA. (18 de Abril de 1951). Tratado de establecimiento de la Comunidad Económica de Carbón y Acero. París, Francia.
- Cevrioglu, M. H. (2007). Swedish Accession to European Union. Istanbul, Turquía : History Department of Bogazici University.

- Comisión Europea. (Noviembre de 2014). Comprender las políticas de la Unión Europea. *La unión económica y monetaria y el euro*. Luxemburgo: Oficina de Publicaciones de la Unión Europea.
- Comisión Europea. (05 de Noviembre de 2015). *Comisión Europea*. Obtenido de http://ec.europa.eu/news/eu_explained/130701_es.htm
- Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras. (2015). *Informe estadístico sobre el comportamiento de la Inversión Extranjera Directa en México (enero-diciembre 2015)*.
- De Mora, L. M. (2016). EL COMERCIO EXTERIOR COMO PALANCA DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO Y DESARROLLO DE MÉXICO. *Revista Comercio Exterior*.
- Department of Foreign Affairs and Trade. (26 de Julio de 2016). *Ireland and the EU: a History*. Obtenido de <https://www.dfa.ie/media/dfa/alldfawebsitemedia/ourrolesandpolicies/irelandintheeu/ireland-in-the-eu-history.pdf>
- Diario Oficial de la Federación . (8 de Diciembre de 1993). DECRETO por el que se aprueban el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y los Acuerdos de Cooperación en materias ambiental y laboral, suscritos por los gobiernos de México, Canadá y los Estados Unidos de América. *Diario Oficial de la Federación*.
- Diario Oficial de la Unión Europea. (13 de Julio de 1967). TRAITÉ INSTITUANT UN CONSEIL UNIQUE ET UNE COMMISSION UNIQUE DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES. *JOURNAL OFFICIEL DES COMMUNAUTÉS EUROPEENNES*.
- Diario Oficial de la Unión Europea. (1 de Enero de 1973). Decisión del Consejo de las Comunidades Europeas, de 1 de enero de 1973, por la que se adaptan las actas relativas a la adhesión de nuevos Estados miembros a las Comunidades Europeas. *Diario Oficial de la unión Europea*.
- Diario Oficial de la Unión Europea. (24 de Diciembre de 2002). Versión Consolidada del Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica Europea. *Diario Oficial de la Unión Europea*.
- Diario Oficial de la Unión Europea. (Marzo de 2010). Versión Consolidada del Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica de la Energía Atómica. *Diario Oficial de la Unión Europea*.
- Dirección General de Industrias Pesadas y de Alta Tecnología. (Marzo de 2012). *Secretaría de Economía*. Obtenido de *Industria Automotriz*: http://www.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/industria_comercio/Monografia_Industria_Automotriz_MARZO_2012.pdf
- Dirección General de Inversiones Extranjeras. (2016). *Inversión Extranjera Directa en México y el Mundo Careta de Información Estadística*. Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.
- El País. (2 de Enero de 1981). Grecia es ya miembro de la Comunidad Económica Europea. *El País*.

- EUR-Lex. (12 de Julio de 2006). *El Acceso al Derecho de la Unión Europea*. Obtenido de Introducción del euro: criterios de convergencia: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=URISERV%3A125014>
- EUR-Lex. (19 de Octubre de 2007). *El Acceso al Derecho de la Unión Europea*. Obtenido de Tratado constitutivo de la Comunidad Europea de la Energía Atómica (Euratom): <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=uriserv:xy0024>
- EUR-Lex. (18 de 12 de 2007). *El Derecho al Acceso al Derecho de la Unión Europea*. Obtenido de Tratado de Niza: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/HTML/?uri=URISERV:xy0017&from=ES>
- EUR-Lex. (15 de Octubre de 2010). *El Acceso al Derecho de la Unión Europea*. Obtenido de Tratado constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, Tratado CECA: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=URISERV%3Axy0022>
- EUR-Lex. (26 de Octubre de 2010). *El Acceso al Derecho de la Unión Europea*. Obtenido de Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea, Tratado CEE - texto original (versión no consolidada): <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=URISERV%3Axy0023>
- EUR-Lex. (15 de Octubre de 2010). *El Acceso al Derecho de la Unión Europea*. Obtenido de Tratado de Maastricht sobre la Unión Europea: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/ALL/?uri=URISERV:xy0026>
- EUR-Lex. (26 de Octubre de 2010). *El Acceso al Derecho de la Unión Europea*. Obtenido de El Acta Única Europea: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=URISERV%3Axy0027>
- EUR-Lex. (11 de Febrero de 2011). *El Acceso al Derecho de la Unión Europea*. Obtenido de La tercera etapa de la Unión Económica y Monetaria: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=URISERV:ec0015>
- EUR-Lex. (26 de octubre de 2012). *El Acceso al Derecho de la Unión Europea*. Obtenido de Tratado de la Unión Europea y del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=celex%3A12012E%2FTXT>
- Europa, U. (25 de noviembre de 2015). *Unión Europea* . Obtenido de http://europa.eu/index_es.htm
- Exterior, B. N. (Septiembre de 1992). América del Norte: Cronología de las Negociaciones del Tratado de Libre Comercio. *Comercio Exterior* , 865-872.
- FAO. (2009). *América del Norte, Perspectivas Regionales*. Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.
- Gil Pacharromán , J. (2011). *Historia de la Integración Europea*. Madrid, España: UNED.
- González, A. H. (1992). *Riesgos del modelo neoliberal Mexicano*. México : Diana.

- Gortari, C. S. (22 de Junio de 1992). DECRETO por el que se crea una nueva unidad del Sistema Monetario de los Estados Unidos Mexicanos. *Diario Oficial de la Federación* .
- Gouvernement of Canada. (20 de abril de 2016). *Gouvernement of Canada*. Obtenido de Global Affairs Canada: <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/us-eu.aspx?lang=eng>
- Government of Canada. (16 de 01 de 2017). *Statistics Canada*. Obtenido de Canadian socioeconomic database from Statistics Canada: <http://www5.statcan.gc.ca/olc-cel/olc.action?objId=67-001-X&ObjType=2&lang=en&limit=0>
- Government of Canada. (17 de 04 de 2017). *Trade and Investment Agreements*. Obtenido de <https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/index.aspx?lang=eng>
- Granell, F. (Julio de 1995). La adhesión de Austria, Finlandia y Suecia a la Unión Europea. *BANCOMEXT*, 553-558.
- Guillén, H. R. (2005). *México frente a la globalización neoliberal*. Ciudad de México: Ediciones Era.
- Guillén, H. R. (Julio y Agosto de 2013). México: de la sustitución de importaciones al nuevo modelo económico. *Comercio Exterior*, 63(4).
- Gutiérrez-Haces, T. (2002). *Procesos de Integración Económica en México y Canadá. Una perspectiva histórica comparada*. México : Universidad Nacional Autónoma de México.
- Haggart, B. (2 de Abril de 2001). *Canada and the United States: trade, investment, integration and the future*. Obtenido de Government of Canada: <http://publications.gc.ca/Collection-R/LoPBdP/BP/prb013-e.htm>
- Hanson, G. H. (2003). *WHAT HAS HAPPENED TO WAGES IN MEXICO SINCE NAFTA? IMPLICATIONS FOR HEMISPHERIC FREE TRADE*. Cambridge : NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH.
- HSBC. (06 de Julio de 2015). *20 datos interesantes acerca del TLCAN*. Obtenido de <https://globalconnections.hsbc.com/mexico/es/articles/20-datos-interesantes-acerca-del-tlcan>
- Ibbitson, J. (29 de Septiembre de 2012). After 25 years, free-trade deal with U.S. has helped Canada grow up. *The Globe and mail*.
- International Trade Center. (08 de 05 de 2017). *Trade Map*. Obtenido de List of importers for the selected product Product: 8703: http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=1||14||8703||4|1|1|2|1|3|1|1
- International Trade Centre. (18 de 01 de 2017). *Trade Map*. Obtenido de Comercio bilateral entre Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN): http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx

- Jacobsen, H. (24 de Febrero de 2014). With the EU membership, Finland finally puches above its weight. *EurActiv*.
- Karasinska-Fedler, M. (Junio de 2009). Enlarginf the European Union: Effects of accession on the new member states. *Effecs of Accession on Poland*. (A. F. Graham Avery, Ed.) Bruselas, Bruselas, Bélgica: TRANS EUROPEAN POLICY STUDIES ASSOCIATION.
- Katz, P. (2003). *Uiversity of Pennsilvania*. Obtenido de Law School: [https://www.law.upenn.edu/journals/jil/articles/volume24/issue1/Katz24U.Pa.J.Int'lEcon.L.225\(2003\).pdf](https://www.law.upenn.edu/journals/jil/articles/volume24/issue1/Katz24U.Pa.J.Int'lEcon.L.225(2003).pdf)
- Kennedy, P., & Hughes, C. (Julio de 1998). Welfare Effects of Agricultural Trading Blocs: The Simulation of a North American Customs Union. *Journal of Agricultural and Resource Economics*, 23(1), págs. 99-109.
- Lagos Erazo, J. (2007). La ampliación de la Unión Europea. *Estudios Internacionales*, 29-57.
- Maciá, J. P. (2007). *Los cimientos de los Estados Unidos de Europa*. La Coruña, España: Netbiblo.
- Márquez Colín, G. (2012). El Tratado de Reciprocidad de 1883: ¿Una oportunidad perdida? (E. C. México, Ed.) *Historia Mexicana*, 61(4), 1413-1459.
- Minister for International Trade. (1985). *Canadian Trade Negotiations*. Ottawa: Department of External Affairs.
- Morton, C. S. (febrero de 1996). *Comisión Económica para América Latina y el Caribe* . Obtenido de <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/3/4213/cap1.htm>
- Müller, M. H. (Agosto de 2008). Taking Stock of the Austrian Accession to the EU : With Regard to the Arguments of its Referendum Campaign in 1994. Ginebra , Ginebra, Suiza: INSTITUT EUROPÉEN DE L'UNIVERSITÉ DE GENÈVE.
- Nájar, L. F. (01 de 01 de 2014). Los ganadores y perdedores del NAFTA en México y EE.UU. *BBC* .
- Navarrete, A. (1958). El crecimiento económico de México y las inversiones extranjeras. *El trimestre económico* , 556-559.
- Neuman Stanivuković, S. (Enero de 2012). Papiers d'actualité/ Current Affairs in Perspective. *Croatia as the 28th EU Member State : How Did We Get Here and Where Should WE Go From Now ?* Fondation Pierre du Bois.
- Novak, P. (Junio de 20016). La evolución hacia el Acta Única Europea. *Fichas Técnicas sobre la Unión Europea*. Parlamento Europeo.
- Obstfeld, P. R. (2006). *Economía Internacional Teoría y Política* . Madrid: PEARSON EDUCACIÓN, S.A.

- OCDE. (02 de 12 de 2016). *Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos*. Obtenido de FDI Regulatory Restrictiveness Index:
<http://stats.oecd.org/Index.aspx?datasetcode=FDIINDEX#>
- Office of the United States Trade Representative. (17 de 04 de 2017). *Executive Office of the President of the United States*. Obtenido de <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements>
- Organización Mundial del Comercio . (22 de Noviembre de 2015). *Organización Mundial del Comercio*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/rta_pta_s.htm
- Organización Mundial del Comercio. (17 de 11 de 2016). *Organización Mundial del Comercio*. Obtenido de International trade and market access data:
https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_bis_e.htm?solution=WTO&path=/Dashboards/MA&file=Map.wcdf&bookmarkState={%22impl%22:%22client%22,%22params%22:{%22langParam%22:%22en%22}}
- Organización Mundial del Comercio. (17 de 11 de 2016). Trade Profiles. *Perfiles Económicos México, Canadá y Estados Unidos*. Obtenido de
<http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFExportFile.aspx?Language=E&Country=C A,MX,US>
- Pacharromán, J. G. (2011). *Historia de la integración Europea*. Madrid: UNED.
- Park, W. G. (1973). *The Political Implications of the Canada-United*. Waterloo: UMI.
- Parlamento Europeo. (1 de Marzo de 2000). Task Force "Ampliación". *Chipre y la Adhesión a la Unión Europea*. Luxemburgo.
- Patrick Tabone. (Junio de 2014). Malta's EU Story . *How Ten Years of EU Membership have changed the country*. Malta: The Today Public Policy Institute- Universidad de Malta.
- Paul Gretton. (2005). *The Restrictiveness of Rules of Origin in Preferential Trade Agreements* . Canberra : Productivity Commission .
- Peterson Institute for International Economics. (2014). *NAFTA at 20: Misleading charges and positive achievements*.
- Portillo, J. L. (2006). *Informes Presidenciales*. México D.F.: Cámara de Diputados.
- Presidencia de la República. (28 de Diciembre de 2015). *2015: Inversiones anunciadas, empresas que generan empleos en México*.
- PROMEXICO. (17 de 04 de 2017). *PROMEXICO*. Obtenido de
<http://www.promexico.gob.mx/es/mx/tratados-comerciales>
- Ramales Osorio, M. C. (2008). *INDUSTRIALIZACIÓN POR SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES (1940-1982) Y MODELO ¿SECUNDARIO-EXPORTADOR¿ (1983-2006) EN PERSPECTIVA COMPARADA*. Oaxaca: IEEPO.

- Ramírez Acosta, R. D., & Castillo Ponce, R. A. (ene./jun. de 2009). Integración Económica de América del Norte: Lección de experiencia de la Unión Europea para el TLCAN. *Estudios Fronterizos*, 10(19).
- Ricardo, D. (1817). *Principios de economía política y tributación*. Londres: John Murray.
- Rojas, J. G. (2001). *Cambios socio-políticos en el escenario mundial (1945-2000)*. Santiago de Chile: Universitaria S.A.
- Rouquié, A. (2015). México y el TLCAN, 20 años después. *Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal* .
- Royo, S. (Marzo de 2002). The Experience of Spain and Portugal in the European Union: Lessons for Latin America. (U. o. Miami, Ed.) Miami, Florida: Miami European Union Center.
- Rubio, O. B. (1996). Teorías del comercio internacional, Una panorámica . *Ekonomiaz: Revista de Comercio Exterior*, 12-27.
- Sánchez, A. G. (ene./abr. de 2010). Una unión aduanera en América del Norte: ¿es conveniente?, ¿es posible? *Economía UNAM*, 7(19).
- Schwanen, D. (Spring de 2005). A NAFTA Customs Union: Necessary Step or Distraction? *International Journal*, 60(2).
- Secretaría de Economía. (14 de 11 de 2016). *Estadística oficial de los flujos de IED hacia México*. Obtenido de <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/comunidad-negocios/inversion-extranjera-directa/estadistica-oficial-de-ied-en-mexico>
- Secretaría de Economía. (09 de 01 de 2017). *Competitividad y normatividad/Inversión Extranera Directa*. Obtenido de <http://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published>
- Secretaría de Economía. (15 de 01 de 2017). *Secretaría de Economía*. Obtenido de Sistema de Consulta de Información Estadística por País: http://www.economia-snci.gob.mx/sic_php/pages/estadisticas/
- Smith, A. (1776). *Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Londres : W. Strahan & T. Cadell.
- The Irish Times. (9 de Mayo de 1998). Main points in the Amsterdam Treaty. *The Irish Times* .
- Tratado de establecimiento de la Comunidad Económica de Carbón y Acero . (18 de Abril de 1951). París, Francia.
- Tratado de Libre Comercio de América del Norte. (01 de 01 de 1994).
- U.S. Chamber of Commerce. (2012). *NAFTA Triumphant Assessing Two Decades of Gains in Trade, Growth and Jobs* . U.S. Chamber of Commerce.

- UNCTAD. (11 de 27 de 2016). *United Nations Conference of Trade and Development*. Obtenido de Foreign direct investment: Inward and outward flows and stock, annual, 1970-2015: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=96740>
- Unión Europea. (25 de Julio de 2016). *Europa*. Obtenido de http://europa.eu/about-eu/eu-history/index_es.htm
- Unión Europea. (07 de 28 de 2016). *Unión Europea*. Obtenido de La historia de la Unión Europea-1990: https://europa.eu/european-union/about-eu/history/1990-1999/1990_es
- United States Census Bureau. (25 de 01 de 2017). *Foreign Trade*. Obtenido de Trade in goods by country: <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/index.html>
- Universidad Tecnológica de la Mixteca. (2007). La quinta ampliación en la Unión Europea. *Temas de Ciencia y Tecnología*, 32(11), 67-78.
- Valverde, J. L. (1994). *Europa una idea en marcha*. Granada: Publicaciones del Parlamento Europeo.
- Waldkirch, A. (2008). *The Effects of Foreign Direct Investment in Mexico since NAFTA*. Munich: Colby College.
- Wilson, S. (1 de Abril de 2014). Gran Bretaña y la Unión Europea: Un largo y rocoso camino. *BBC NEWS*.