



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO



FACULTAD DE ECONOMÍA

**“RELACIÓN COMERCIAL MÉXICO-BRASIL A PARTIR DEL ACUERDO DE
COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA NÚMERO 55”**

TESIS

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES**

PRESENTA:

MICHELLE SENEID SÁNCHEZ CELESTINO

ASESOR:

Dra. EN C.S. María Esther Morales Fajardo

REVISORES:

DRA. EN E. Yolanda Carbajal Suarez

Dra. EN. C.S. Sara Quiroz Cuenca

Toluca, Estado de México

Junio, 2014

A mi mami,

La mujer más importante en mi vida, gracias por tu apoyo incondicional, por llenarme de fuerza para superar cada obstáculo en la vida, por brindarme todo el amor para formar a la persona que soy, por simplemente ser mi motor de vida.

Erik,

Por ser el mejor hermano del mundo y además el mejor amigo, gracias por todo tu amor, por siempre estar a mi lado brindándome cada consejo oportuno; por compartir conmigo tantas alegrías y aventuras, te adoro, hermanito.

A mi familia,

En especial para mi abuelita Esperanza y a mis tíos Gerardo, Oscar, Raúl, quienes siempre han estado en los momentos más importantes, gracias por su sabiduría y por siempre estar listos a brindarme su apoyo.

A mis amigos,

Con cariño y admiración.

A la Dra. María Esther Morales, por su dedicación y asesoramiento a esta investigación.

Esta tesis de licenciatura es producto de la investigación DGAPA-PAPIIT-UNAM, IB300312. Agradezco a la DGAPA-UNAM la beca otorgada para la realización de esta tesis.

ÍNDICE

Introducción	1
Capítulo 1. Fundamentos teóricos de la política comercial y la integración económica	7
1.1 Definición de Política Comercial	7
1.1.1 Aranceles	8
1.1.2 Barreras No Arancelarias	11
1.2 Teoría de la Integración Económica	13
1.2.1 Etapas de la integración Económica	15
Capítulo 2. Antecedentes de la relación comercial México-Brasil	20
2.1 Definición de Acuerdo de Alcance Parcial (AAP) y Acuerdo de Complementación Económica (ACE)	20
2.2 Acuerdo de Alcance Parcial No. 9 México-Brasil	25
2.3 Acuerdos de Complementación Económica México-Brasil 53 y 54	29
2.4 Intercambio comercial	32
Capítulo 3. Análisis del ACE 55 México-Brasil 2003-2013	41
3.1 Importancia de la industria automotriz en las industrias nacionales	41
3.2 Caracterización de la industria automotriz en México	44
3.3 Caracterización de la industria automotriz en Brasil	56
3.4 Acuerdo de Complementación Económica 55 entre México y Brasil	56
3.5 La modificación al ACE 55 y el impacto en el acuerdo bilateral	69
Conclusiones	79
Bibliografía	84
Anexos	89

Índice de Cuadros

Capítulo 1

Cuadro 1.	Argumentos a favor de las restricciones al comercio	11
Cuadro 2.	Efectos sobre las Barreras No Arancelarias	13
Cuadro 3.	Etapas y características de la integración económica	18

Capítulo 2

Cuadro 1.	Marco jurídico comercial de ALADI	23
Cuadro 2.	Anexos del AAP No. 9	27
Cuadro 3.	Capítulos del Acuerdo de Complementación No. 53 (ACE 53)	29
Cuadro 4.	Saldos comerciales totales brasileños (1993-2013)	33
Cuadro 5.	Saldos comerciales totales mexicanos (1993-2013)	34
Cuadro 6.	Saldos comerciales totales brasileños (2003-2013)	35
Cuadro 7.	Saldos comerciales totales mexicanos (2003-2013)	36
Cuadro 8.	Saldos comerciales totales brasileños con respecto a ALADI	37
Cuadro 9.	Saldos comerciales totales mexicanos con respecto a ALADI	38
Cuadro 10.	Principales artículos en el intercambio México-Brasil 2012	39

Capítulo 3

Cuadro 1.	Decretos gubernamentales de apoyo a la industria automotriz mexicana	45
Cuadro 2.	Medidas aplicadas por el gobierno mexicano al sector automotriz	47
Cuadro 3.	Montos proporcionados por el Programa de renovación Vehicular para las empresas transnacionales establecidas en México	48
Cuadro 4.	Principales empresas automotrices instaladas en México	50
Cuadro 5.	Empresas de la industria automotriz y elaboración de	51

vehículos y autopartes

Cuadro 6.	Exportación de vehículos ligeros por empresa, 2010-2012	52
Cuadro 7.	Principales empresas transnacionales y nacionales ubicadas en Brasil	62
Cuadro 8.	Producción de vehículos ligeros y pesados en Brasil	63
Cuadro 9.	Principales empresas exportadoras de autos en Brasil	66
Cuadro 10.	Asignación de cupos de exportación a Brasil	72
Cuadro 11.	Asignación a los nuevos miembros para el año 2014	73
Cuadro 12.	Distribución de la cuota de exportación a México (marzo 2012-2013)	74
Cuadro 13.	Exportaciones de Automóviles y autopartes de México a Brasil	76
Cuadro 14.	Importaciones de Automóviles y autopartes de Brasil a México	76

Índice de gráficas

Capítulo 1

Gráfica 1.	Efectos de los aranceles	9
------------	--------------------------	---

Capítulo 2

Gráfica 1.	Intercambio bilateral México-Brasil	34
------------	-------------------------------------	----

Capítulo 3

Gráfica 1.	Arancel a la importación de vehículos nuevos	49
Gráfica 2.	Destino de la producción de vehículos ligeros en México	52
Gráfica 3.	Exportación de Vehículos Pesados (unidades)	53
Gráfica 4.	Exportación de autopartes	55
Gráfica 5.	Producción automotriz en Brasil	60
Gráfica 6.	Producción de automóviles para el mercado interno y externo	63
Gráfica 7.	Exportación brasileña de autos ligeros y pesados	64
Gráfica 8.	Incremento de venta de vehículos de pasajeros México-Brasil	70
Gráfica 9.	Exportaciones de México y Brasil	75

Índice de diagramas

Capítulo 3

Diagrama 1.	Elementos de política comercial de México hacia la industria automotriz	50
Diagrama 2.	Composición de la industria de autopartes en México	54
Diagrama 3.	Mercados de exportación e importación automotrices de Brasil, 2007 y 2012	65

INTRODUCCIÓN

México y Brasil son las economías latinoamericanas más grandes de la región y tienen un importante lugar dentro de la economía mundial. Brasil obtuvo de Producto Interno Bruto (PIB) \$2,253 millones de dólares en 2012, cuenta con una población total de 198.7 millones de habitantes. Mientras que México obtuvo para 2012 de Producto Interno Bruto (PIB) \$1,177 millones de dólares, con una población total de 120.8 millones de habitantes (Banco Mundial, 2012). El tamaño de sus mercados y la importancia de sus economías, fueron incentivos importantes para que ambas naciones suscribieran un instrumento comercial que las vinculara de forma comercial. En este trabajo de investigación se analiza la relación comercial entre México y Brasil, a partir de la firma del Acuerdo de Complementación Económica número 55 (ACE No. 55) en el periodo de 2003-2012.

Para desarrollar este estudio, los antecedentes que se encontraron para el problema de investigación estuvieron vinculados a la relación económica-comercial de ambos países, por lo que: en primer lugar se encuentra, al Acuerdo de Alcance Parcial no. 9, el cual tuvo como objetivo incorporar las concesiones otorgadas en el periodo 1962/1980 al esquema de integración establecido por el Tratado de Montevideo 1980¹. Un segundo antecedente es el Acuerdo de Complementación Económica (ACE) 53, suscrito en 2002; y que entró en vigor en 2003; este ACE cubre sólo el 17% de las fracciones arancelarias. Finalmente, se encuentra el Acuerdo de Complementación Económica (ACE) 54 Mercosur; suscrito en 2002, y que entró en vigor en 2003; este ACE engloba a los acuerdos de los países del Mercosur y México. Estará vigente hasta que sea sustituido por un posible Acuerdo de Libre Comercio entre México y Mercosur.

Particularmente, por lo que se refiere al Acuerdo de Complementación Económica 55, este acuerdo regula el comercio en el sector automotriz entre México y cada uno de los Estados Partes del Mercosur. El sector automotriz en México es una industria importante para la economía, tanto en inversiones como en la generación de empleos que en la actualidad registran 1 millón de empleos directos; asimismo, contribuye con

¹ El Tratado de Montevideo de 1980 dio origen a la creación del Acuerdo Latinoamericano de Integración, el cual tiene como objetivo el establecimiento de un mercado común, sin plazo fijo y mecanismos que aseguren su cumplimiento, a través de la creación de un área de preferencias económicas (ALADI, 2012).

aproximadamente el 4% del PIB en el país (STPS, 2012). Para el caso brasileño, este sector también tiene una importancia estratégica porque en 2013 generó más de un millón de empleos y fabricó más de 3 millones de unidades de autos (Anfavea, 2014).

En el análisis de la evolución de la relación bilateral en el marco del ACE 55, se detectaron los siguientes síntomas que permiten identificar al problema de investigación: en primer lugar, a partir de la firma del acuerdo en el año 2002, Brasil se benefició por más de un lustro con cifras superavitarias y cuando ese país comenzó a registrar números deficitarios, exigió la modificación del acuerdo. Otro síntoma fue que para 2011, la relación comercial bilateral se modificó a raíz del déficit brasileño de mil 170 millones de dólares, a causa de la sobrevaluación del real y la saturación de su mercado de importaciones. Ante estos hechos, el gobierno brasileño decidió presionar a México para lograr un sistema de cuotas que frenara la entrada de autos mexicanos competitivos.

Otro síntoma en la relación comercial de los dos países fue la modificación del ACE 55, que originalmente estableció que a partir del 2011 se eliminarían aranceles y cupos en el sector automotriz para el comercio entre ambos países.

En cuanto a las causas que se detectaron para el problema de investigación se encuentran: en primer lugar las negociaciones llevadas a cabo por los dos países, particularmente el interés del gobierno del Presidente Vicente Fox para incrementar el comercio con Brasil, es decir, ¿Cuál fue el interés del gobierno de México o Brasil para suscribir un acuerdo comercial?

Una segunda causa del problema estaría planteada por la pregunta ¿A quién ha beneficiado el acuerdo? El acuerdo (ACE 55) marchaba adecuadamente desde 2003 hasta 2010, tan sólo en 2011 se exportaron 131 mil 384 automóviles que equivalieron a 2 mil 265 millones de dólares; sin embargo, en el periodo 2003-2010, Brasil mantuvo un superávit, el cual se revirtió en el año 2011 a favor de México por \$329 millones de dólares y de más de \$1,100 millones de dólares contra Brasil (SE, 2012).

Finalmente, una tercera causa del problema sería analizar por qué se modificó el acuerdo comercial y cómo es ahora la relación comercial entre ambos países. Las cifras del 2012 establecen que para 2012 México exportó autos a Brasil por un valor de 2,583

millones de dólares en el 2012, un alza interanual de 24.7%, marcando un récord en el valor de esas ventas; en sentido contrario, las exportaciones brasileñas de autos a México registraron un valor en aduana de 339 millones de dólares en el 2012, un descenso de 9% frente al 2011 (Banco de México 2012). Además, la economía mexicana exportó productos por 6,075 millones de dólares a Brasil en el 2012, un alza interanual de 18.4%, cifra lograda a pesar de que enfrentó restricciones por parte de las aduanas brasileñas en el comercio automotriz (Banco de México, 2012).

El monto exportado representa un máximo histórico en la relación bilateral, al igual que el saldo a favor de la economía mexicana por 2,072 millones de dólares. Como consecuencia, México se colocó en la posición nueve entre los mayores proveedores externos del mercado brasileño, la más alta de que se tenga registro en los años recientes, de acuerdo con datos del Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior de Brasil (2012).

En sentido inverso, las ventas brasileñas a México sumaron 4,003 millones de dólares en el 2012, un alza interanual de 1.1 por ciento. "La expectativa es que las exportaciones en el 2013 se mantengan en los niveles del 2011 y el 2012", así lo comentó un funcionario del Ministerio de Comercio, en referencia a las ventas foráneas de su país al mundo.

Con respecto a las consecuencias detectadas en el problema de investigación, se encuentran las siguientes: existieron periodos de beneficio o perjuicio para alguno de los países, es decir, de 2003 a 2010 la relación comercial fue favorable para Brasil, y a partir de 2011, fue benéfica para la economía mexicana. Otra consecuencia es la competitividad que representa el sector automotriz en cada uno de los países, ya que ello explicaría el déficit o superávit presentado. A raíz de esta competitividad se modificó el ACE.

No obstante, la consecuencia más importante para la relación comercial fue la modificación del ACE 55 a partir de 2011, que implicó el regreso a un régimen temporal con el establecimiento de cuotas a la exportaciones (hasta 2015) y el incremento en el contenido regional de vehículos ligeros.

Por lo tanto, esta tesis toma como objeto de estudio al ACE 55 que determina el principal intercambio comercial entre México y Brasil, particularmente la idea es analizar la evolución del comercio bilateral y las modificaciones ocurridas al acuerdo, para conocer los cambios en el comercio de ambas economías.

Sobre la literatura existente para esta investigación se encuentran: el de Rosas (2008a) quien destaca la dificultad para profundizar los acuerdos económicos bilaterales y la naturaleza competitiva de ambas naciones que impide la complementariedad (Rosas, 2008b). Ortiz y Sennes (2005) concluyen que los dos países no tienen claro sus puntos de interés y solamente se han dedicado al énfasis de aspectos conflictivos y divergentes. Sin embargo, la relación bilateral es importante para buscar mejores acuerdos. Finalmente están los estudios de Morales (2011 y 2012), quien ha estudiado la relación entre México y los países del Mercosur y la relación bilateral entre México y Brasil. Al respecto, la autora destaca las dificultades económicas entre ambos países particularmente en lo que se refiere a la modificación del ACE 55, a raíz del diferendo ocasionado por el superávit comercial de México.

El objetivo general de esta investigación es analizar la evolución de la relación comercial entre México y Brasil, a partir de la firma del Acuerdo de Complementación Económica 55, para conocer los resultados que esta relación ha traído para ambos países en el periodo de 2003 a 2012.

Para lograr la consecución de este objetivo, los objetivos particulares que plantea esta investigación son:

- a) Conocer los elementos teóricos que determinan la política comercial y la integración económica, con el fin de estudiar los acuerdos comerciales.
- b) Mostrar los antecedentes comerciales desde la firma del Acuerdo Alcance Parcial (AAP) no. 9 hasta la firma de los Acuerdos de Complementación Económica (ACE) 53 y 54 para entender la evolución de la relación bilateral comercial.
- c) Evaluar el impacto que tiene el sector automotriz en la relación comercial de ambos países para entender los factores que llevaron a la modificación del ACE 55 y conocer los resultados para las economías.

La hipótesis de investigación de esta tesis sostiene que la evolución de la relación comercial México-Brasil, en el marco del ACE 55 ha sido cambiante en diversos periodos: 2003-2010 fue favorable para Brasil debido a los cupos anuales bilaterales; y desde 2011 es favorable para México, porque temporalmente existió libre comercio y después se ampliaron los cupos anuales bilaterales.

La teoría que sustentó este trabajo de investigación fue la teoría de la integración económica, que es una teoría científica completa que analiza los procesos de integración entre los países. La teoría de la integración económica tiene sus orígenes en 1950 con Jacob Viner, quién realizó los elementos fundamentales, con el análisis de la Unión Aduanera (UA) (Gazol, 2008). Bajo el supuesto de la creación de comercio, este proceso de integración consta de varias etapas, entre las cuales está la creación de un área de libre comercio. Fase en la cual se realiza el intercambio bilateral en el sector automotriz entre Brasil y México.

Esta tesis es una investigación de carácter documental-estadístico. En primer lugar fue documental, ya que se hizo uso de textos circunstanciales o narrativos, es decir, documentos que tienen un carácter objetivo, y entre ellos se encuentran discursos, declaraciones, resoluciones, acuerdos, informes de tipo económico y social. Específicamente, nos referimos en primer lugar, a los acuerdos suscritos entre ambos países (Acuerdo de Alance Parcial No. 9 y Acuerdos de Complementación Económica, no. 53, 54 y 55); así como, las declaraciones oficiales emitidas por diferentes ministerios (Secretaría de Economía de México, Secretaría de Relaciones Exteriores de México, Banco Central do Brasil, Instituto Brasileiro de Geografía e Estatística, Portal Brasileiro de Comercio Exterior), además de textos científicos especializados (libros y revistas).

Por otro lado, el trabajo metodológico fue estadístico, ya que se empleó la recolección, análisis e interpretación de datos básicamente comerciales (exportaciones, importaciones, nivel de arancel, cuotas, cupos, balanza comercial, producto interno bruto, producción manufacturera y producción automotriz), para poder explicar las condiciones, que permiten conocer la evolución de la relación comercial. Es importante aclarar que no se utiliza ningún método estadístico en particular, sino que se hace

referencia de estadísticos descriptivos para el análisis del comercio y la importancia de la industria automotriz de los dos países.

Esta tesis consta de tres capítulos; el primer capítulo consiste en una exposición conceptual de los términos que guiarán esta investigación (básicamente la política comercial y la integración económica); el segundo capítulo es de carácter histórico, ya que se analizan los antecedentes para la firma del ACE 55 entre México y Brasil: AAP 9 y ACE 53 y 54.

El tercer capítulo da evidencia de la importancia que tienen los sectores automotrices de ambos países y cómo están constituidos estos sectores. Además, se realiza un análisis para entender las causas que dieron origen a la modificación del ACE 55 y el impacto de estos cambios en el intercambio bilateral.

Finalmente se colocan las conclusiones generales de esta tesis de investigación.

CAPÍTULO 1

Fundamentos teóricos de la política comercial y la integración económica

La importancia de este capítulo es establecer los fundamentos teóricos que sustentarán esta investigación y que se utilizarán a lo largo de ella.

El objetivo principal de este capítulo es conocer los elementos teóricos que determinan la política comercial y la integración económica, con el fin de estudiar los acuerdos comerciales.

Este primer capítulo estará estructurado de tal manera que se pueda entender los fundamentos básicos que envuelven a la política comercial, así como también se desarrollará la teoría de la integración económica y sus etapas.

1.1 Definición de Política Comercial

La política comercial es entendida como “las políticas que adoptan los gobiernos respecto al comercio internacional, políticas que implican una serie de acciones diferentes. Estas acciones incluyen impuestos sobre algunas transacciones internacionales, subsidios para otras transacciones, límites legales en el valor o volumen de determinadas importaciones” (Krugman y Obstfeld, 2006:189).

También la política comercial es definida como “los diversos instrumentos de política que los países utilizan para interferir en la asignación de los recursos de libre comercio” (Appleyard y Field, 2003:229).

Otra definición de política comercial es “las políticas de libre comercio con una amplia variedad de barreras mismo, que no necesariamente impiden en su totalidad el comercio internacional” (Pugel, 2004:135).

A partir de estas definiciones se puede resaltar entonces que la política comercial hace referencia al conjunto de instrumentos que adopta un país para regular su relación comercial con respecto a otros países.

La Política Comercial se apoya de dos instrumentos esenciales, los cuales son:

- Las barreras arancelarias y

- Las barreras no arancelarias.

Ambos instrumentos serán desarrollados en los siguientes apartados.

1.1.1 Aranceles

Un arancel es “un impuesto sobre los bienes o servicios importados por un país, y generalmente recaudados por los agentes aduaneros en el lugar de entrada” (Pugel, 2004:135).

Se entiende también como “un impuesto (derecho de aduana) que grava un producto cuando cruza las fronteras de una nación” (Carbaugh, 2009:111).

Entonces, un arancel es el instrumento más básico con el que las naciones protegen su mercado interno.

Los aranceles son de diferentes tipos, los más habituales son los siguientes (Carbaugh, 2009:112):

- Arancel ad valorem: es cobrado como porcentaje aplicado al valor del producto y se aplica mayormente en los productos manufacturados ya que distingue los pequeños diferenciales de calidad del producto.
- Arancel Específico: como un gravamen monetario fijo por unidad de producto importado, en especial se utiliza para productos estandarizados y básicos, donde el valor es gravable.
- Arancel Compuesto: se aplican a productos manufacturados que toman forma de materias primas sujetas al pago de aranceles.

En el estudio de los impuestos arancelarios se establece una clasificación: los argumentos a favor del libre comercio y los argumentos a favor de las restricciones del comercio.

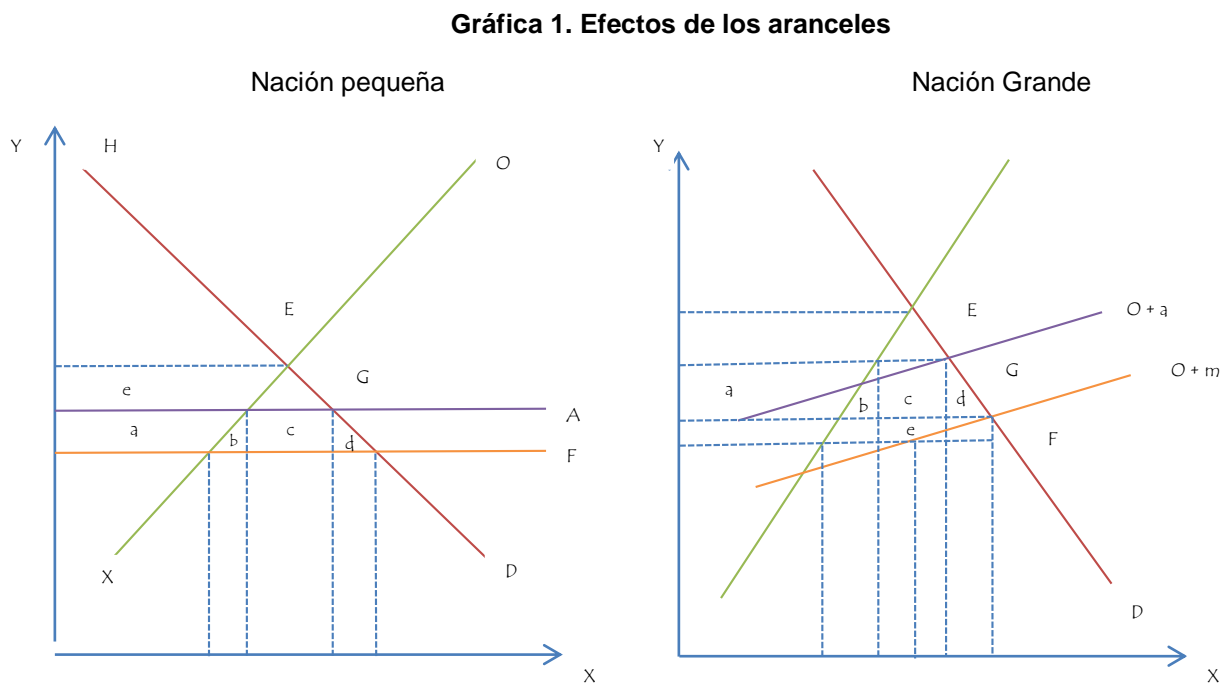
En primer lugar se encuentra la postura a favor del libre comercio, entre ellos el principal argumento señala que “si cada nación produce lo que hace mejor y permite el comercio, a largo plazo todos disfrutarán de precios más bajos y niveles de producción,

ingreso y consumo más altos de los que podrían alcanzar en aislamiento” (Carbaugh, 2009:136).

El comercio internacional se basa en el intercambio de bienes y servicios entre dos o más economías, es decir, cada país se va a especializar en lo que mejor sabe hacer para que al momento de llegar al mercado internacional sea competitivo.

En el momento en el que una nación al abrir su economía se encuentra expuesta a un mundo dinámico debido al constante cambio en gustos, tecnología, preferencias, innovación, etcétera. Es por ello que es necesario el uso de aranceles y otras barreras no arancelarias para que su economía no llegue a un grado de estancamiento.

En la gráfica 1 se presentan los efectos de los aranceles para una nación pequeña y para una nación grande.



Fuente: Carbaugh, 2009.

Una nación pequeña, es aquella que tiene un nivel de importaciones muy pequeño con respecto a la oferta mundial, es decir, esta nación sólo tomará los precios ya establecidos a nivel internacional, ya que como su nivel de importaciones es muy bajo no tiene el poder de influir en los precios internacionales.

Al introducir un arancel en una nación pequeña el precio del producto importado se verá incrementado (A), ya que el excedente del consumidor se ve disminuido (e) a partir de este aumento en los precios, la producción nacional también aumenta, mientras que las importaciones disminuyen, es decir, al imponerse un arancel a un producto importado el consumidor nacional es el que lo tendrá que pagar. El efecto protección está representado por “b”, es decir, lo que se pierde al vender a un precio mayor al del mercado mundial, “c” es el efecto ingreso y es lo que el gobierno obtiene de recaudación en relación con las importaciones y el arancel cobrado; finalmente “d” representa la pérdida del bienestar nacional o peso muerto. “El bienestar de una nación pequeña disminuye por una cantidad igual al efecto proteccionista y el efecto consumo, las llamadas pérdidas de peso muerto debido a un arancel” (Carbaugh, 2009:125).

Una nación grande es aquella en la que sus importaciones son lo suficientemente grandes y que por medio de una política arancelaria podrá influir en los precios internacionales.

Al imponer un arancel en una nación grande el precio aumentaría para los consumidores nacionales ($O + a$), lo anterior crearía una disminución en la cantidad demandada que de ser lo suficientemente grande forzaría a la empresa exportadora a reducir los precios de sus exportaciones. El efecto redistribución se representa por “a”; el efecto protección “b”, para este caso, el efecto ingreso (c) ahora proviene de productores extranjeros así como de los consumidores nacionales.

Debido a lo anterior, el país exportador produce y exporta cantidades más pequeñas, los consumidores nacionales pagan un precio más alto, el bienestar del país importador aumenta, cuando ese país puede trasladar parte del arancel a las empresas exportadoras por medio de reducciones en los precios de exportación, entonces, los términos de intercambio mejoran para el país importador a costa del país exportador (Carbaugh, 2009:127).

En segundo lugar, se encuentra la postura a favor de las restricciones al comercio. Pese a todos los argumentos a favor del libre comercio que nos brinda la teoría, en la práctica es totalmente distinto, ya que la mayoría de las naciones comercian pero con

restricciones, arancelarias o no arancelarias, porque al imponerlas sienten que están protegiendo su mercado interno.

En el cuadro 1 se enlistan algunos de los argumentos más importantes a favor de las restricciones al comercio, dichos argumentos son los utilizados por los gobiernos para proteger sus sectores más productivos.

Cuadro 1. Argumentos a favor de las restricciones al comercio

Argumento	Explicación
Protección al empleo	Las importaciones tienden a generar oportunidades laborales en algunas industrias como parte del proceso por el cual disminuye el empleo en otras industrias.
Protección contra el trabajo extranjero de bajo costo	Los salarios bajos en el extranjero dificultan que los productores nacionales compitan con productores que utilizan trabajo extranjero barato y que, a menos que los productores nacionales estén protegidos de las importaciones, los niveles de producción nacional y de empleo disminuirán.
Equidad en el comercio	Los gobiernos extranjeros juegan un conjunto de reglas diferentes a las del gobierno local. Los productores nacionales afirman deben implantarse restricciones de importaciones para contrarrestar estas ventajas extranjeras y crear así un campo de juego nivelado.
Mantener los estándares nacionales de vida	Al reducir el nivel de importaciones, los aranceles alientan el gasto de bienes locales, lo que estimula la actividad económica nacional, dando como resultado mejora del nivel de vida.
Igualación de costos de producción	Debido a factores como costos de salario más bajo, concesiones de impuestos o subsidios gubernamentales, los vendedores extranjeros pueden disfrutar de ventajas de costos por arriba de las empresas nacionales.
Argumentos de las industrias incipientes	Las naciones incipientes deben de proteger su mercado al momento de abrir su economía ya que competirán con industrias maduras que son más eficientes.
Argumentos no económicos	Como seguridad nacional, ya que un país puede ponerse en peligro en el caso de una crisis internacional o guerra si es muy dependiente de los proveedores extranjeros.

Fuente: Carbaugh, (2009).

1.1.2 Barreras No Arancelarias

A lo largo del tiempo, las restricciones arancelarias se han visto disminuidas debido a negociaciones, acuerdos y tratados con las que cuentan actualmente las economías y su principal objetivo ha sido la desgravación de los aranceles. En consecuencia, los

gobiernos han implementado las barreras no arancelarias que sólo es otra forma de política comercial que utilizan los gobiernos para proteger sus economías y de esta forma incrementar su producción nacional.

A continuación se enlistan los tipos más comunes de barreras no arancelarias (Pugel, 2004):

- Cuotas: Es la barrera no arancelaria más conocida, en este caso se establece un límite a la cantidad total de importaciones permitidas de un bien en el país durante un periodo de tiempo. El gobierno disminuye un número limitado de licencias para importar legalmente la cantidad de la cuota y prohíbe importar sin una licencia. Mientras que la cantidad permitida por la cuota sea menor que aquella que la gente desea importar sin cuota, ésta tendrá un impacto sobre el mercado de ese producto.
- Restricciones voluntarias de exportaciones (RVE): Límite cuantitativo a las exportaciones (basado en la amenaza de restringir las importaciones y su efecto es sobre la cantidad).
- Arancel-cuota: Permite importaciones (o exportaciones) sin arancel hasta una determinada cantidad; impone un arancel a cualquier cantidad superior e impacta en la cantidad.
- Adquisiciones públicas: Leyes y reglas gubernamentales de “comprar bienes de casa” cuando el gobierno es el comprador.
- Exigencias de componentes nacionales y estándares técnicos y de producto: Exigir la utilización de materiales y trabajos locales y otros productos. Discriminar contra las importaciones con ciertas normas por escrito, o reforzadas de modo que influya más negativamente en éstas que en los productos internos (por ejemplo, normas de calidad nacional, políticas de salud, de seguridad o de otro tipo de carácter nacional).
- Depósitos previos: Exigir que parte de lo que cuesta una importación se deposite en la Administración, recibiendo un tipo de interés reducido o nulo.
- Licencia de importación: Exigir que los importadores las soliciten y reciban una aprobación previa de las importaciones previstas.

- Otros procedimientos aduaneros (clasificación del producto, valoración del mismo, procedimientos de compensación): Influir en la cuantía del arancel o en la magnitud de la cuota, acelerar o retrasar los trámites (Pugel, 2004).

En el siguiente cuadro se hace un breve análisis de los diferentes tipos de barreras no arancelarias:

Cuadro 2. Efectos de las Barreras No Arancelarias

Tipo de BNA	Efecto
Cuotas	Su efecto es sobre la cantidad.
Restricciones voluntarias de exportaciones (RVE)	Sobre la cantidad.
Arancel-Cuota	Sobre la cantidad (si el arancel se grava las eventuales cantidades por encima de lo estipulado es prohibitivo, de manera que no hay importaciones adicionales).
Adquisiciones públicas	Sobre la cantidad (por ejemplo, una prohibición total).
Exigencias de componentes nacionales y estándares técnicos y de producto	Sobre la cantidad.
Depósitos previos	Sobre el costo (los intereses perdidos)
Licencias de importación	Sobre el costo (de cumplir los trámites)
Otros procedimientos aduaneros (clasificación del producto, valoración del mismo, procedimientos de compensación)	Sobre el costo e incertidumbre.

Fuente: Pugel, (2004).

1.2 Teoría de la Integración Económica

Las relaciones comerciales han existido siempre ya que son las que establecen dos o más personas, naciones, empresas, etc. Siempre se ha hablado de que al tener estas relaciones comerciales se piensa que se manejan bajo un entorno de libre mercado, pero la realidad es distinta, ya que cada nación crea sus propias políticas para poder proteger su mercado interno, es decir, crea barreras arancelarias y no arancelarias.

Las naciones establecen acuerdos comerciales que sirven para la eliminación de estos instrumentos de política económica, lo cual provoca que el comercio entre las naciones que pertenecen a dicho acuerdo se haga más dinámico, ya que ahora se encuentra con

menores restricciones, al menos para los países firmantes, debido a que esas preferencias no se aplicarán a los otros países no firmantes.

La teoría de la integración económica tiene sus orígenes con Jacob Viner en 1950, quien dio a conocer los elementos más importantes para que se desarrolle un proceso de integración. El autor basa su análisis básicamente en la creación de la unión aduanera (UA).

Se define como unión aduanera cuando dos o más economías se unen y eliminan las barreras arancelarias y no arancelarias para permitir el libre tránsito de bienes, mercancías y servicios. Adicionalmente, las economías establecen un arancel externo común, que significa la homogeneización de la política comercial de los integrantes de esta unión aduanera (Gazol, 2008).

Al establecerse una unión aduanera se genera la creación y desviación del comercio. De generarse creación de comercio la integración es positiva para los países que forman parte de la UA, así como para los demás países ya que se desplaza a un productor ineficiente (que se encuentra fuera de la UA, o no es miembro) por un productor eficiente que es integrante de este esquema. Por el contrario, en la desviación del comercio, un miembro de la UA es ineficiente y los demás integrantes se ven obligados a adquirir sus bienes y mercancías, desplazando a los productores eficientes que están fuera de la UA (Viner, 1950).

La teoría de Viner resalta la aplicación de categorías analíticas que dan lugar a tres escenarios (Gazol, 2008):

- a) Que ninguno de los países que se integra produzca un determinado bien, en cuyo caso la formación de la UA y la eliminación de aranceles entre los socios no afecta al comercio mundial.
- b) Que uno de los países que se integra produzca un bien a costos mayores a los internacionales por protección arancelaria, si la UA lo adopta, habrá desviación del comercio.
- c) Cuando los países miembros de la unión produzcan un mismo bien con un determinado arancel y éste se elimine gracias a la UA, destacará el proveedor menos eficiente, teniendo creación de comercio.

Al existir creación del comercio se considera que la relación es benéfica. Se entiende por benéfica que esta unión genera ganancias de bienestar, cuando los países miembros sean competitivos en bienes protegidos por aranceles, tanto para los países miembros, como para los no miembros; de no ser así la unión es negativa, lo que provocaría una desviación de comercio.

Viner (1950 en Gazol, 2008) menciona las características fundamentales que debe tener una UA al libre comercio:

- Comprende un área económica amplia;
- Bajo nivel de aranceles a la importación de otros países;
- Existe creación de grandes economías debido al comercio;
- Mayor nivel de aranceles en mercados de exportaciones.

El estudio que realizó Viner es muy reconocido, sin embargo, el autor no incluye el efecto consumo en su teoría de las UA. Diez años más tarde Lipsey retoma la teoría de Viner para llegar a dos conclusiones básicas (Gazol, 2008):

- Una UA tendrá mayores posibilidades de aumentar el bienestar mientras mayor sea la proporción del comercio con el país asociado y menor la proporción correspondiente con el resto del mundo.
- Los países que deben de formar uniones aduaneras son aquellos que realicen una proporción elevada de su comercio exterior con el país asociado y destinen una proporción elevada de su gasto total al comercio interno.

Es decir, en una UA está implicada la cuestión del proteccionismo frente al libre comercio. Para el partidario de libre comercio el beneficio que se encuentra de la UA es que genera comercio nuevo; en cambio para el proteccionista es la sustitución del comercio con terceros países.

1.2.1 Etapas de la Integración Económica

La integración económica consta de varias etapas de acuerdo al grado de integración:

- a) Zona de Preferencias Arancelarias
- b) Zona de Libre Comercio;

- c) Unión Aduanera;
- d) Mercado Común;
- e) Unión Económica;
- f) Unión Monetaria.

No obstante, pese a que la mayor parte de los autores (Gazol, 2008; Carbaugh, 2009; Pugel, 2004), coinciden en señalar estas etapas de la integración económica; es conveniente comenzar por la definición de una Zona de Preferencias Arancelarias.

a) Zona de Preferencias Arancelarias

El término hace referencia cuando dos o más economías se unen para comerciar recíprocamente y eliminan el mínimo de barreras arancelarias (y no arancelarias) entre ellas, pero con una autonomía de su política comercial frente a terceras naciones. La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI, 2013) la denomina como Zona de Preferencias Económicas, que es cuando en un grupo de países “en desarrollo [se otorga] preferencias comerciales para la importación de productos originarios de sus respectivos territorios, con el fin de reducir o eliminar mutuamente las trabas a su comercio recíproco”.

b) Zona de Libre Comercio

Una zona de libre comercio es “una asociación de naciones comerciales en la cual los miembros están de acuerdo en retirar todas las barreras arancelarias y no arancelarias entre ellos” (Carbaugh, 2009: 272). Pero cada nación mantendrá por separado sus restricciones arancelarias y no arancelarias con los otros países.

c) Unión Aduanera

Una UA es “Un acuerdo entre dos o más socios comerciales para retirar todas las barreras comerciales arancelarias y no arancelarias entre ellos; cada país miembro impone restricciones comerciales idénticas en contra de los países no participantes. El efecto de la política comercial común es permitir el libre comercio en el interior de la unión aduanera, así como la igualación de todas las restricciones comerciales impuestas a los países ajenos a ésta” (Carbaugh, 2009: 272). La política comercial

común adoptada entre los miembros de la UA se materializa a través de la instrumentación de un arancel externo común.

d) Mercado Común

Se entiende como Mercado Común al “grupo de naciones que permite:

- Libre movilidad de productos y servicios entre los países miembros,
- Establecimiento de restricciones comerciales comunes en contra de los países no miembros,
- El libre movimiento de factores de la producción a través de las fronteras nacionales dentro del bloque económico (Carbaugh, 2009: 272).

Es como una unión aduanera sólo que en esta etapa se agrega el libre movimiento de factores de producción.

e) Unión Económica

A partir de que se tiene una Mercado Común, éste llega a un punto en el que evoluciona dando como resultado la etapa de Unión Económica que se define como “la armonización de las políticas nacionales, sociales, fiscales y que administra una institución supranacional; requiere un acuerdo para transferir la soberanía económica a una autoridad supranacional” (Carbaugh, 2009: 272).

Establece diversas instituciones supranacionales cuyas decisiones son el cumplimiento obligatorio para todos sus miembros (Apleyard y Field, 2003: 348).

Cuenta con todas las características de las etapas anteriores pero se agrega la armonización de todas las políticas económicas ya sean, fiscales, monetarias, sociales, comerciales, etc. La principal diferencia entre esta etapa y el mercado común es que en esta la política macroeconómica es coordinada y en la unión económica es unificada.

f) Unión Monetaria

La Unión Monetaria representa el más alto grado de integración económica y es definida como “la unificación de las políticas monetarias nacionales y la aceptación de

una moneda común administrada por una autoridad monetaria supranacional” (Carbaugh, 2009: 272).

A continuación se presenta un cuadro con las características más representativas de cada etapa de integración:

Cuadro 3. Etapas y características de la integración económica.

Etapas de Integración Económica	Características
Zona de Libre comercio	*Cuenta con libre comercio entre los miembros, *Mantienen por separado sus propias barreras nacionales.
Unión Aduanera	*Eliminación de barreras comerciales entre ellos, *Adoptan un conjunto de barreras externas comunes, *Establecen un arancel externo común.
Mercado Común	*Elimina todos los aranceles entre los miembros, *Libre movimiento de factores de producción, *Reducción adicional en el control nacional de la economía de cada país.
Unión Económica	*Mismas características de un Mercado Común, *Países miembros unifican políticas económicas, monetarias, fiscales, sociales, etc. *Creación de instituciones supranacionales que regirán y serán acatadas por los países miembros.
Unión Monetaria	*Cuenta con todas las características de la Unión Económica. *Se adopta una moneda común para todos los países miembros.

Fuente: Elaboración propia con base en Carbaugh (2009), Appleyard y Field (2003) y Pugel (2004).

En resumen, la política comercial se entiende como los instrumentos que adopta un país para regular su relación comercial con respecto a otros países. Se apoya principalmente de dos instrumentos:

Barreras arancelarias que como su nombre lo indica incluyen aranceles que es definido como el instrumento más básico con el que las naciones protegen su mercado interno.

Los aranceles más comunes son:

- Arancel Ad valorem;
- Arancel Específico;
- Arancel Compuesto.

Las barreras no arancelarias son sólo otra forma de política comercial que utilizan los gobiernos para proteger sus economías y de esta forma incrementar su producción nacional. Existen varios tipos pero estos son los más representativos:

- Cuotas;
- Restricciones voluntarias de exportaciones (RVE);
- Arancel-cuota;
- Adquisiciones públicas;
- Exigencias de componentes nacionales y estándares técnicos y de producto;
- Depósitos previos;
- Licencia de importación;
- Otros procedimientos aduaneros (clasificación del producto, valoración del mismo, procedimientos de compensación).

La teoría de la integración económica tiene sus orígenes en 1950 con Jacob Viner que enfoca su análisis a la teoría de las Uniones Aduaneras y resalta los efectos en el bienestar, eliminación de aranceles y el establecimiento de un arancel común. Los cuales pueden impactar en la balanza de pagos, producción, consumo, desarrollo económico de un país, a partir de la creación o desviación del comercio.

Mientras que la integración económica consta de las siguientes etapas: Zona de Preferencias Arancelarias, Zona de Libre Comercio, Unión Aduanera, Mercado Común, Unión Económica y Unión Monetaria.

Capítulo 2

Antecedentes de la relación comercial México-Brasil

La relación comercial entre México y Brasil ha estado enmarcada dentro del proceso de integración regional de América Latina, por lo que en este capítulo el objetivo es mostrar los antecedentes comerciales desde la firma del Acuerdo de Alcance Parcial (AAP) No. 9 hasta la firma de los Acuerdos de Complementación Económica (ACE) 53 y 54 para entender la evolución de la relación bilateral comercial.

El capítulo está estructurado de la siguiente forma: primero se analizará el marco jurídico de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), con la finalidad de entender el significado y la diferencia entre un Acuerdo de Alcance Parcial y un Acuerdo de Complementación Económica, así como establecer las diferencias con respecto a un Tratado de Libre Comercio (TLC). En segundo lugar se explicará brevemente el primer acuerdo bilateral entre México y Brasil, es decir, el AAP no. 9. La última parte del capítulo analizará la firma, negociación y evolución de la relación comercial entre ambos países en el marco de los acuerdos comerciales vigentes, así como un análisis estadístico del comercio entre los dos países.

2.1 Definición de Acuerdo de Alcance Parcial (AAP) y Acuerdo de Complementación Económica (ACE).

La relación comercial entre México y Brasil a partir de la década de los años ochenta puede entenderse dentro del proceso de integración latinoamericana de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

ALADI es un bloque de integración económica constituido en 1980 bajo el Tratado de Montevideo, el cual entre sus objetivos primordiales contemplaba el establecimiento de un mercado común, sin plazo fijo o mecanismos que aseguraran el cumplimiento de esta meta (Morales, 2011). Por lo tanto, desde su origen este bloque ha permanecido en la etapa de un área de preferencias económicas sin poder alcanzar el establecimiento de otras etapas de integración.

Originalmente ALADI estuvo constituido por los once miembros originales de Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC)², la cual fue el bloque antecedente para la creación de ALADI. Estos miembros fueron Venezuela, Brasil, Uruguay, Argentina, Chile, Paraguay, Bolivia, Perú, Ecuador, Colombia y México, países miembros a quienes Cuba se vinculó cuando fue creado ALADI.

Actualmente se considera que existen trece países miembros, ya que Panamá ha sido incluido a este bloque de integración; además, de que Nicaragua se encuentra en proceso de admisión.

A diferencia de ALALC, la nueva constitución de ALADI permite la integración comercial de los países de una manera flexible, por medio del desarrollo de iniciativas bilaterales (es decir, entre dos países o dos bloques), plurilaterales (más de dos países o entre un bloque y un país o un grupo de países) o conjuntas, como mecanismos de entendimiento comercial entre los integrantes.

Morales (2011) considera que ALADI es un mecanismo flexible de integración, ya que implica el uso de medios que cada país considera adecuados para conseguir el objetivo plasmado en el Tratado de Montevideo, pero a la vez respetando el principio de reciprocidad³ y la cláusula de la nación más favorecida⁴. Asimismo, la flexibilidad de ALADI, pero aún más su ventaja, está establecida en el tipo de acuerdo que integran el marco regulador de este bloque. Este marco regulador está constituido por los siguientes acuerdos: la Preferencia Arancelaria Regional (PAR), los Acuerdos de Alcance Regional y los Acuerdos de Alcance Parcial (cuadro 1).

² ALALC fue creada en 1960 por el Tratado de Montevideo con el objetivo de incrementar el comercio intrarregional y para encontrar caminos de cooperación entre los países latinoamericanos sin la presencia estadounidense. Este acuerdo consideraba la eliminación de aranceles y restricciones comerciales en un plazo de 12 años, siempre considerando la reglamentación internacional del Acuerdo General de Aranceles y Comercio.

³ El principio de reciprocidad en el marco multilateral de comercio se entiende como el miembro que solicite a otro miembro que reduzca sus aranceles respecto de determinados productos debe estar dispuesto a reducir sus propios aranceles respecto de los productos cuya exportación tenga interés para el miembro al que se le presenta la solicitud (OMC, 2014).

⁴ En el marco de un acuerdo comercial, es el principio que dispone que toda ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedida por un país a productos originarios de otro país o destinados a él será extendido, inmediata e incondicionalmente, a todo producto similar originario de los territorios de todos los demás miembros de ese acuerdo (ALADI, 2014).

Cuadro 1. Marco jurídico comercial de ALADI

Preferencia arancelaria regional	Acuerdos de alcance regional	Acuerdos de alcance parcial
Tiene aplicación para los productos originarios de los países miembros frente a los aranceles vigentes para terceros países.	Este tipo de acuerdos participan todos los países miembros.	Estos acuerdos incluyen la participación de dos o más países del área.

Fuente: Elaboración propia con información de ALADI, (2012).

La PAR consiste en una reducción porcentual de los gravámenes aplicados a las importaciones desde terceros países que los países miembros se otorgan recíprocamente sobre importaciones de productos originarios de sus respectivos territorios (ALADI, 2012). Este mecanismo es quizás uno de los más importantes para la regulación comercial bilateral, ya que tiene que ser necesariamente obligatoria la firma de este acuerdo entre los países miembros. La importancia de este mecanismo se podrá observar más adelante cuando se exponga el alejamiento comercial que tuvieron ambos países en el período de 1998 a 2001.

De acuerdo con ALADI, la PAR actualmente con un nivel básico del 20% se aplica de diferente forma según la categorización de los países (países de menor desarrollo relativo⁵, países de desarrollo intermedio y demás países) y abarca el universo arancelario excepto la lista que cada país excluya.

Por otro lado, los Acuerdos de Alcance Regional (cuadro 1), cuentan con la participación de todos los países miembro, además de que responden al funcionamiento de los mecanismos de liberación comercial. Eso significa que la PAR es un Acuerdo de Alcance Regional. Sin embargo, existen otros tipos de acuerdos regionales, tales como: nóminas de apertura de mercados (establece condiciones favorables para los PMDER sin reciprocidad y con la eliminación total de gravámenes aduaneros y demás restricciones); Acuerdo regional de cooperación científica y tecnológica (orientado a la creación, desarrollo difusión y aplicación del conocimiento y la tecnología); Acuerdo Regional de Cooperación e Intercambio de Bienes en las áreas

⁵ Los países calificados de menor desarrollo económico relativo de la región latinoamericana son aquellos que gozan de un sistema preferencial. A través de las nóminas de apertura de mercados que los países ofrecen a este grupo de países; de programas especiales de complementación (ruedas de negocios, pre-inversión, financiamiento y apoyo tecnológico); y de medidas compensatorias a favor de países mediterráneos, se busca una participación plena de estos países PMDER en el proceso de integración. Los países de esta clasificación son: Bolivia, Ecuador y Paraguay (ALADI, 2013).

cultural, educacional y científica; y Acuerdo marco para la promoción de comercio mediante la superación de obstáculos técnicos al comercio (ALADI, 2012).

Finalmente se encuentran los Acuerdos de Alcance Parcial (AAP); que son los más básicos de todos los acuerdos que existen, ya que sólo incluyen cierto tipo de productos dentro de los beneficios arancelarios entre dos o más países. Este tipo de acuerdos son los más utilizados por los países miembros, gracias a su flexibilidad ya que tiene varios tipos: Acuerdos de Complementación Económica (AAP.CE), Acuerdos Agropecuarios (AAP.AG), Acuerdos de Promoción del Comercio (AAP.PC), Acuerdos de Renegociación del Patrimonio Histórico (AAP.R).

Los ACE son mecanismos de negociación comercial que tiene como objetivo incrementar y profundizar las preferencias comerciales entre dos o más países. Un AAP puede tener la característica de ser enfocado hacia aspectos como: desgravación comercial, complementación económica; comercio agropecuario; promoción del comercio; promoción del turismo; cooperación científica y tecnológica; preservación del medio ambiente entre otros, o adoptar otras modalidades de conformidad con el Art. 14º del Tratado de Montevideo⁶.

Por lo tanto, estos Acuerdos pueden ser comerciales, enfocados en un sector productivo en particular o bien de promoción del comercio. Dada su naturaleza, los ACE han sido el instrumento mayormente negociado por los países miembros de ALADI para conseguir el proceso de integración. Estos acuerdos de complementación se dividen en dos categorías (ALADI, 2012):

- Acuerdos bilaterales o plurilaterales que prevén el establecimiento de zonas de libre comercio entre sus signatarios, abarcan la eliminación total de los gravámenes y otras restricciones para el universo arancelario, en algunos casos con excepciones.

⁶ Este artículo estipula que los países miembros podrán establecer, mediante las reglamentaciones correspondientes, normas específicas para la concertación de otras modalidades de acuerdos de alcance parcial. A ese efecto, tomarán en consideración, entre otras materias, la cooperación científica y tecnológica, la promoción del turismo y la preservación del medio ambiente (Tratado de Montevideo, 1980).

- Acuerdos de preferencias fijas, son los que han constituido una parte importante del proceso inicial de integración que se ha llevado a cabo entre los países miembros de la Asociación.

Dentro de esta última clasificación están contemplados los acuerdos relacionados con el sector automotriz, ya que por la complejidad e importancia económica que este sector tiene para los países, no han podido formar parte de los programas de desgravación en los acuerdos de libre comercio (ALADI, 2012).

Un tratado de libre comercio (TLC) hace referencia a una negociación por medio de la cual “...las naciones comerciales [...] están de acuerdo en retirar todas las barreras arancelarias y no arancelaria entre ellos” (Carbaugh, 2009:272). Si bien, un ACE puede constituir un área de libre comercio, de acuerdo con la clasificación anterior, también puede estar dirigido únicamente al intercambio en un sector productivo, o bien, estipular las bases para la promoción comercial. En otras palabras, los ACE 53, 54 y 55 que regulan el intercambio entre México y Brasil están encaminados a la promoción comercial (ACE 53 y 54) y al intercambio particular en el sector automotriz (ACE 55).

De acuerdo con la ley sobre tratados de México, un TLC es una figura jurídica del Derecho Internacional Público que se celebra entre el gobierno mexicano y uno o varios sujetos del Derecho Internacional Público. Además, los TLC se encuentran en el mismo rango jurídico que la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y son aprobados por el Senado del país. En tanto que un ACE, como el ACE 55 no requirió la aprobación del Senado de la República, ni la firma de Ejecutivo Federal, sino que fue firmado por el entonces Secretario de Economía (Luis Ernesto Derbez) y tuvo que ser publicado en el Diario Oficial de la Federación para su entrada en vigencia.

Esta diferencia es fundamental para entender por qué Brasil pudo solicitar la revisión y modificación en el caso del ACE 55.

2.2 Acuerdo de Alcance Parcial No. 9 México-Brasil

En la década de 1980, México suscribió algunos ACE con varios de los países sudamericanos, entre ellos Argentina, Uruguay, Paraguay; pero ninguno con Brasil, es decir, se limitó a suscribir un Acuerdo de Alcance Parcial (AAP). Bajo ese contexto se

llevaron a cabo las negociaciones del Acuerdo de Alcance Parcial No. 9 entre México y Brasil.

El Acuerdo de Alcance Parcial No.9 (AAP No. 9) se firmó en el año 1980, bajo el marco normativo de ALADI y se regía por las disposiciones contenidas en el Tratado de Montevideo 1980, particularmente por las Resoluciones 1 y 2 del Consejo de Ministros de la Asociación. El Acuerdo tenía como objeto “incorporar las concesiones otorgadas en el periodo 1962/1980 al esquema de integración establecido por el Tratado de Montevideo 1980” (AAP No. 9 México-Brasil, 1980). Es decir, lo que establecía este acuerdo era la continuidad en la relación comercial que México y Brasil habían establecido bajo los lineamientos de ALALC.

Tanto Brasil como México aplicarían las concesiones registradas en los Anexos (I y II), las disposiciones de la ALALC en materia de cláusulas de salvaguardia, restricciones no arancelarias, origen y preservación de márgenes de preferencia resultantes de dichas concesiones (AAP No. 9 México-Brasil, 1980).

Las disposiciones de este acuerdo sólo aplicaban hasta el 31 de diciembre de 1983. El acuerdo estaba regido por NABALALC⁷. Sin embargo, el acuerdo tuvo un periodo de 1980 a 1987.

El acuerdo estableció un plazo de ciento veinte días para que se negociaran los productos contenidos en el Apéndice A del Anexo II que estableció las concesiones otorgadas por México para la importación de los productos negociados (productos críticos), así como los del Apéndice B (productos sensibles) del Anexo II; y para retirar los productos que no generaron comercio se tendrían que eliminar de la negociación (cuadro 2).

⁷ Nomenclatura arancelaria para la ALALC basada en la Nomenclatura Arancelaria del Consejo de Cooperación Aduanera, desdoblada en posiciones conforme al interés del comercio de los estados miembros de la ALALC, entre sí y con el resto del mundo (ALADI, 2012).

Cuadro 2. Anexos del AAP No. 9

<p>Anexo I. Concesiones otorgadas por Brasil para la importación de los productos negociados.</p>	<p>Anexo II. Concesiones otorgadas por México para la importación de los productos negociados.</p>
<p>Los productos incluidos en este acuerdo estaban sujetos al pago de impuestos sobre operaciones financieras. Señala los productos sensibles⁸, se negociaron 104 productos de los cuales destacan: productos primarios (manzanas, duraznos, cebollas, papas, cebada, etc.), productos químicos (ácido ortofosfórico purificado, óxido e hidróxido cuproso, fluoruro de aluminio, cloruro de mercurio, sulfato de cobre, formiato de sodio, etc.), productos industriales (válvulas tipo "aerosol", pilas eléctricas, cuchillos eléctricos, cepillos eléctricos, termostatos para cocinas, aparatos para relojería, etc.)</p>	<p>Se otorgaron concesiones a 203 productos (ocho productos al apéndice "A" y 195 productos al Apéndice "B"). Este anexo consta de dos apéndices. El apéndice A que incluye los productos críticos (Gatos hidráulicos, apisonadoras estáticas de rodillos de parrilla tipo Grid Rollner, fresadora universal, sierras hidráulicas, etc.). Para el apéndice B se incluyeron: productos primarios (almendras, conservas de frutas en almíbar, etc.), productos químicos (estearina, oleína, palmitina, sulfato de bario natural, fósforo, cloruro de amonio, sulfato de cromo, gluconato de sodio, etc.); productos industriales (soldadura de hierro, motores diésel, bombas de inyección, encajonadoras de envases de hojalata, envasadora automática para granos, máquinas rapadoras, batidora para la industria de la panificación, etc.).</p>

Fuente: Elaboración propia con información de AAP No. 9 México-Brasil 1980.

La relación comercial entre México y Brasil para este periodo pasó desapercibida, es decir, estuvo desaprovechada, debido a que ambos países en ese momento enfrentaban otros problemas internos (inflación, endeudamiento, caída del precio del petróleo, etc.). Un problema que compartían ambas naciones era la crisis originada a partir de los préstamos que les fueron otorgados en la década de 1970, aunado a que ambos países no tenían una economía totalmente abierta.

Para el caso de México, este país quiso salir rápidamente de la crisis en la que estaba involucrado, por lo cual, una medida que implementó fue abrir su economía, a pesar de que no estaba preparado, ya que durante la década de 1980 no tenía diversificadas sus exportaciones ni por mercado ni por sector. En 1986, México decidió entrar al GATT⁹ sin embargo, las exportaciones mantuvieron el mismo nivel de 1982 a 1988 (Mena, 2005: 219).

⁸ Son aquellos con menor oportunidad de competir en los mercados internacionales por diferentes razones y que son protegidos por cada país.

⁹ El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) abarca el comercio internacional de mercancías.

Por su parte Brasil, a pesar de que enfrentaba los mismos problemas de endeudamiento, optó por otras reformas económicas. La economía brasileña se abrió entre 1988 y 1990, pero lo hizo de una forma más selectiva y lenta. La apertura de Brasil en la década de 1990 no generó un aumento en el dinamismo del sector externo de la economía, ni tampoco produjo un cambio significativo en las características básicas de las exportaciones e importaciones (Mena, 2005: 223).

Bajo ese contexto ambos países comenzaron a formar parte de los nuevos regionalismos, pero México y Brasil tenían posturas y visiones totalmente diferentes.

Como parte de la incorporación a los nuevos bloques de integración regional y la incorporación a la economía mundial, México durante 1988-1994, se colocó como estrategia la incorporación al Tratado de Libre Comercio con América del Norte, suscrito en 1994 con Canadá y los Estados Unidos. Este fue el inicio de la estrategia de vinculación multilateral de México con otras economías del mundo. No obstante, la incorporación hacia América del Norte significó un alejamiento con América Latina.

Mientras tanto, Brasil decidió aliarse con sus vecinos del cono sur mediante la suscripción del Tratado de Asunción de 1991¹⁰. Brasil desde un principio tuvo una estrategia muy marcada, basada en el fortalecimiento de sus sectores económicos estratégicos, además estableció como objetivo primordial mantener las relaciones económicas con los países latinoamericanos.

En términos de geopolítica, puede decirse que México buscó aliarse con Estados Unidos, mientras que Brasil eligió la opción del contrapeso, primero viendo hacia los países latinoamericanos y posteriormente mirar hacia Estados Unidos (Mena, 2005: 224).

La suscripción del TLCAN generó en Brasil un descontento y mencionó que México estaba incumpliendo con algunos artículos de ALADI (5, 44 y 48). Es decir, México estaba otorgando preferencias comerciales mayores a países no miembros de ALADI (Estados Unidos y Canadá).

¹⁰ El Tratado de Asunción de 1991 es el que da origen al Mercado Común del Sur (Mercosur), firmado inicialmente por Brasil, Uruguay, Argentina y Paraguay.

La Confederación Nacional de la Industria fue quien se opuso a la renovación del AAP No. 9, ya que empresarios brasileños demandaban un desinterés de la parte mexicana debido a su cómoda posición dentro de las preferencias estipuladas en el TLCAN y los acuerdos bilaterales con Mercosur (Morales, 2011: 253).

México no aceptó la postura de Brasil y propuso, tanto a Brasil como al resto de América Latina negociar TLC de manera individual o bien, en bloque, sin embargo, Brasil no aceptó dicha propuesta. De tal forma que el AAP No. 9 expiró en 1997 y no se volvió a renegociar.

Entre 1998 y 2001, México y Brasil no tuvieron ningún acuerdo comercial específico para negociar. Todo el intercambio comercial que se hizo en ese periodo fue bajo el marco normativo de ALADI, es decir, a través de la PAR. Políticamente había existido un enfriamiento en las relaciones entre ambos países, aunque el crecimiento comercial aumentó en 71% o en casi mil millones de dólares de 1997 a 2001 (Morales, 2011: 258).

Lo anterior indica que las controversias se reflejaban sólo a nivel político, es decir, no impactaban en el sector empresarial. Por lo que, ambos países en el marco de la negociación entre México y Mercosur decidieron retomar las negociaciones comerciales. Antes de 2002 se suscribieron dos acuerdos: uno firmado en el 2000 que era un acuerdo sobre el Sector Automotor y otro sobre autopartes firmado en 2001. Posteriormente, ambos acuerdos fueron sustituidos en 2002 por tres Acuerdos de Complementación Económica, uno de ellos sólo con Brasil y los dos restantes con el Mercosur.

2.3 Acuerdos de Complementación Económica México-Brasil No. 53 y 54

Para llegar a las negociaciones del ACE No. 53, ambos países tuvieron un nuevo acercamiento a principios de 2001. Los resultados de estas primeras negociaciones concluyeron en 110 posiciones arancelarias para el sector automotriz. Sin embargo, para junio de 2002 los gobiernos de los dos países alcanzaron un mejor acuerdo comercial que consideraba casi 800 productos, de los cuales 150 eran agrícolas y 645 del sector industrial (Morales, 2011). Este acuerdo tenía como intención incentivar el comercio de productos químicos, bienes de capital, industria metal mecánica, fotografía,

celulosa, y el sector alimentario. De esta forma, ambas economías latinoamericanas previeron la suscripción de un ACE que se plasmaría en lo que fue el ACE 53.

El ACE 53 fue firmado el 3 de julio de 2002 y entró en vigencia el 2 de mayo del 2003. Este acuerdo tiene como objetivos principales (SICE, 2013):

- a) Establecer normas y disciplinas para las relaciones económicas y comerciales entre las Partes, en el marco del Tratado Montevideo de 1980;
- b) Impulsar el desarrollo y la diversificación de las corrientes de comercio, con el objetivo de intensificar la complementación económica;
- c) Estimular los flujos de inversión, para procurar promover un intensivo aprovechamiento de los mercados y de la capacidad competitiva de las Partes; e
- d) Incentivar la participación de los sectores privados de las Partes.

El cuadro 3 contiene los capítulos que integran el acuerdo bilateral. El nuevo regionalismo atravesó las negociaciones de dicho acuerdo, es decir, se prevé la desgravación gradual del comercio, así como elementos que rigen la nueva interacción comercial, tales como los regímenes de origen, las normas técnicas, las medidas sanitarias y fitosanitarias, entre otros elementos. Asimismo, los acuerdos del nuevo regionalismo prevén el establecimiento de mecanismos de solución de controversias en materia comercial y financiera, además de la administración del acuerdo.

Cuadro 3. Capítulos del Acuerdo de Complementación No. 53 (ACE 53)

Capítulo	Título
I	Objetivos y Disposiciones iniciales
II	Preferencias Arancelarias
III	Disciplinas Comerciales
IV	Régimen de Origen y Procedimientos Aduaneros para el Control y Verificación del Origen de las Mercancías
V	Salvaguardias
VI	Prácticas Desleales al Comercio
VII	Cooperación Económica
VIII	Normas Técnicas, Reglamentos Técnicos y Procedimientos de Evaluación de la Conformidad
IX	Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
X	Convergencia
XI	Administración del Acuerdo
XII	Régimen de Solución de Controversias
XIII	Comisión Administradora
XIV	Vigencia

XV	Adhesión
XVI	Denuncia
XVII	Disposiciones Transitorias
XVIII	Disposiciones Finales

Fuente: Elaboración propia con datos de SICE, (2013).

La vigencia de este acuerdo se mantendrá hasta que sea sustituido por un TLC entre México y Mercosur. El ACE 53 se caracteriza por una extensa, compleja y estricta definición de reglas de origen que rigen el comercio preferencial (Gambrill, 2010:44). Esta disciplina comercial indica que los productos manufacturados pueden poseer la incorporación de algún material que no sea originario de alguna de las dos economías, pero estará sujeto a que sólo sea transformado mediante un proceso manufacturero y que se dé sólo en algunos de los países.

El ACE 53 sólo cubre el 17% de las fracciones arancelarias (la cantidad de productos negociados en este acuerdo es relativamente pequeña dado el tamaño de ambas economías).

Brasil pactó eliminar el Impuesto Adicional al Flete para la Renovación de la Marina Mercante, lo cual tiene un costo de flete marítimo de 25%. México por su parte negoció un acceso preferencial para 151 productos, lo anterior representa el 19% del total del universo arancelario. Entre los productos negociados de interés exportador de México se encuentran tequila, cerveza, levaduras, mermeladas, aguacates, flores, jugos y sus mezclas sin contenido de jugo de naranja, ajos y trigo duro. Brasil tiene preferencias a semillas de plantas, pimienta, galletas para animales, yerba mate y cachaza (ProMéxico, 2011).

Para el caso del sector industrial, entre los productos más relevantes negociados fueron: jabones, químicos, pastas de dientes, fotográficos, cobre, plata, motocicletas, ropaje quirúrgico, bolígrafos, etc.

En lo que se refiere a los productos químicos, Brasil otorgó preferencias a: el tereftalato de dimetilo, ácido tereftálico, pigmentos y preparaciones a base de dióxido de titanio, poliestireno de uso general, politereftalato de etileno y lisina, los productos anteriores representaban sensibilidad para Brasil, pero fueron incluidos. México otorgó algunas concesiones en bienes de capital no producidos en el país, ciertos insumos para la industria química y productos fotográficos (ProMéxico, 2011).

El anexo 1 muestra otras disciplinas negociadas en el ACE 53, tales como el acceso a mercado, las reglas de origen, los procedimientos aduaneros, normas técnicas, entre otras.

Por lo que se refiere al Acuerdo de Complementación Económica No. 54 (México-Mercosur), este instrumento fue suscrito en 2002 y entró en vigencia en 2003. Este ACE engloba los acuerdos de los países del Mercosur y México, es decir, es el marco para el establecimiento de la relación económica-comercial entre ambas partes. Estará vigente hasta que sea sustituido por un posible Acuerdo de Libre Comercio entre México y Mercosur.

Este ACE era muy importante para el gobierno mexicano, ya que representaba una puerta para que finalmente se concretaran las relaciones con sus vecinos sudamericanos. Es decir, la estrategia del gobierno mexicano era tener un acercamiento con los países del Mercosur para convencerlos de formar parte del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)¹¹. La postura de los países sudamericanos era contraria a la firma del ALCA; por lo que el gobierno de Vicente Fox consideraba necesario crear una zona de libre comercio con América del Sur y así convencerlos de los beneficios del ALCA (Morales, 2011).

El objetivo del ACE No. 54 es crear una área de libre comercio, así como promover e impulsar las inversiones recíprocas y la complementación y cooperación económica entre ambas partes. Al igual que el ACE No. 53, este acuerdo prevé la administración a cargo de una comisión administradora integrada por parte del Mercosur y la Secretaría de Economía de México (ACE, 54, 2002).

El acuerdo prevé la adhesión de los miembros de ALADI, siempre y cuando exista una negociación previa. Un elemento importante está estipulado en el Art. 7 del acuerdo, el cual indica que las partes, es decir, México y el Mercosur, podrán convenir cualquier modificación o adhesión, protocolizadas a través de acuerdos modificatorios o

¹¹ El ALCA fue una propuesta estadounidense lanzada en 1994 con la intención de crear una sola área de libre comercio en el continente Americano, las negociaciones para su creación deberían haber concluido en 2005; sin embargo, no se llegó a un consenso debido a las diferentes posturas en torno al tema de las asimetrías económicas entre los países participantes (Gazol, 2008).

protocolos adicionales. Finalmente, este acuerdo se encuentra protocolizado en el marco de la integración latinoamericana (ALADI).

De forma general, se puede observar que el acuerdo alcanzado entre México y el Mercosur es la pauta o marco que regula las relaciones económico-comerciales entre ambas partes.

2.4. Intercambio Comercial

En inicio y ante la firma del ACE 53, el panorama comercial entre ambas economías no se veía prometedor, ya que tomando como referencia al año 2002 (año en que suscribieron el acuerdo), las exportaciones brasileñas a México estaban concentradas en apenas 11 productos y más de la mitad de ellas tenían gran potencial de expansión; de mediana y alta tecnología como es el caso de la industria automotriz y química. Entre los productos de alto potencial en el mercado mexicano se destaca el medio agrícola con productos como: soya, grano en semillas y frutos (Mena, 2005: 237).

Desde el inicio de los acuerdos (ACE 53 y 55), el comercio bilateral entre México y Brasil creció de 3,800 millones de dólares a 9,400 millones de dólares hasta el año 2011. Sin embargo, después de la modificación del acuerdo No. 55¹², el comercio total ha descendido hasta los 7,500 millones de dólares (véase gráfica 1). El comercio bilateral con respecto a los saldos totales calculados sobre las balanzas de los países es relativamente bajo si se considera el tamaño de ambas economías.

De acuerdo con los datos obtenidos para ambos países (período 1993-2013), para el caso brasileño el saldo total promedio anual de sus exportaciones fue de 113, 468 millones de dólares; en tanto que, las importaciones en promedio ascendieron a 97, 877 millones de dólares anuales. En el caso de las exportaciones para el período 1993-2013, la economía brasileña exportó en promedio anual hacia la región de Norte América 18.49 %, hacia Estados Unidos 14.91%, la región de ALADI representó el 21.06% de sus exportaciones, Argentina obtuvo el 8.67% de las exportaciones; en tanto que México solamente captó el 3.89% del total de las exportaciones brasileñas en el periodo 1993-2013 (MDICE, 2013).

¹² La modificación al ACE 55 se analiza en el capítulo número tres de esta tesis.

Para el caso de las importaciones brasileñas, la región de Norte América aportó el 20.78% de los productos adquiridos por la economía brasileña, las importaciones provenientes de Estados Unidos fueron de 16.15%, la región de ALADI aportó el 17.24% de las importaciones, Argentina envió 8.85%; mientras que, la economía mexicana escasamente participó con el 1.90% del total de las importaciones brasileñas para el periodo 1993-2013 (MDICE, 2013) (Véase cuadro 4).

Cuadro 4. Saldos Comerciales totales brasileños (1993-2013)

País/Región	% Exportaciones	% Importaciones
Norte América	18.49	20.78
Estados Unidos	14.91	16.15
ALADI	21.06	17.24
Argentina	8.67	8.85
México	3.89	1.90

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de MDICE, (2013).

Para el caso de la economía mexicana las exportaciones promedio para el periodo 1993-2013 fueron de 197,484 millones de dólares, en tanto que las importaciones promedio fueron de 203, 322 millones de dólares (Banco de México, 2014).

Con respecto a la participación de los socios comerciales para el periodo 1993-2013, en el caso de las exportaciones mexicanas, el 85.32% fueron dirigidas hacia la región de Norte América, Estados Unidos captó el 82.83%, la región de ALADI escasamente obtuvo el 3.88% de las exportaciones mexicanas, Argentina obtuvo el 0.40%; en tanto que Brasil atrajo el 0.89% del total de las exportaciones mexicanas en el periodo 1993-2013 (Banco de México, 2014).

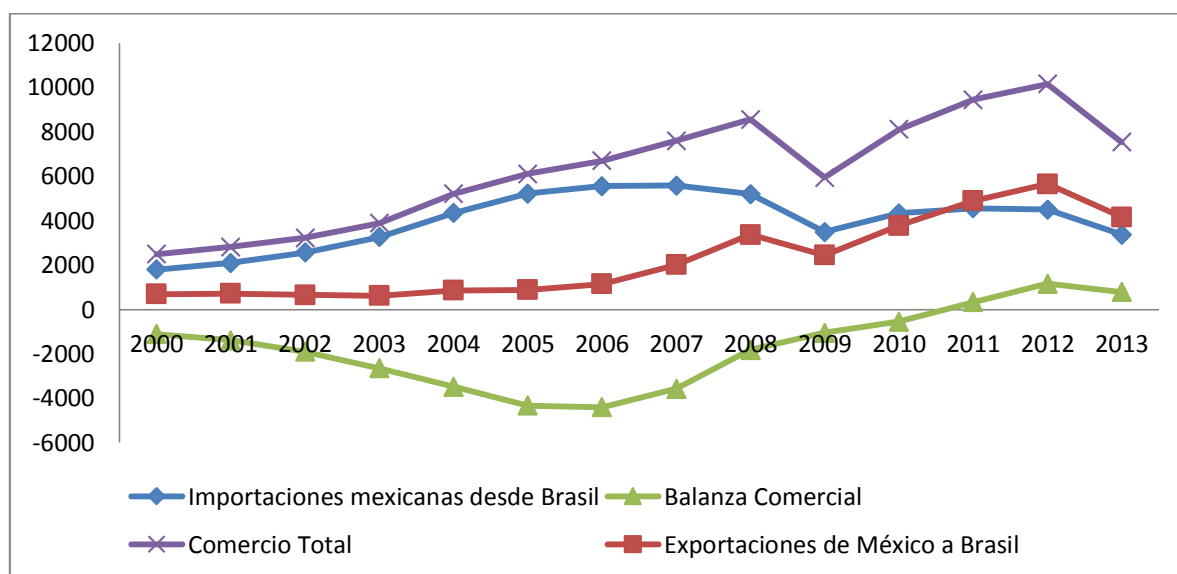
La participación de los socios comerciales en las importaciones mexicanas fue de la siguiente manera: la región de Norte América vendió el 59.05% de los productos adquiridos por la economía mexicana, México compró el 56.44% de las importaciones provenientes de Estados Unidos, el 3.28% provino de la región de ALADI, Argentina participó con un 0.39% de las importaciones; mientras que la economía brasileña escasamente vendió el 1.49% del total de las importaciones mexicanas en el periodo 1993-2013 (BM, 2014) (véase cuadro 5).

Cuadro 5. Saldos Comerciales Totales mexicanos (1993-2013)

País/Región	% Exportaciones	% Importaciones
Norte América	85.32	59.05
Estados Unidos	82.83	56.44
ALADI	3.88	3.28
Argentina	0.40	0.39
Brasil	0.89	1.49

Fuente: Elaboración propia con base en los datos del BM, (2014).

Gráfica 1. Intercambio bilateral México-Brasil (millones de dólares).



Fuente: Banco de México, (2014)

De acuerdo con la gráfica 1 y si se considera únicamente el periodo 2003-2013, es decir, desde el inicio de la vigencia de los ACE 53 y 55 el intercambio comercial entre ambas economías se modificó ya que para el caso de Brasil, el promedio de sus exportaciones en el periodo 2003-2013 ascendió a 170, 955 millones de dólares; en tanto que las importaciones promedio fueron de 142, 569 millones de dólares (MDICE, 2013).

En cuanto al intercambio por socios comerciales para la economía brasileña, la participación que tuvo la región de Norte América fue de 16.48%, Estados Unidos captó el 13.21% de las exportaciones brasileñas, ALADI adquirió el 20.64% de las exportaciones, la economía Argentina obtuvo el 8.36% de las exportaciones brasileñas; mientras que México logró aumentar poco más de medio punto porcentual con respecto al periodo original, ya que su participación ascendió a 4.29% de las exportaciones brasileñas (MDICE, 2013).

La distribución de las importaciones brasileñas para el período 2003-2013 fue de la siguiente forma: la región de Norte América vendió el 19.06%, Estados Unidos participó con el 14.21%, la región de ALADI vendió el 16.37%, 7.88% de las importaciones provinieron de Argentina; en tanto que el registro de la economía mexicana prácticamente no tuvo ningún cambio, ya que el 2.04% de las importaciones brasileñas provinieron de la economía mexicana (véase cuadro 6).

Cuadro 6. Saldos Comerciales totales brasileños (2003-2013)

País/Región	% Exportaciones	% Importaciones
Norte América	16.48	19.06
Estados Unidos	13.21	14.21
ALADI	16.37	17.24
Argentina	8.36	7.88
México	4.29	2.04

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de MDICE, (2013).

Si se realiza el mismo ejercicio para la economía mexicana y tomando en consideración únicamente el periodo 2003-2013, el panorama no cambia drásticamente. Las exportaciones promedio de la economía mexicana en este periodo ascendieron a 273,507 millones de dólares; mientras que las importaciones fueron de 279, 496 millones de dólares (Banco de México, 2014).

La distribución de las exportaciones por socios comerciales es de la siguiente forma: América del Norte adquirió el 83.99% de las exportaciones mexicanas, Estados Unidos compró el 81.31%. En tanto que, el panorama con América Latina permaneció de forma marginal para el comercio de México; ALADI adquirió el 4.37% de las exportaciones mexicanas, Argentina obtuvo el 0.45% de los artículos mexicanos; en el caso de la economía brasileña su participación con respecto al periodo anterior prácticamente no tuvo modificación. La economía brasileña tan sólo adquirió el 1.03% de las exportaciones provenientes de México (BM, 2014).

El panorama de la participación por socios comerciales en las importaciones mexicanas se distribuye de la siguiente forma: 53.53% provienen de la región de Norte América, 50.74% son de Estados Unidos, 3.58% son de origen de ALADI, 0.44% tienen origen en la economía argentina. En tanto que el registro para la economía brasileña tampoco difiere con respecto al análisis de la serie original, ya que el 1.64% de las exportaciones

que adquirió México en el periodo 2003-2013 fueron de origen brasileño (véase cuadro 7).

Cuadro 7. Saldos Comerciales totales mexicanos (2003-2013)

País/Región	% Exportaciones	% Importaciones
Norte América	83.9	53.53
Estados Unidos	81.31	50.74
ALADI	4.37	3.58
Argentina	0.45	0.44
Brasil	1.03	1.64

Fuente: Elaboración propia con base en los datos del BM, (2014).

A partir de estos datos se puede afirmar que el saldo total del intercambio comercial es aceptable, el peso del intercambio bilateral para ambas economías no es significativo en el saldo total de sus balanzas comerciales. Es decir, a pesar del tamaño y la importancia que tienen las dos economías latinoamericanas, ni Brasil ni México son socios estratégicos recíprocamente porque para Brasil, México representa poco más del 4% de sus exportaciones totales y sólo el 2% de sus importaciones. En el caso de México, el panorama es aún más complicado, ya que las exportaciones hacia Brasil difícilmente llegan al 1%; al igual que las importaciones provenientes de aquella economía sudamericana.

Aunque no es el tema central de esta tesis, y derivado de la evidencia empírica encontrada, es posible comentar que México mantiene un predominio hacia la región de América del Norte en detrimento del comercio realizado hacia América Latina. No obstante, para la economía brasileña la región de América Latina tiene mayor importancia que con respecto a América del Norte, mas no así para el caso particular con México, lo cual supone un comercio más diversificado para Brasil.

Si únicamente se consideran los saldos comerciales con respecto a la región de ALADI el panorama para ambas economías se modifica de manera importante. El ejercicio de análisis que se realizó tomó como referencia la participación de la economía argentina, por ser un socio estratégico para Brasil pero también una de las mayores economías latinoamericanas y miembro de ALADI.

En el caso de las exportaciones brasileñas dirigidas hacia México sobre el total que representan las exportaciones hacia la región de ALADI, la economía argentina captó el

41.19% y México compró el 18.48% de las exportaciones brasileñas para el periodo 1993-2013. Si sólo se considera el periodo 2003-2013, la economía argentina adquirió el 40.51% de las exportaciones brasileñas dirigidas hacia la región de ALADI; en tanto que la participación de México ascendió en 2 puntos porcentuales, es decir, México adquirió el 20.78% de las exportaciones que Brasil dirigió a la región de ALADI (MDICE, 2013).

La participación de los miembros de ALADI en las importaciones brasileñas para el periodo 1993-2013 fue la siguiente: Argentina tuvo un registro de 51.35% y México 11.02%. Si el periodo se recorta al 2003-2013, las importaciones provenientes de Argentina sobre el total de las importaciones provenientes de la región de ALADI hacia la economía brasileña fueron de 48.18%; en tanto que México ascendió al 12.51% (MDICE, 2013).

Cuadro 8. Saldos Comerciales totales brasileños con respecto a ALADI

País	% Exportaciones (1993-2013)	% Importaciones (1993-2013)	% Exportaciones (2003-2013)	% Importaciones (1993-2013)
Argentina	41.19	51.35	40.51	48.18
México	18.48	11.02	20.78	12.51

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de MDICE, (2013).

Para el caso de la economía mexicana para el periodo 1993-2013, las exportaciones dirigidas hacia Argentina sobre el total de ALADI fueron de 10.42%; en tanto que las exportaciones mexicanas dirigidas hacia Brasil sobre el total de la región de ALADI fueron del 22.89%. Si se recorta el periodo a 2003-2013, Argentina adquirió el 10.33% de las exportaciones mexicanas y Brasil compró el 23.61% de las exportaciones mexicanas dirigidas sobre el total de la región de ALADI. En el caso de las importaciones mexicanas para el periodo 1993-2013, Argentina participó con el 11.97% y Brasil con el 45.46% sobre el total de las importaciones provenientes de ALADI. En tanto que para el periodo 2003-2013, Argentina tuvo un registro del 12.35% y Brasil del 45.84% de las importaciones provenientes de la región de ALADI (BM, 2014) (véase cuadro 9).

Cuadro 9. Saldos Comerciales totales mexicanos con respecto a ALADI

País	% Exportaciones (1993-2013)	% Importaciones (1993-2013)	% Exportaciones (2003-2013)	% Importaciones (1993-2013)
Argentina	10.42	11.97	10.33	12.35
Brasil	22.89	45.84	23.61	45.84

Fuente: Elaboración propia con base en los datos del BM, 2014.

Lo anterior muestra que si únicamente se considera el comercio de la región de ALADI, Brasil es un socio estratégico para México en el caso de las importaciones ya que el 45% provienen de este país. No obstante, la economía mexicana no tiene la misma importancia para Brasil en comparación con la economía Argentina, quien es un socio estratégico en el marco de integración del Mercosur. A pesar de ello los registros de la economía mexicana son mayores con respecto al saldo total de la economía brasileña.

Un elemento importante que también debe tomarse en consideración es la tendencia del comercio de Brasil hacia México, ya que se observa una tendencia positiva del comercio brasileño aun antes del inicio de ambos acuerdos (ACE 53 y 55). Dicha tendencia comenzó a revertirse a partir de la Gran Recesión (2008), época en la que comenzó a incrementarse la exportación de artículos mexicanos, lo que provocó la mejoría del saldo comercial para México. El déficit comercial de Brasil fue de más de 1100 millones de dólares; hecho que coincide con el inicio del libre comercio de lo estipulado en el ACE 55 (MDICE, 2013) (véase gráfica 1).

Este déficit comercial para Brasil se incrementó a 2,000 millones de dólares en 2012 y se redujo a 1,500 millones de dólares en el último año (MDICE, 2013). Por otro lado, México reportó un superávit comercial justamente a partir de 2011 de 330 millones de dólares, el superávit se incrementó a 1,163 millones de dólares en 2012 y se redujo a 775 millones de dólares en 2013 (SE, 2013).

Morales y Carbajal (2014) mencionan que la modificación del superávit comercial de Brasil a favor de México corrobora la importancia que tiene particularmente el ACE 55 en el comercio bilateral y el impacto que tuvo la modificación de este acuerdo.

Finalmente para concluir este capítulo es importante mencionar los principales productos intercambiados por ambas economías. Tan sólo para el último año (2013), 33% de los artículos exportados por México hacia la economía brasileña eran

automóviles de turismo y demás para el transporte de personas; mientras que el 5.8% de las importaciones provenientes de Brasil también se refería a automóviles de turismo. Otros elementos que componen al intercambio bilateral es el ácido tereftálico y sus sales, vehículos ligeros, teléfonos celulares y productos farmacéuticos (ProMéxico, 2011). Es precisamente este sector químico el único que siempre se ha mantenido superavitario.

Un análisis de largo plazo muestra que las concentraciones de las exportaciones manufactureras entre sectores se han mantenido, aunque su importancia relativa ha cambiado. El mayor volumen de exportaciones, en términos promedio se registró en dos sectores: “maquinaria y equipo (25.0% para Brasil, y 28.3%, para México) y equipo de transporte (32.1% para Brasil y 18.3% para México)” (Morales, *et al.* 2012:125). Además de los sectores anteriores, como mencionan las oficinas oficiales de ambos países, los productos químicos tienen una participación destacable. En el cuadro 10 se muestra a detalle los diez principales productos de intercambio en el comercio bilateral México-Brasil para el año 2012.

Cuadro 10. Principales artículos en el intercambio México-Brasil, 2012

Productos Exportados desde México hacia Brasil.	Participación %	Productos Importados por México desde Brasil.	Participación %
Automóviles de turismo y demás vehículos para transporte de personas	48.51	Importaciones de materiales o equipo sujeto a tratamiento especial.	10
Ácidos policarboxílicos, sus anhídridos, halogenuros.	8	Automóviles de turismo y demás vehículos automóviles para transporte de personas.	8
Partes y accesorios de vehículos automóviles.	4	Partes y accesorios de vehículos automóviles.	7
Plata, incluida la plata dorada y la platinada, en bruto.	4	Motores de émbolo (pistón) alternativo y motores rotativos.	5
Medicamentos.	2	Partes identificables como destinadas, exclusivas de motores	4
Plomo en bruto.	2	Cueros preparados después del curtido o del secado.	4
Aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía	2	Topadoras frontales (bulldozers),	3

con hilos.		topadoras anguladores.	
Poliacetales, los demás poliéteres y resinas epoxi.	1	Vehículos automóbiles para transporte de mercancía.	3
Cinc en bruto.	1	Bombas de aire o de vacío, compresores de aire u otros gases.	3
Vidrio flotado y vidrio desbastado o pulido.	1	Aparatos electrónicos de telefonía o telegrafía de motores	2
Subtotal	71	Subtotal	49
Otros productos	29	Otros productos	51
Total	100	Total	100

Fuente: Secretaría de Economía, 2013.

En resumen, este capítulo ha dado evidencia de la naturaleza jurídica que tienen particularmente los Acuerdos de Alcance Parcial en el marco de ALADI en el comercio bilateral de las economías mexicana y brasileña. Dentro de estos acuerdos se encuentran los acuerdos de complementación económica específicamente el 53, 54 y 55 que regulan la relación comercial entre México y Brasil.

Por otro lado, el análisis estadístico del intercambio bilateral señala que, a pesar de la magnitud de ambas economías, el comercio recíproco es poco representativo para sus saldos totales; mas no así cuando el cálculo se realiza sobre el total del comercio que ambas economías tienen hacia la región de ALADI.

Capítulo 3

Análisis del ACE 55 México-Brasil 2003-2013

Este capítulo centra su atención en la industria automotriz de las economías de México y Brasil por ser el eje en torno al cual gira el Acuerdo de Complementación Económica 55. La industria automotriz es importante no sólo por el peso que tiene como sector productivo en la economía de las naciones, sino porque existen áreas de oportunidad que pueden ser explotadas con el fin de obtener beneficios para el intercambio comercial bilateral.

El objetivo de este capítulo es evaluar el impacto que tiene el sector automotriz en la relación comercial de ambos países para entender los factores que llevaron a la modificación del ACE 55 y conocer los resultados para las economías.

La estructura de este capítulo es la siguiente: en primer lugar se muestra la importancia económica de la industria automotriz como sector productivo de las dos economías; enseguida, se mencionará como están caracterizadas ambas industrias. Después se describe el funcionamiento del ACE No. 55 entre México y Brasil. El último apartado analizará las causas que dieron origen a la modificación del ACE 55 y las consecuencias en el intercambio bilateral.

El objeto de estudio de esta tesis es el instrumento que regula la relación comercial, por tanto, la importancia de mostrar el peso que tiene el sector automotriz en las economías de las dos naciones es imprescindible. Asimismo, la idea es hacer notar las diferencias entre los dos sectores de ambos países y enfatizar las actividades de comercio exterior que desempeñan las industrias automotrices.

3.1 Importancia de la industria automotriz en las industrias nacionales

La industria automotriz en México es una de las más dinámicas y competitivas, ya que se encuentra en continuo crecimiento en exportación y producción; es la segunda actividad en importancia después del petróleo (Carbajal, 2013:112). Se estima que para los años futuros esta industria rebasará a las actividades petroleras. La industria

automotriz es considerada una de las más importantes porque gracias a ella se fomentan otras industrias como la de aluminio, textil, acero, vidrio, etc.

Al cierre de 2012, México se consolidó como el octavo productor de vehículos, fue el cuarto exportador de vehículos ligeros; en la producción de vehículos pesados se posicionó en el séptimo lugar a nivel internacional y cuarto como exportador, en tanto que ocupa la quinta posición como productor y exportador de autopartes. El anexo II muestra a los principales productores mundiales de vehículos en el periodo 2010-2012. Con lo que respecta al empleo para diciembre de 2012 se crearon 645,902 empleos directos, 62,196 personas intervinieron en la elaboración de autos y camiones, mientras que la industria de autopartes empleó 583,706 personas (INEGI, 2013).

Gracias a las empresas trasnacionales que se han instalado en México a lo largo del tiempo, la industria automotriz está en constante crecimiento, para 2012 tuvo una producción total de 2, 884,869 unidades (AMIA, 2013), y se ha consolidado como uno de los diez principales productores en el mundo. Esta producción se ha logrado gracias a la constante inversión extranjera directa, la cual en los últimos años ha generado una fuerte entrada de divisas superando a sectores como turismo y petróleo (*Doing Business México en Carbajal*, 2013). Tan es así que para el cierre de 2013, el sector generó aproximadamente 39 mil millones de dólares.

La industria automotriz, es uno de los motores más importantes para la economía mexicana, es decir, para 2013 cerró con 2, 933,465 unidades producidas; del total manufacturado, 82.1% corresponde a unidades destinadas al extranjero y el 17.9% fue para el mercado interno; se prevé que en cinco años alcanzará los cuatro millones de unidades producidas (AMIA, 2014).

Esas cifras se pueden lograr a través de la capacidad productiva de las empresas actualmente instaladas en el país, y con las nuevas inversiones que se han anunciado por parte de Nissan en Aguascalientes, Volkswagen y Honda en Puebla, Mazda en Salamanca, y Audi en Puebla, lo cual estimulará altamente la producción de autos y por supuesto aumentaría nuestras exportaciones.

Los mayores competidores en el mundo para México son India, Corea del Sur, Alemania, Japón, China y Brasil. Este último “está fabricando 400 mil vehículos más

que México, pero hay que recordar que la nueva planta de Nissan en cuatro años alcanzará hasta 500 mil vehículos” (AMIA, 2014).

México tiene cinco ventajas para convertirse en el primer productor en América Latina (AMIA, 2014):

- 1) Ubicación geográfica para cubrir mercados como Estados Unidos y Europa.
- 2) Cuenta con suficientes acuerdos comerciales con distintos países alrededor del mundo.
- 3) Proveedores, que gracias a ellos se atrae nuevos proyectos como las construcciones de nuevas plantas y las ampliaciones de líneas de producción de las armadoras.
- 4) De acuerdo con el INEGI, el sector automotriz tiene un promedio de salario por encima de la resto de la manufactura.
- 5) Diversificación de mercados, principalmente la exportación de vehículos hacia Latinoamérica que para 2012 representaron el 16% del total global.

Por lo que se refiere a la economía brasileña, el sector automotriz es uno de los más importantes, tan es así que es el primer productor en América Latina y es el séptimo productor a nivel mundial, por encima de México (véase anexo I). En lo que respecta a las ventas internas de vehículos, Brasil ocupa el primer lugar, mientras que México ocupa la segunda posición (ANFAVEA, 2014). Además, la industria automotriz generó más de 1.5 millones de empleos directos e indirectos en 2013 (Anfavea, 2014).

Con respecto a la participación de las ensambladoras en el Producto Interno Bruto (PIB), la industria contribuye con el 5% del PIB nacional y el 21.3% del PIB mundial industrial. En Brasil, están presentes 29 empresas ensambladoras, 500 empresas fabricantes de autopartes. Todas ellas tienen 61 unidades industriales repartidas en 10 estados brasileños (ANFAVEA, 2014).

La Asociación Nacional de Fabricantes de Vehículos Automotrices (ANFAVEA) asegura que durante los últimos nueve años, la industria automotriz tuvo un crecimiento de más del 150%: "uno de los más grandes (resultados) en el mundo y que debe mucho a la estabilidad de la economía, el aumento del empleo, de los ingresos y a un mayor

consumo" (ANFAVEA, 2014). El presidente de ANFAVEA, prevé que el mercado puede producir en promedio 5 millones de unidades por año, si la economía sigue creciendo.

Finalmente la presidenta de Brasil Dilma Rousseff (2014) dijo que "el éxito de Brasil es el éxito de la industria automotriz", en referencia al hecho de que sector es considerado como un termómetro de la economía con la participación del 5% en el Producto Interno Bruto.

3.2 Caracterización de la industria automotriz en México

En este apartado se describe la evolución pero sobre todo las modificaciones que tuvo la industria automotriz mexicana, a raíz de la apertura económica del país. El apartado destaca, si bien, la caracterización de la industria automotriz mexicana y también enfatiza en las actividades vinculadas al comercio exterior.

La industria automotriz en México surgió en el año 1925. Ford fue la primera empresa extranjera en instalarse en el territorio nacional. En ese periodo, las plantas que se instalaron para la producción interna se ubicaron en el centro del país. Durante esa década, la oferta total de vehículos era al 100%, mientras que para 1970 con el modelo de sustitución de Importaciones el panorama era distinto, ya que la oferta total era de tan sólo 8.8%, la producción nacional acumulada para el periodo 1970 a 1979 fue de 3,057,661 unidades y las importaciones sumaron 295,846 autos y camiones (Sosa, 2005: 194).

En la década de los sesenta, la estrategia por parte del gobierno mexicano era impulsar el desarrollo de sectores como la maquila, el turismo y la industria automotriz, mismos que serían industrias prósperas al abrir la economía.

En la década de los setenta, la industria automotriz se vio altamente favorecida, lo anterior debido a que México se colocó como uno de los 12 mayores productores de autos, por encima de países como Japón, Estados Unidos (Sosa, 1986). En lo que respecta a Latinoamérica, se encontraba en segunda posición por debajo de Brasil (INEGI, 1985). Lo anterior impactaba fuertemente en el país, ya que en esa década, la tasa media anual de crecimiento (incluyendo la industria de autopartes), fue de 12.8%,

cifra superior a las correspondientes al PIB manufacturero y global, de 7.1 y 6.6%, respectivamente (Sosa, 2005: 1995).

A pesar de que la industria estaba creciendo a pasos acelerados, era deficiente el desempeño exportador. Fue entonces cuando se hizo una reestructuración importante por parte de las empresas trasnacionales automotrices. Dicha reestructuración estuvo basada en nuevas inversiones para plantas nuevas. México se benefició porque las plantas se ubicaron al norte del país con la intención de que la producción fuera para la exportación, con lo cual desplazaría a las empresas antiguas que se ubicaban en el centro. Las inversiones realizadas en el norte del país provocaron un aumento significativo de las ventas hacia el exterior.

Para la década de los años ochenta, el panorama en sus inicios no lucía alentador; sin embargo, el valor agregado generado por la industria terminal del sector automotriz era más representativo que el obtenido por 44 de las 49 ramas manufactureras que en ese momento existían en el país. Esto posicionó a la industria como una rama líder dentro de las manufacturas (Sosa, 2005).

Entre 1983 y 1994, la industria automotriz sufrió una reestructuración nuevamente; ya que se puso énfasis en las unidades producidas hacia el exterior, es decir, en 1983 se tenía 7.4% de exportaciones y en 1994 creció al ubicarse en 44.0%. Por otro lado, la proporción de automotores dirigidos hacia el mercado interno se redujo de 92.6% en 1983 a 56.0% en el año 1994 (INEGI en Sosa, 2005).

En el cuadro 1 se muestran dos decretos relevantes fundamentales para el desarrollo y cambio de estrategia de esta industria, en el momento en el cual se estaba cambiando de modelo económico, es decir, de una economía cerrada a una economía abierta.

Cuadro 1. Decretos gubernamentales de apoyo a la industria automotriz mexicana.

Nombre del Decreto	Aplicación
Decreto para el fomento y modernización de la industria automotriz (D.O.F. 13/09/1983)	Este decreto pertenece al año 1983. Marcaba cambios en las disposiciones de política económica; como la liberalización de automóviles terminados, para que ingresaran a nuestro país a través de empresas de montaje. También la disminución (por primera vez) del GIN (Grado de Integración Nacional) y aplicaba para automóviles, y camiones ligeros y medianos.

	Canceló la disposición obligatoria de diversas piezas de origen nacional.
Decreto para el fomento y modernización de la industria manufacturera de vehículos de autotransporte (D.O.F 11/12/1989)	Este decreto hacía referencia a camiones pesados, autobuses integrales y tracto-camiones. Daba la libertad de satisfacer la totalidad de la demanda nacional con importaciones y tampoco se concedió ninguna obligación a las empresas ensambladoras.

Fuente: Elaboración propia con base en Sosa, (2005).

Gracias a estos decretos se marcó una nueva estrategia para la industria y el resultado fue un crecimiento exitoso en ambas industrias (autopartes y terminal). De 1983 a 1994 la industria registró un problema con el comercio exterior, ya que importaban más de lo que exportaban, para el caso de balanza comercial de la industria auxiliar siempre fue negativa en ese periodo; sin embargo, la industria terminal no tuvo ningún problema al ser superavitaria (Sosa, 2005).

A partir de 1995 se siguió con la estrategia que se había tomado en los años anteriores (1983-1994), pero con la distinción de que se limitaron las importaciones de autopartes; tal estrategia funcionó, ya que las importaciones para 1995 cayeron en 45% (Sosa, 2005: 210). Carbajal (2013) señala que las estrategias y las políticas comerciales implementadas, a partir de la firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), han tenido una trascendencia para el sector automotriz en México.

A raíz de la integración comercial de México con América del Norte, la industria automotriz nacional se vinculó a una cadena global y comenzó una fase de evolución tecnológica (Vicencio, 2007 y Viera, 1999 y 2000 en Carbajal, 2013). Por un lado, las nuevas tecnologías impactaron a la organización productiva y al sistema de proveedores de esta industria. Por otro lado, se institucionalizó la integración de este sector con respecto a sus socios comerciales.

Algunas de las ventajas obtenidas a raíz de la integración comercial con América del Norte en la industria automotriz son las siguientes (Carbajal, 2013): disminución de los impuestos arancelarios a las importaciones; eliminación a partir de 2004, de los aranceles de importación a automóviles y camiones ligeros; desgravación gradual de las tarifas arancelarias para autopartes y reducción del margen del contenido nacional

para vehículos fabricados en México. Dichos cambios propiciaron el incremento de la producción y exportación automotriz, señalados al comienzo de este capítulo.

Por lo tanto, desde la década de 1990, la industria automotriz ha ido creciendo, principalmente gracias al Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá; este hecho le permitió consolidarse como una plataforma de exportación exitosa. En la primera década del siglo XXI y como consecuencia de la Gran Recesión, el sector tuvo una caída tanto para la producción como para la exportación y también para el mercado interno, es decir, en 2007 se tuvo una producción aproximada de 2,022,200 unidades.

Es claro que en época de crisis la producción, así como las ventas cayeron en el mundo, afectando a México principalmente, ya que su principal mercado es Estados Unidos. Esta situación se explica porque más del 80% de la producción que se hace en México es para el mercado extranjero, es decir, menos del 20% se destina al consumo interno.

El gobierno mexicano en apoyo al sector automotriz para enfrentar la crisis mundial en 2009 implementó dos medidas (Véase cuadro 2).

Cuadro 2. Medidas aplicadas por el gobierno mexicano al sector automotriz

Año	Nombre del Programa	Objetivo
2009	Programa de renovación Vehicular	Estaba enfocado para vehículos de 10 a más años de antigüedad, para que el usuario cambiara su auto por uno nuevo que estuviera producido en México o algún país con los que se tiene ACE's ó TLC's, es decir, el gobierno brindaría un subsidio de \$15,000 pesos con la condición de que el nuevo auto a adquirir no excediera de 160 mil pesos y que su antiguo auto lo llevara a la agencia donde adquiriría el nuevo auto, lo anterior con la finalidad de la destrucción del automóvil antiguo.
2009	El programa para preservar el empleo	Se otorgó un fondo de 2000 millones de pesos con el objetivo de evitar los despidos, apoyar los paros técnicos y proteger 500 mil empleos.

Fuente: Elaboración propia con base en Álvarez, (2010).

El presupuesto para este primer programa fue de 500 millones, es decir, se podrían comprar 33 mil unidades. El monto se dividió en dos, la primera mitad para empresas fabricantes de vehículos y la segunda mitad fueron repartidas por la Secretaría de

Economía conforme al cuadro 3¹³. Sin embargo, este programa de deschatarrización no tuvo el éxito esperado, ya que cuando llegó a su fin en marzo de 2010, no se habían utilizado todos los recursos asignados; tampoco se llegó a la segunda etapa del programa y de la primera etapa solo se ejerció el 77%, aun cuando existió una prórroga. Bajo este programa solo se comercializó el 2.4% de unidades; Lacayo (2010) menciona que algunas de las razones que influyeron en el funcionamiento del programa fueron los bajos ingresos de la población y la existencia de un mercado importante de automóviles usados.

Cuadro 3. Montos proporcionados por el Programa de Renovación Vehicular para las empresas transnacionales establecidas en México

Empresa	Monto	Número de autos que podían obtener	Ventas	Porcentaje aprovechado
GM	61,418,000	4,094	3,864	94.4
Nissan	55,628,000	3,702	3,192	86.1
Volkswagen	48,740,000	3,249	3,071	94.5
Chrysler	39,522,000	2,634	1,679	63.7
Ford	36,114,000	2,407	681	28.3
Toyota	4,516,000	301	271	96.0
Honda	4,062,000	270	90	33.3
Total	250,000,000	16,666	12,848	71.1

Fuente: Álvarez, L. (2010).

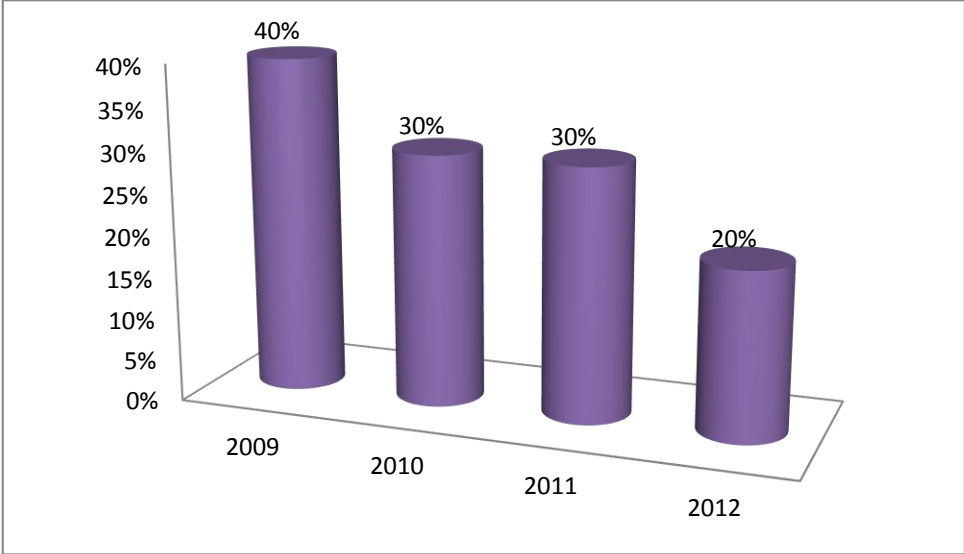
Para el caso del segundo programa (Programa para preservar el empleo) que implementó el gobierno mexicano, surgió porque las empresas que entraban en paros técnicos, el programa les repartía diariamente 110 pesos diarios por trabajador y el monto de apoyo máximo era de 5,100 pesos por trabajador (Regina Galhardi, en Álvarez, 2010).

La industria automotriz en México se fue recuperando. Para 2010 tuvo una producción total de 2,623,100 de autos producidos, es decir, aproximadamente 1'115,600 más que un año anterior. Asimismo, después de la crisis mundial, México diversificó sus mercados y si bien es cierto que Estados Unidos sigue siendo su principal mercado se han destinado mayores exportaciones tanto a Latinoamérica como a Europa (Secretaría de Economía, 2012).

¹³ Como se observa en el cuadro 3, las empresas que tuvieron mayores ventas fueron GM, Nissan y VW, por el contrario, las empresas que menos ventas tuvieron bajo este esquema fueron Ford y Honda.

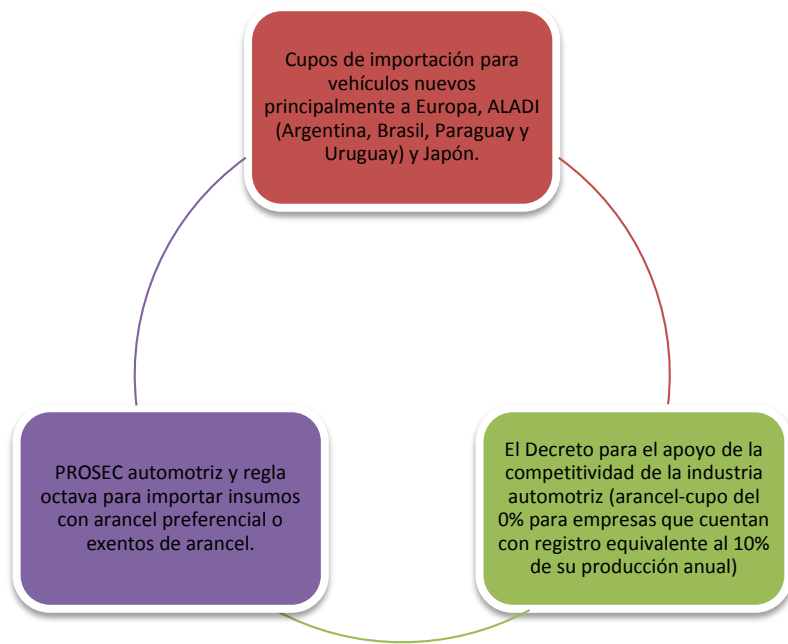
En lo que respecta a la política comercial de México, con respecto a la industria automotriz, de acuerdo con la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación (TIGIE) indica que el arancele a la importación para vehículos automotores nuevos es actualmente de 20%. La gráfica 1 muestra cómo ha ido disminuyendo el arancel de importación desde 2009. Asimismo, la política comercial cuenta con cupos de importación para vehículos nuevos para diversificar las exportaciones hacia otros mercados. También existe un Decreto para el apoyo a la competitividad de la industria automotriz basado en un arancel-cupo (así como, una cantidad conforme a sus proyectos de inversión en nuevas instalaciones productivas, desarrollo de proveedores o de capital humano), además de que el Programa Prosec automotriz y la regla octava permiten la importación de insumos exentos de arancel. El diagrama 1 muestra la síntesis de estos tres últimos elementos.

Gráfica 1. Arancel a la importación de vehículos nuevos



Fuente: Elaboración propia con datos de Secretaría de Economía, (2012).

Diagrama 1. Elementos de política comercial de México hacia la industria automotriz



Fuente: Elaboración propia con base en SE, (2012).

Con respecto a la composición y actividades ligadas al comercio internacional, la industria automotriz en México se integra por la fabricación de vehículos ligeros, vehículos pesados y autopartes; además de que está ligada principalmente a los TLC que ha suscrito con diferentes países. Como se mencionó en el apartado anterior, el TLCAN tuvo un impacto en la evolución y desarrollo de esta industria, sobre todo en cuanto al incremento en el nivel de producción.

Las principales empresas trasnacionales encargadas de la fabricación de vehículos ligeros y pesados se encuentran resumidas en el cuadro 4. La mayoría de las empresas trasnacionales que se ubican en el país son estadounidenses, ya que su producción está dirigida a aquel mercado.

Cuadro 4. Principales empresas automotrices instaladas en México

Vehículos ligeros	GM, Volkswagen, Nissan, Renault, Ford, Chrysler, Honda, Toyota, Fiat.
Camiones y autobuses	Daimler, Chrysler, International, Kenworth, GM, Ford, VW, Volvo, Dina, Scania, Isuzu, Hino.

Fuente: Elaboración propia con información de AMIA, (2013).

México exporta vehículos que tienen un precio promedio de 21 mil dólares, también este sector produce autos más grandes y variados, a diferencia de Brasil que produce autos más económicos y pequeños (Álvarez, 2010: 11).

De acuerdo con el tipo de automóviles y autopartes que fabrican las empresas transnacionales instaladas en México, se pueden clasificar en vehículos ligeros, vehículos pesados, motores y autopartes. Las empresas que realizan cada una de estas autopartes y unidades también se muestra en el cuadro 5.

Cuadro 5. Empresas de la industria automotriz y fabricación de vehículos y autopartes

Vehículos ligeros	Vehículos pesados	Motores	Autopartes
General Motors (EEUU)	Daimler (Alemania)	Cummins (EUA y Canadá)	Está constituido por casi mil quinientos fabricantes.
Ford (EEUU)	Scania (Suecia)	Detroit Diesel	
Chrysler/Fiat (EEUU, Italia)	Volvo (Suecia)	General Motors	
Nissan (Japón)	Dina (México)	Nissan	
Honda (Japón)	Kenworth (EUA)	Chrysler	
Toyota (Japón)	International (EUA)	Ford	
Volkswagen (Alemania)	Volkswagen (Alemania)	Volkswagen	
Audi (Alemania)	Man (Alemania)		
	Hino Motors Toyota (Japón)		
	Isuzu (Japón)		
	Giant		

Nota: Proveedores de primer nivel se refieren a los proveedores de piezas de los fabricantes de vehículos.

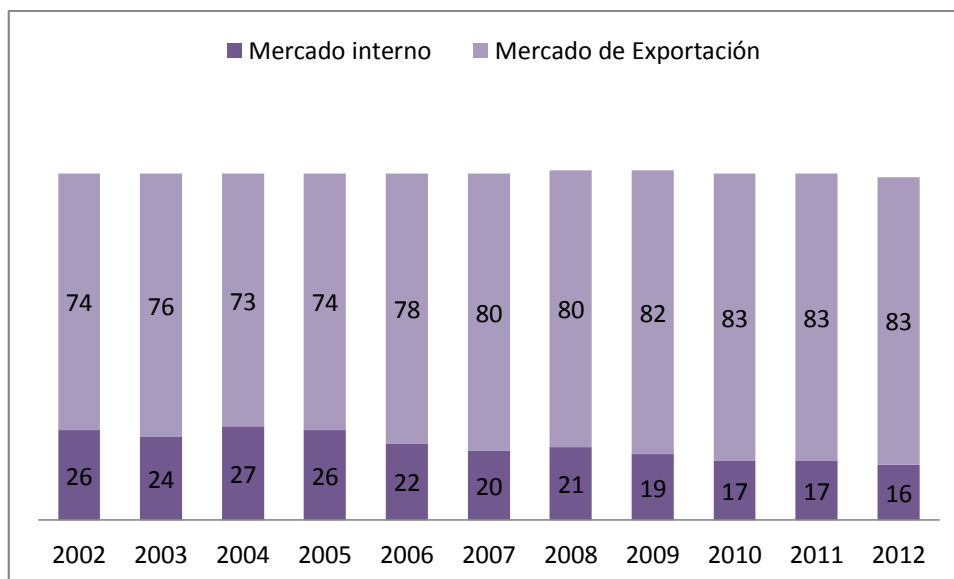
Fuente: Secretaría de Economía.

Enseguida se mencionará la evolución de la producción de cada uno de los elementos que conforman a la industria automotriz y las actividades ligadas a la exportación de estos componentes durante la última década.

En primer lugar está la producción de autos ligeros en México, la cual a partir de 2003 ha sido muy dinámica y ha crecido en este periodo. En 2009 se observó una caída significativa, con una producción aproximada de 1.5 millones de unidades; sin embargo, de 2010 a 2012 la producción ha sido constante y alta su recuperación con niveles históricos de producción, siendo 2012 el más representativo con 2'884,869 producidas (AMIA, 2012). La producción de este tipo de vehículos ligeros se orientó principalmente

a la exportación en 2012 con un monto del 83.37% (se ha mantenido esa cantidad desde 2010) (véase gráfica 2).

**Gráfica 2. Destino de la producción de vehículos ligeros en México
(Porcentaje)**



Fuente: Elaboración propia con datos de AMIA, (2013).

Entre las principales empresas exportadoras de vehículos, se encuentran Ford, GM, VW y Nissan. En 2010 el mayor exportador fue GM, seguido de Ford y VW. Sin embargo, para 2011 Ford fue el mayor exportador seguido por pocas unidades GM y VW, finalmente para 2012 el líder de las empresas exportadoras VW, seguido por Nissan y GM (véase cuadro 6).

**Cuadro 6. Exportación de vehículos ligeros por empresa, 2010-2012
(Miles de unidades y porcentaje)**

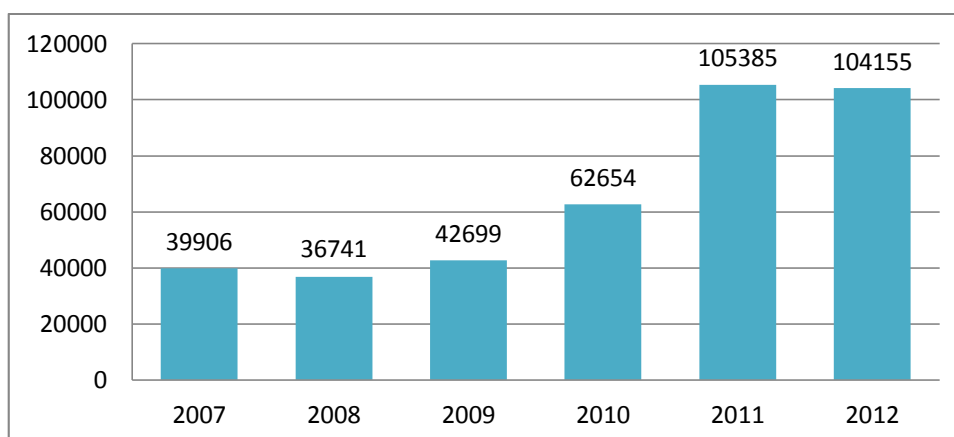
Empresa	2010	2011	2012	2010 - %	2011 - %	2012 - %
Ford	385	450	384	20.71	20.98	16.32
GM	460	443	465	24.74	20.66	19.77
VW	351	430	518	18.88	20.05	22.02
Nissan	344	412	467	18.50	19.21	19.85
Chrysler	224	266	343	12.04	12.40	14.58
Fiat		57	81	0	2.65	3.44
Toyota	54	50	55	2.90	2.33	2.33
Honda	41	36	39	2.20	1.67	1.65
Total	1859	2144	2352	100	100	100

Fuente: Elaboración propia con datos de AMIA, (2013).

La industria de vehículos pesados en la actualidad se compone de 11 empresas fabricantes de vehículos comerciales y dos de motores. Estas empresas se encargan de hacer la carrocería del automóvil, ensamblan y estampan. La producción de vehículos pesados, al igual que la de vehículos ligeros, se fortaleció desde 2010, alcanzado también una producción histórica en la producción de estos autos pesados: en 2011 con aproximadamente 135.1 mil de unidades y en 2012, 138 mil de unidades que a lo largo del tiempo han sido las más representativas (AMIA, 2012).

Para el caso de las exportaciones de vehículos pesados se vio una recuperación desde 2010; 2011 ha representado el mejor año de las exportaciones de este tipo de vehículos con aproximadamente 105,385 unidades exportadas, para 2012 el panorama no fue tan alentador, ya que disminuyeron las exportaciones a 104,155 unidades, es decir, hubo una variación porcentual de 1.16 (véase gráfica 3).

Gráfica 3. Exportación de Vehículos Pesados (Unidades)



Fuente: Elaboración propia con datos de ANPACT, (2013).

Finalmente se encuentra la industria de autopartes que está integrada por casi mil quinientos fabricantes, más del 70% de ellas son extranjeras y el restante son de capital nacional (Carbajal, 2013) (véase diagrama 2).

Diagrama 2. Composición de la industria de autopartes en México.



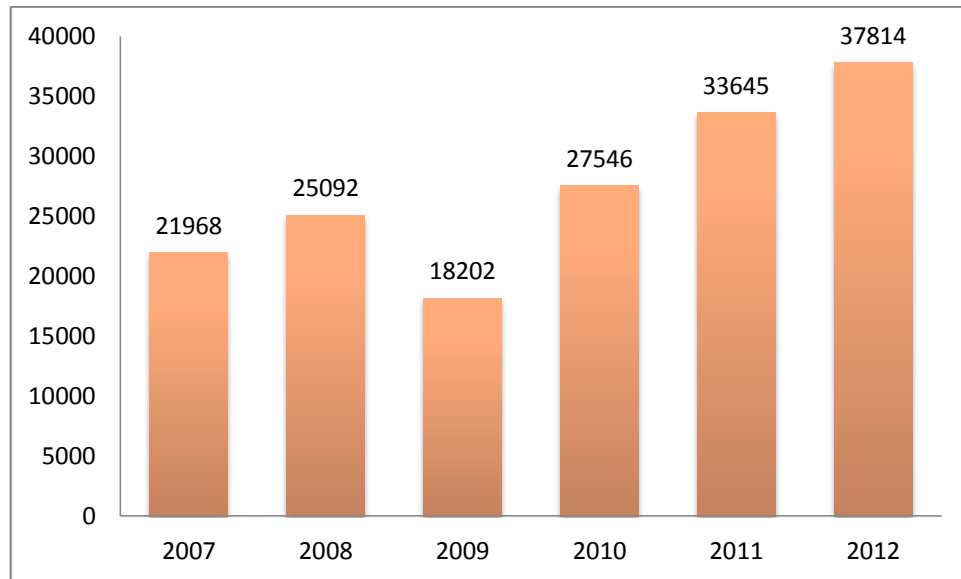
Fuente: Elaboración propia con información de Secretaría de Economía, (2013).

Esta industria, se clasifica en nueve divisiones: sistema eléctrico, sistema de enfriamiento, motores y sus partes; transmisión, suspensión, dirección y embrague; frenos y sus partes, accesorios, estampados y sus partes, vidrios; alfombras, asientos y sus partes (Clark en Carbajal 2013); y es proveedora de dos mercados: el de equipo original, que se usa directamente en la fabricación de vehículos nuevos y el mercado de repuestos.

La industria de autopartes ha ido creciendo a lo largo del tiempo pero al igual que la industria de autos ligeros y pesados tomó fuerza y tuvo una recuperación y exportaciones dinámicas desde 2010, tan es así que en 2012, México fue el quinto productor con 145,872 millones de pesos y exportador de autopartes con alrededor de 37,814 millones de dólares a nivel mundial (véase gráfica 4).

Gráfica 4. Exportación de autopartes

(Millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos de ANPACT, (2013).

En resumen, la industria automotriz mexicana es una industria con orígenes desde hace casi un siglo en nuestro país. Es una industria que ha ido evolucionando conforme a los modelos económicos imperantes en el país. A partir de la apertura de la economía, esta industria se vinculó a una cadena de producción global, encabezada por la industria de los Estados Unidos. La apertura económica, por lo tanto, dinamizó el mercado de exportaciones aunque con una marcada tendencia hacia a la región de Norteamérica.

Finalmente, los componentes de la industria automotriz (vehículos ligeros, vehículos pesados y autopartes) también han alcanzados máximos históricos de producción y exportación a raíz de la apertura económica, aunque como se observó en este trabajo, la recesión económica de 2008 trajo problemas a la industria automotriz.

3.3 Caracterización de la industria automotriz en Brasil

A inicios de la década de los sesenta, durante el gobierno de Juscelino Kubitschek (1956-1961) se implementó un programa para la industrialización y desarrollo de infraestructura de sectores como maquinaria, cemento, metalurgia, acero y automotriz.

En la década de los setenta, empresas como Ford y Volkswagen coadyuvaron a la industrialización de Brasil alentadas por un ambiente económico protegido y manipulado por parte del gobierno (Mena, 2005: 215).

Desde la apertura comercial del país sudamericano, uno de los sectores que se vio altamente favorecido fue precisamente el sector automotriz, es decir, en la década de los setenta se tenía una producción aproximada de 400,000 unidades; en tanto que para 1996 (ya con apertura comercial), la cantidad aumentó aproximadamente a 1'600,000 unidades marcando un nuevo record para el país en este sector. Llamó la atención en este periodo que, a diferencia con México, la producción también era para mercado interno y que iba en aumento la demanda interna de automóviles.

Un punto a señalar es que a inicios de su apertura comercial llegaron a Brasil diferentes empresas de autopartes, así como también ensambladoras que traían el capital suficiente para desarrollar nuevos productos, lo anterior hizo que muchas empresas locales cerraran, pero sobrevivieron las pequeñas y medianas empresas que utilizaron técnicas menos sofisticadas y prestaron sus servicios a mercados locales de refacciones.

Este periodo fue altamente favorecedor para la industria automotriz, porque se llevaron a cabo una serie de políticas como (Quadros *et al.*, 1997):

- Adopción sistemática de políticas de estímulo y sustentación de la demanda.
- Reducción de precios especialmente en los vehículos “populares” en consecuencia hubo un aumento de la demanda interna que según con la ANFAVEA creció en 110% en 1993 y 1994.
- Reapertura de consorcios.

- Plan Real que gracias al cual se estabilizaron los mecanismos de financiamiento directo al consumidor, ya que antes las tasas de interés para el crédito eran excesivamente altas.
- Especialización del mercado y de la producción fueron decisivas para que este sector creciera, ya que incentivó el crecimiento de la tasa de inversión de las ensambladoras.
- Gracias a la inversión por parte de las ensambladoras se modernizaron plantas existentes, ocasionando el lanzamiento de nuevos modelos y produjo un aumento en la producción al ampliar su capacidad productiva.
- Las inversiones por parte de las ensambladoras no sólo modernizaron las plantas existentes, sino que dieron lugar a la creación de nuevas plantas en el segundo lustro de los noventa, ubicándose en estados como Minas Gerais, Sao Paulo, Rio Grande do Sul, Paraná y Bahía.
- Mayor dinamismo tecnológico, es decir, por la incorporación de robots en las plantas lo cual impactaba en la producción haciéndola más eficiente.
- Incorporación de técnicas de organización y administración, principalmente japonesas, que en este periodo utilizaron la técnica de “*Just in time*”.

Para 1996 desafortunadamente, las ensambladoras tuvieron que subir los precios debido a una “remodelación” de sus vehículos, lo cual implicaba costos extras impactando en el precio final; sin embargo, eso no se reflejó en las ventas para el mercado interno. Con lo que respecta al mercado externo, Brasil tuvo un crecimiento notable al inicio de la década de los noventa, ya que sus exportaciones crecieron a nivel Mercosur, es decir, apostó por un crecimiento en sus exportaciones a nivel intrarregional.

Otro punto importante que marcó el desarrollo de la industria automotriz a partir de su apertura económica fue el Régimen Automotor, que es una política gubernamental para el sector automotriz, la cual después de la drástica elevación de las alícuotas de importación de automóviles en febrero y marzo de 1995, estableció en esencia la reducción del impuesto a la importación de vehículos, máquinas y equipos de insumos para las empresas inscritas en el Régimen Automotor y como contrapartida exigió el cumplimiento de metas de exportación y de índices de nacionalización en la compra de

bienes de capital, materias primas, piezas y partes (Quadros *et al.*, 1997). Uno de sus principales objetivos era frenar las importaciones de autopartes mediante el uso de un arancel específico del 70% (ya que al igual que México tenían un déficit en este sector) y fomentar las exportaciones, a través de incentivos y mayor competitividad.

Brasil, después de su apertura, ha tenido una estrecha relación comercial con Argentina. Un tema de suma importancia para ambos países ha sido el desarrollo de la industria automotriz. Es por ello que desde 1990 firmaron el Acuerdo de Complementación Económica No. 14, el cual sentó las bases para el intercambio comercial automotriz, a lo largo del tiempo tuvo diversas modificaciones hasta que en el año 2000 ambas naciones acordaron:

- Libre flujo entre ellos de automóviles y piezas.
- La autopartes importadas de los países miembros de Mercosur, en la medida en que fueran compensadas por exportaciones, se consideraban nacionales para los efectos del cumplimiento de los estándares sobre contenido importado.
- Reglas específicas sobre cuotas comerciales (por empresa), lo anterior para compensar el déficit que ocasionó Argentina a principios de la década de los noventa.

Para 2001 se llegó al acuerdo de establecer un arancel externo común del 35% para la importación de vehículos procedentes de otros países. Las autopartes se dividieron en tres grupos con diferentes niveles de porcentaje arancelario que se modificaron a lo largo de los años, hasta que en 2005 quedó con porcentajes de 14, 16 y 18, dependiendo el tipo de pieza. Sin embargo, la relación bilateral quedó marcada con una preferencia arancelaria de 100% toda vez que cumpliera con las normas de origen.

“A produção e as vendas de autoveículos voltaram a evoluir positivamente em 2000 e 2001, porém, no ano seguinte, ocorreu uma ligeira retração, sendo que o mesmo se deu com as vendas até 2003. Em 2004 e 2005, a indústria apresentou novos recordes

*na produção de autoveículos, atingindo cerca de 2,2 milhões de unidades em cada ano*¹⁴ (Almeida, 2006: 226).

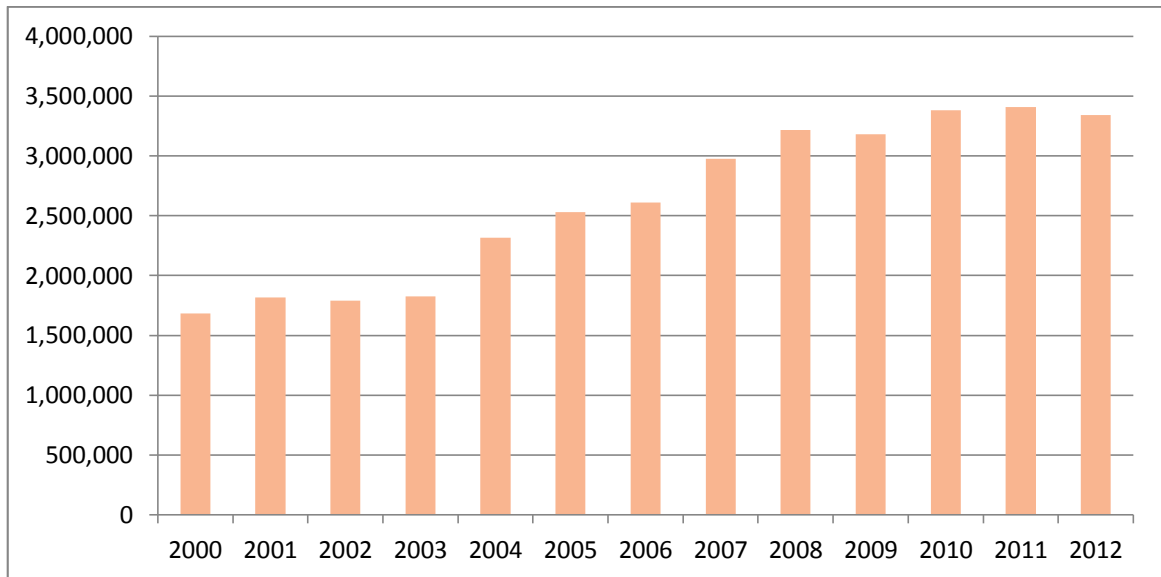
En 2003 entró el vigor el Acuerdo de Complementación Económica 55 con México, sus exportaciones hacia Norteamérica crecieron fuertemente, con México como su principal mercado. En América Latina su principal mercado fue Argentina; también las exportaciones a Europa crecieron, principalmente para Italia.

A partir de 2000 es notorio cómo fue creciendo su producción, siendo el primer país de Latinoamérica con el mayor número de unidades producidas al año (véase gráfica 5).

Por lo tanto, después de la apertura comercial, la estrategia del sector automotriz consistió en construir plantas industriales en tamaños menores, pero con elevada productividad, fortaleció las relaciones con los proveedores y ensambladores internacionales. Otro punto que ayudó fue la conformación del Mercosur que ayudó a aumentar sus exportaciones principalmente hacia Argentina.

¹⁴ La producción y las ventas de los vehículos evolucionaron positivamente en 2000 y 2001, sin embargo, en el año siguiente, ocurrió una ligera retracción, lo mismo ocurrió con las ventas hasta 2003. En 2004 y 2005, la industria presentó nuevos records en la producción de vehículos, alcanzando cerca de 2,2 millones de unidades cada año (Traducción propia).

Gráfica 5. Producción automotriz en Brasil
(Millones de unidades)



Nota: Los datos graficados muestran el total de producción, es decir, se incluyó la producción de vehículos ligeros y pesados.

Fuente: Elaboración propia con datos de OICA.

Gonçalves (2008) hace referencia a cuatro puntos importantes que llevaron a la industria automotriz a consolidarse como el número uno en Latinoamérica, es decir, muestra las principales estrategias por parte de las transnacionales:

- Importancia relativa de la filial local (y del respectivo mercado local y/o regional).
- Las distintas capacitaciones acumuladas internamente en términos, por ejemplo, de desarrollo local de productos.
- La fase de implementación del respectivo proceso interno de la globalización e integración regional.
- Las respectivas estrategias competitivas, de producción, de inversión, de producción de cada transnacional.

Después de la crisis, Brasil no se vio afectado en este periodo ya que ha diversificado bien sus mercados, también la producción a diferencia de México, no tiene un peso tan representativo como en México, es decir, su producción se enfoca gran parte para el consumo del mercado interno, y para el momento de crisis incluso aumentó su producción al igual que China e India.

Durante la época de crisis y al igual que México, Brasil tomó medidas para que la industria automotriz no resultara perjudicada. En seguida se muestran las medidas que implementó el gobierno brasileño (Álvarez, 2010):

- Bajaron las tasas de interés y las barreras al crédito con el apoyo de los bancos estatales (*Banco do Brasil, Caixa Economics Federal* y Banco de Desarrollo de Brasil).
- Bajaron los impuestos entre 5 y 7% para vehículos nuevos.
- Se disminuyó la carga fiscal y se incentivó la demanda.
- El Banco Central de Brasil liberó 50.000 millones de dólares para garantizar liquidez del mercado.

Gracias a estas medidas, la industria automotriz en Brasil no resultó afectada, aunque la producción cayó 2% en ese periodo, pero su mercado interno creció el 9.1% (Anfavea, 2010).

Con respecto a las políticas comerciales que Brasil ha implementado para fomentar al sector automotriz a principios del siglo XX, el objetivo del gobierno brasileño ha sido ampliar la inversión en el sector, elevar el gasto en investigación y desarrollo, incrementar el nivel de internacionalización del sector y dinamizar la producción de las pequeñas y medianas empresas. Algunas políticas particulares del desarrollo industrial se enfocan hacia la reducción del impuesto a la producción, la creación de un fondo especial para la innovación tecnológica y de un programa de apoyo a la competitividad; además de destinar 4,000 millones de dólares para apoyar la compra-venta de autos. Del lado del fomento a la investigación y desarrollo, se contempló un programa de apoyo tecnológico para la PYMES, la creación de un centro de investigación avanzada y la mejora de calidad para procesos y productos (OCAV-PNUD Mexico, 2009).

La estructura y funcionamiento para la industria automotriz en el mercado brasileño está fuertemente ligada al Mercosur. Al igual que en México, su composición está dada por vehículos ligeros, pesados y autopartes. En el cuadro 7 se resumen las empresas que se encuentran actualmente instaladas en Brasil donde se puede apreciar que la mayoría de ellas (15) se dedican a la fabricación de vehículos ligeros, seguidos por

aquellas que realizan autobuses y camiones (8 y 10 respectivamente), aunque parte de las empresas que fabrican autobuses son de capital nacional.

Cuadro 7. Principales empresas transnacionales y nacionales ubicadas en Brasil

Vehículos Ligeros	GM, VW, Nissan, Renault, Ford, Honda, Toyota, Fiat, Peugeot, Iveco, Mercedes-Benz, Hyundai, Mitsubishi, Troler, Agrale.
Camiones y Autobuses	Agrale, Ford, Internacional, Iveco, Mercedes, Scania, Man Latin America, Volvo.
Autobuses y construcción de chais.	Busscar, Ciferal, Comil, Caio, Induscar, Irizar, Marcopolo, Macarello, Metalbus, Neobus, San Marino, Volare.

Nota: Chais se refiere a las empresas de capital brasileño.

Fuente: Elaboración propia con información de ANFAVEA y Sindipeças.

Brasil cuenta con empresas transnacionales y adicionalmente locales armadoras y de primer nivel. El contenido local para la producción de automóviles en Brasil es muy alto, además de tener actividades de diseño, desarrollo de producto y prueba (Salerno en Álvarez, 2010).

Por lo tanto, al igual que en México, en Brasil existen empresas transnacionales, pero la diferencia radica en que Brasil cuenta con empresas locales y de primer nivel, además que el contenido local para la producción de vehículos es muy alto.

La cadena productiva automotriz está bien integrada; GM, VW y Fiat cuentan con centros de diseño y sus niveles de contenido local llegan hasta 90% en sus modelos mejor vendidos (Salerno, en Álvarez, 2009). A diferencia de México, Brasil cuenta con más empresas transnacionales europeas, sin embargo, GM y Ford tienen una producción con diseños más europeos por lo que las unidades que producen son pequeñas y económicas. Brasil exporta vehículos que tienen en promedio un precio de 8 mil dólares (Álvarez, 2010: 12).

Con respecto a la producción de vehículos ligeros, ésta ha ido en ascenso desde el año 2009, lo cual significa que las políticas de fomento a la industria automotriz han funcionado. Sin embargo, para la industria de vehículos pesados se ha visto disminuida en 2012 (véase cuadro 8).

Cuadro 8. Producción de vehículos ligeros y pesados en Brasil

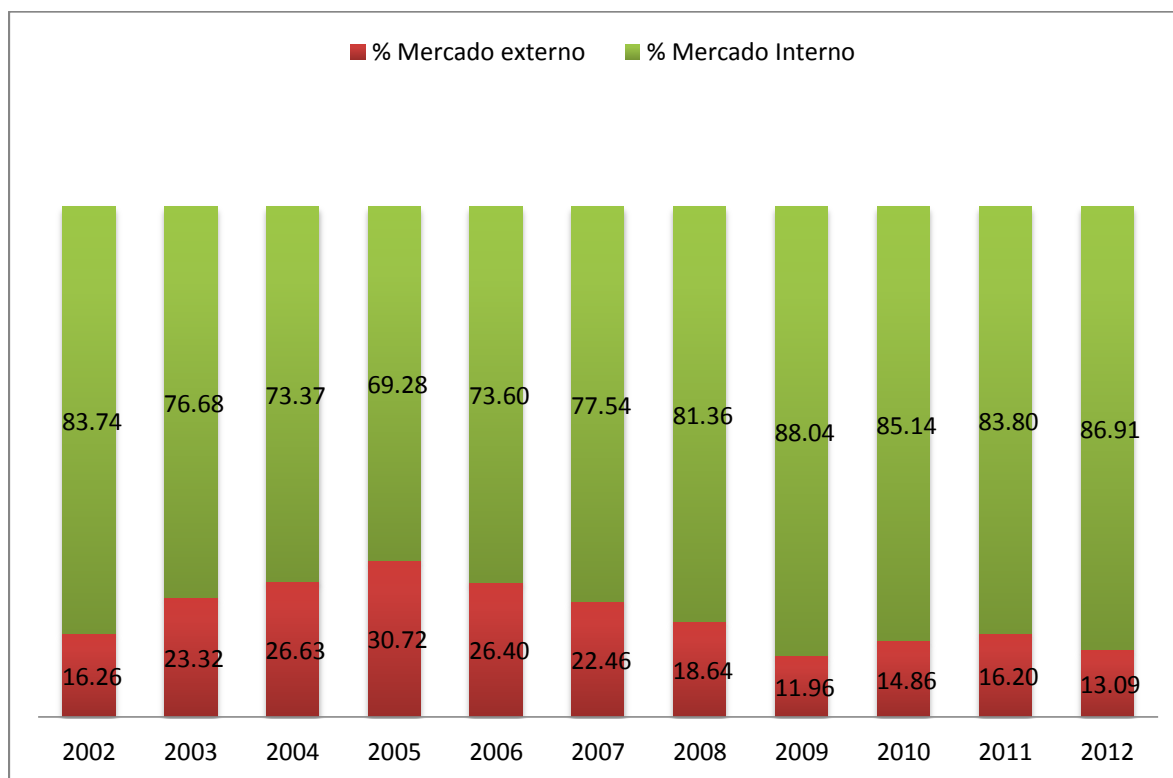
(Unidades)

Producción	2009	2010	2011	2012
Vehículos ligeros	2'577,729	2'823,949	3'143,707	3,402,508
Vehículos Pesados	158,167	237,515	272,761	253,287

Fuente: Elaboración propia con información de ANFAVEA, (2014).

Es importante recordar que la producción de la industria brasileña se enfoca principalmente hacia el mercado interno, más que hacia la exportación (como es el caso de la industria en México). La evidencia sobre lo anterior se presenta en la gráfica 6, donde se puede notar que a raíz de la crisis mundial, durante los años 2010 y 2011, la producción de vehículos para satisfacer la demanda interna disminuyó (85.14% y 83.80% respectivamente); sin embargo, para 2012 la producción volvió a aumentar a casi el 87%. Ello puede ser resultado de las acciones gubernamentales dirigidas hacia el fortalecimiento de la industria, aunque no han incentivado la producción de exportación.

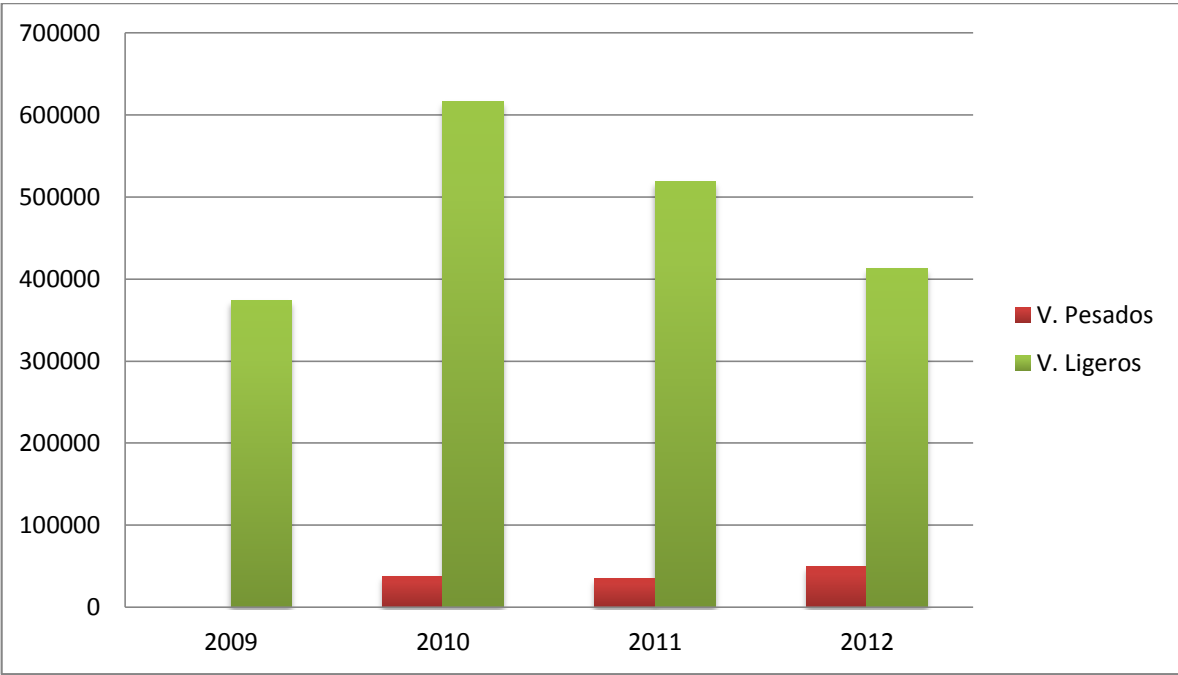
Gráfica 6. Producción de automóviles para el mercado interno y externo (porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con datos de ANFAVEA, (2014).

Con respecto a las actividades de exportación, en la gráfica 7 se aprecia que además de que Brasil otorga preferencia a su mercado interno, la mayor parte de su producción de exportación está concentrada en los autos ligeros, más que en los autos pesados. En contraste, México otorga un menor peso al mercado interno, ya que otorga preferencia a la exportación de autos ligeros.

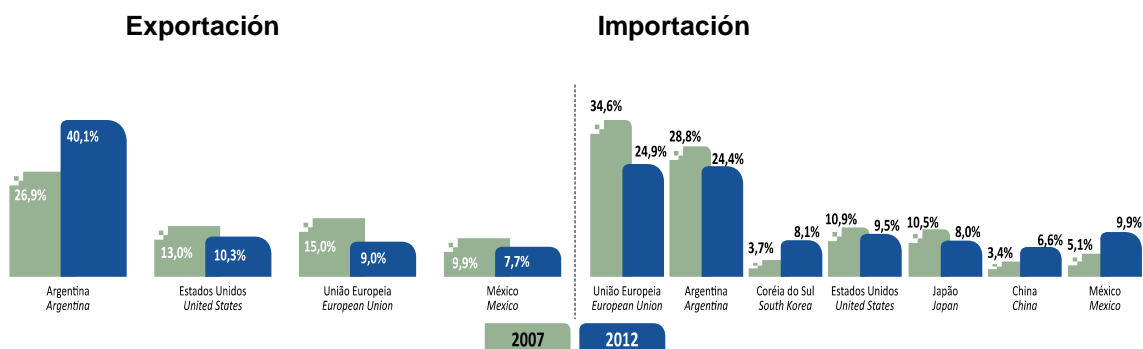
Gráfica 7. Exportación brasileña de autos ligeros y pesados
(Miles de unidades)



Fuente: Elaboración propia con datos de ANFAVEA, (2014).

El diagrama 3 señala los principales lugares de exportación e importación automotrices en un comparativo entre 2007 y 2012. En este diagrama se puede observar que el principal mercado de exportación de los productos automotrices brasileños es Argentina con un 40.1% en el 2012, seguido por Estados Unidos con 10.3%. México es el cuarto mercado de exportación para la industria automotriz brasileña con un 7.7%. Con respecto a los mercados de origen de las importaciones, la Unión Europea y Argentina comparten el primer lugar con 24% cada uno en 2012; mientras que México ocupó la segunda posición en 2012. Es importante apreciar la competitividad adquirida por México como mercado de importaciones para Brasil, ya que de 2007 a 2012 creció en 4 puntos porcentuales.

Diagrama 3. Mercados de exportación e importación automotrices de Brasil, 2007 y 2012 (porcentajes).



Fuente: Tomado de ANFAVEA, (2014: 52).

Con respecto a la producción de autopartes, esta industria empleó para 2012 aproximadamente a 218.4 mil trabajadores (Sindepeças, 2013 en ANFAVEA, 2014). Los principales tipos de autopartes producidas son: partes y accesorios de vehículos correspondientes a las fracciones arancelarias 87.01 a 87.05, bloque de cilindro para motores, otras partes y accesorios para carrocerías, otros motores de presión alternativos de dos tipos utilizados para la propulsión de los vehículos contenidos en el capítulo 87, cajas de marchas y sus partes, frenos y sus partes son (Sindepeças, 2013 en Anfevea, 2014).

Las principales empresas exportadoras de autos se colocan en el cuadro 9. Al igual que en México, son las grandes transnacionales las encargadas de la actividad exportadora en Brasil. Asimismo, de acuerdo con los datos de Anfavea (2014), al igual que México, Brasil tiene dos zonas geográficas donde se concentran la mayor parte de las unidades industriales automotrices: la región sureste y sur son las principales concentradoras de estas empresas, con 33 y 22 respectivamente. Sin embargo, tan solo el Estado de Sao Paulo (en el sureste) concentra 25 unidades industriales. El norte del país solo cuenta con una unidad industrial, en tanto que el noreste tiene 2 y el centro 3.

Cuadro 9. Principales empresas exportadoras de autos en Brasil

Empresa	2010	2011	2012
Primer lugar	Volkswagen	Volkswagen	Volkswagen
Segundo lugar	General Motors	General Motors	General Motor
Tercer lugar	Ford	Fiat	Ford

Fuente: Elaboración propia con información de ANFAVEA, (2014).

Para concluir esta parte, es preciso señalar que la industria brasileña también tiene casi un siglo de existencia y aunque también la industria tuvo que adaptarse a los cambios de los modelos económicos existentes, básicamente la economía cerrada y la apertura, la evolución del sector automotriz brasileño se ha enfocado básicamente a satisfacer el mercado interno, más que a la exportación. De hecho, como se ha dado evidencia las actividades del comercio internacional están regionalizadas hacia el mercado argentino.

3.4 Acuerdo de Complementación Económica No. 55 entre México y Brasil

Este ACE fue firmado el 27 de septiembre de 2002 y entró en vigor en 2003. El objetivo plasmado es “sentar las bases para el establecimiento del libre comercio en el sector automotor y de promover la integración y complementación productiva de sus sectores automotores” (SICE, 2014).

El ACE 55 es un acuerdo de carácter sectorial, de acuerdo a su clasificación jurídica. El ACE 55 está enfocado en el libre comercio del sector automotriz y sus sectores productivos. Los vehículos contemplados por el acuerdo son los siguientes (ACE 55, 2002):

- Automóviles;
- Vehículos de peso total con carga máxima inferior o igual a 8,845 kg (comerciales livianos, chasis con motor y cabina de peso total con carga máxima inferior o igual a 8,845kg);
- Vehículos de peso total con carga máxima superior a 8845 (camiones, camiones tractores y chasis con motor y cabina de peso total con carga máxima superior a 8,845);
- Ómnibus (ómnibus completos, chasis con motor y carrocerías para ómnibus);
- Carrocerías;
- Remolques y semirremolques;

- Tractores agrícolas, cosechadoras, maquinaria agrícola y maquinaria vial autopropulsadas;
- Autopartes:
- Autopartes (piezas, conjuntos y subconjuntos, comprendiendo neumáticos) necesarias para la producción de los vehículos (automóviles, tractores agrícolas, cosechadoras, maquinaria agrícola y maquinaria vial autopropulsadas).

La negociación del acuerdo estableció la aplicación de disposiciones comerciales y legales compatibles con el sistema multilateral de comercio hacia las importaciones. Asimismo y dado que contemplaba el libre comercio en el sector automotriz, se estableció un periodo de transición desde la entrada en vigor del acuerdo hasta 2011, conforme a lo plasmado en los apéndices bilaterales¹⁵. Es decir, se negociaron cupos anuales bilaterales para la entrada de vehículos sin pago de arancel donde en el primer año se ofrece un acceso preferencial para 396 mil vehículos hasta llegar a 534 mil unidades en el quinto año (ACE 55, 2002).

Originalmente el apéndice II del ACE 55 entre México y Brasil establece el comercio recíproco de acuerdo a las siguientes cuotas:

a) Para automóviles del Artículo 1, del apéndice II del ACE 55:

Año	Arancel	Cuotas		
		Empresas instaladas	Empresas no instaladas	Total
1	1.1%	112 000	7 000	119 000
2	0 %	131 900	8400	140 300
3	0 %	153 600		
4	0 %	174 300		
5	0 %	Libre comercio		

¹⁵ Originalmente, el ACE 55 contemplaba el periodo de transición desde la entrada en vigencia y el libre comercio hasta el 5º año, tal como se aprecia en los siguientes cuadros. Sin embargo, en diciembre de 2007 se firmó el primer protocolo adicional al ACE 55, el cual amplía los periodos de transición y establece el libre comercio hasta el año 2011 (DOF, 2007).

b) Para vehículos livianos del artículo 1, del apéndice II del ACE 55:

Año	Arancel	Cuotas		
		Empresas instaladas	Empresas no instaladas	Total
1	1.1 %	19 700	1 300	21 000
2	0 %	22 500	2200	24700
3	0 %	31400		
4	0 %	35700		
5	0 %	Libre comercio		

c) Para tractores agrícolas:

Año	Arancel vigente < 10%	10% ≤ arancel vigente ≤ 13%	13% < arancel vigente ≤ 18%	18% < arancel vigente ≤ 23%
1	0 %	10 %	14 %	20 %
2	0 %	6 %	9 %	15 %
3	0 %	3 %	4 %	8 %
4	0 %	0 %	0 %	0 %

Por otro lado, el tratado también contempló especificaciones en cuanto al régimen de origen, normas técnicas y solución de controversias, en tanto que la administración de éste se encuentra a cargo del comité automotor. Originalmente, el contenido regional establecía el 60% para el caso de Brasil; en tanto que; para, México el contenido regional era del 20%, a partir del 2002 hasta el 30% del 2006 en adelante (Anexo II, ACE 55, 2002).

Otro elemento importante es con respecto a la solución de controversias. El Art. 9 del acuerdo establece que los países deberán definir y acordar el procedimiento para dirimir controversias, en cuanto a la interpretación, aplicación o incumplimiento del acuerdo, mas no en cuanto la modificación de acuerdo. Sin embargo, el primer protocolo adicional al ACE 55 establece que de común acuerdo las partes podrán revisar o enmendar lo negociado “buscando ajustarlo a las condiciones que consideren más adecuadas al cumplimiento de los objetivos previstos en el Art. 1 de dicho acuerdo” (DOF, 2007). Por lo tanto, con el establecimiento de esta cláusula cualquiera de las partes puede hacer una modificación como mejor le convenga.

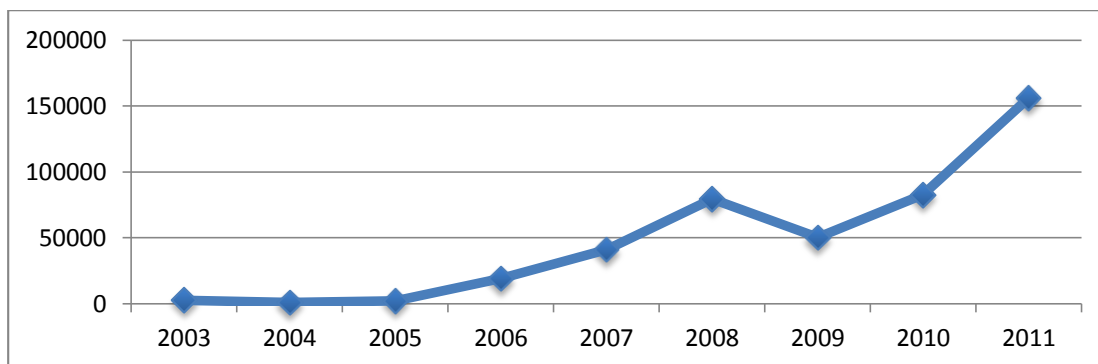
3.5 La modificación al ACE 55 y el impacto en el acuerdo bilateral.

La industria automotriz para México y Brasil tiene una importancia esencial para ambas economías: para México es representativa para la exportación, en tanto que para Brasil es importante para su mercado interno. Por tanto, existe un área de oportunidad industrial por la cual ambas economías buscaron la negociación comercial que se plasmó en el ACE 55.

Sin embargo, el capítulo dos de esta tesis ha dejado evidencia de que a partir de 2011, es decir, cuando se transitó al libre comercio establecido en dicho acuerdo, la balanza comercial de Brasil comenzó a registrar problemas. Los problemas de la balanza comercial brasileña se produjeron no sólo por la liberalización comercial con México, sino por los problemas adjudicados a la apreciación del real brasileño. El tipo de cambio spot del real/dólar estadounidense se apreció en los periodos de enero-julio 2011, de 1.67 a 1.56 y, posteriormente, entre diciembre de 2011 y febrero de 2012, de 1.83 a 1.72 reales/dólar (FED, 2012). Es decir, esta apreciación condujo a que fueran más baratas las importaciones de autos mexicanos.

Desde la entrada en vigor del acuerdo, la venta de vehículos de pasajeros había aumentado a la economía brasileña, tal como lo documentan Morales y Serrano (2012) (gráfica 8); además, el peso de los vehículos ligeros en las exportaciones mexicanas hacia Brasil también había aumentado, de 2.94% en 2003 a 48% en 2011. Otro dato contrario a la balanza comercial brasileña fue que mientras México le vendió a Brasil más de 2 mil millones de dólares en automóviles, la economía brasileña sólo le exportó a México 327 millones de dólares en autos y autopartes (Morales y Serrano, 2012). De acuerdo con datos de IPEA (2012), en general, la economía de Brasil había registrado un saldo negativo en el comercio de vehículos automotores, remolques y carrocerías desde el año 2009; dicho saldo se había incrementado de 3,000 millones de dólares a 8.2 mil millones de dólares.

Gráfica 8. Incremento de venta de vehículos de pasajeros México-Brasil (unidades)



Fuente: Cepal, 2012 tomado de Morales y Serrano, (2012: 36).

Por tanto, en febrero de 2012, Brasil solicitó a México la revisión del acuerdo plasmado en el apéndice II del ACE 55, en virtud del saldo negativo que había presentado desde finales de 2011. Brasil argumentó, además del saldo comercial negativo, que su preocupación estaba basada en la protección hacia su industria nacional, mientras que México acusaba de proteccionista y falta de competitividad de la industria automotriz brasileña.

En realidad, la postura mexicana tenía razón, Brasil estaba actuando de manera proteccionista. Pereira (2013) menciona la política comercial proteccionista que el país sudamericano había comenzado a ejercer a raíz de los problemas económicos globales de 2009. Entre los mecanismos de esta política comercial estaban: el control de flujos de capitales extranjeros que entraban a Brasil a través de la imposición de un impuesto a las operaciones financieras del 2% (para contener el movimiento de los capitales especulativos responsables de la valorización de la moneda brasileña) y el Paquete de Competitividad. Este último afectaba a la política de importaciones y de adquisiciones públicas.

El objetivo de esta nueva política comercial era proteger y promover a la industria brasileña a través del establecimiento de una política de adquisiciones públicas, especialmente en el sector automotriz (Pereira, 2013: 70). Pereira (2013) afirma que la industria brasileña padece un problema de competitividad, pero este problema es estructural de toda la economía: baja productividad, infraestructura deficiente, costos elevados de transportes e impuestos altos. Para mejorar la eficiencia del sector

automotriz, el gobierno ha colocado incentivos fiscales asociados a la inversión, a la generación de valor, empleo, seguridad vehicular y eficiencia energética.

El resultado de la modificación del ACE 55 fue el siguiente: se regresó a un esquema de cuotas, es decir, se alargó el establecimiento del libre comercio en el sector y se modificaron las reglas del contenido regional. Las cuotas renegociadas fueron las siguientes: 1,450 millones de dólares para el periodo marzo 2012-marzo 2013, 1,560 millones de dólares para el periodo marzo 2013-marzo 2014 y 1,640 millones de dólares para el periodo marzo 2014-marzo 2015. Después de estos tres años se regresará al establecimiento del libre comercio. Mientras que en el contenido regional se incrementó del 30 al 35% a lo largo del primer año y, a partir del quinto año, se aplicará un 40% (SE, 2012a).

A raíz de la modificación del acuerdo, la reasignación de las cuotas comerciales corrió a cargo de los ministerios de comercio. En el caso particular de México, la Secretaría de Economía estableció los siguientes requisitos que tenían que cumplir las empresas que quisieran ser acreedoras a ellas: manufacturar al menos 40 mil nuevos vehículos en México, contar con registro de empresa productora de vehículos ligeros, que fueran empresas que realizaran inversiones para manufacturar al menos 40 mil vehículos nuevos y que al menos en los dos últimos años hubieran realizado actividades de exportación a Brasil (D.O.F., 26/03/12).

Una primera asignación de las cuotas abarcó el periodo del 19 de marzo al 8 de abril de 2012, en esta asignación las empresas Nissan, Chrysler y Ford fueron las tres principales empresas beneficiadas con 90, 83 y 55 millones de dólares respectivamente (D.O.F. 26/03/12). Pero después, se modificaron las cuotas comerciales de exportación, aunque Nissan siguió siendo la empresa beneficiada en primer lugar (véase cuadro 10).

Cuadro 10. Asignación de cupos de exportación a Brasil (Millones de dólares).

Empresa	Saldo del cupo para el periodo marzo 2012-marzo 2013.	Cupo para cada periodo: marzo 2013-marzo 2014 y marzo 2014-marzo 2015.
Chrysler	173.83	256.83
Ford	209.14	264.14
General Motors	186.08	226.58
Honda	40.21	105.51
Nissan	238.98	328.98
Volkswagen	219.04	264.04
BMW	1.63	1.63
BRP	0.75	1.31
EDAG	0.98	0.98

Fuente: DOF: 30/04/2012

La Secretaría de Economía también consideró al seguimiento del ejercicio de los cupos asignados, el no ejercicio de los cupos y la incorporación de nuevos exportadores. Los cupos no ejercidos podrán ser redistribuidos de acuerdo a un prorrateo con base en las exportaciones a Brasil realizadas de marzo a noviembre, entre las empresas solicitantes. Además a las empresas que no hayan ejercido en su totalidad el cupo asignado, su cuota será reducida en un monto no mayor al 10% asignado (DOF, 30/04/12).

En tanto que los nuevos exportadores deberán ser empresas que realicen inversiones en el país para la construcción de plantas de ensamblaje y/o que no hayan sido exportadores a Brasil.

Durante el año 2013, el monto de asignación a los nuevos miembros fue de 110 millones de dólares, mientras que para 2014 es de 190 millones dólares. Esta última cantidad, ha sido distribuida entre nuevas empresas y empresas exportadoras. El cupo no utilizado ascendió a 40.4 millones de dólares, los cuales fueron distribuidos entre las empresas (véase cuadro 11) (DOF, 15/01/14).

Cuadro 11. Asignación a los nuevos miembros para el año 2014

Empresa	Monto asignado	Cupo no utilizado: Montos reasignados para exportar vehículos nuevos a Brasil a más tardar el 18 de marzo de 2014 (dólares)
Nissan	89 millones de dólares,	-
North Pole Star	39 millones de dólares	-
Chrysler	19 millones de dólares	7.9 millones de dólares
Ford	24.4 millones de dólares	10.2 millones de dólares
General Motors	16.2 millones de dólares	6.7 millones de dólares
Honda	16.5 millones de dólares	6.9 millones de dólares
Volkswagen	20.1 millones de dólares	8.4 millones de dólares

Fuente: (DOF, 15/01/14).

Para el caso brasileño, el Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior sólo menciona que las empresas que se hagan acreedoras a las cuotas de exportación hacia México deben obtener el Certificado de Cuotas para empresas exportadoras del Banco de Brasil, S.A. (D.O.U., 03/04/12).

En el caso del primer año (periodo de marzo de 2012 a marzo de 2013), la cuota de exportación se dividió en un 20%, 60% y 20%. La primera cuota correspondiente a 290 millones de dólares, fue repartida entre 10 empresas en partes iguales, es decir, cada empresa participó con 29 millones de dólares: Fiat, Ford, General Motors, Honda, Iveco, Man, Mercedes-Benz, Renault, Toyota y Volkswagen (D.O.U., 03/04/12).

La siguiente cuota del 60% (870 millones de dólares) fueron repartidas de acuerdo a las exportaciones realizadas a México en los tres últimos años. De acuerdo con el cuadro 12, Volkswagen fue la empresa mayormente beneficiada con 355 millones de dólares, seguida por Ford (147 millones de dólares) y Renault (126 millones de dólares).

Cuadro 12. Distribución de la cuota de exportación a México (marzo 2012-2013)

Empresa	Valor en millones de dólares	Porcentaje
Fiat	10.7	1.2%
Ford Motor	147	16.9%
General Motors	89.8	10.2%
Honda	112.2	12.9%
Man Latin America Industria	7.8	0.8%
Peugeot-citroen	19.3	2.2%
Renault	126.4	14.5%
Toyota	1.01	0.1%
Volkswagen	355.4	40.8%

Fuente: D.O.U., 03/04/12.

La última parte de la cuota (20%) sería distribuida a solicitud de los nuevos exportadores. Además, el acuerdo estableció que las cuotas no utilizadas hasta el 7 de diciembre de 2012 podrían ser redistribuidas ente otras empresas.

Para el segundo periodo, es decir, de marzo de 2013 a marzo de 2014, la asignación de las cuotas por parte del ministerio brasileño equivalentes a 1,560 millones de dólares fueron igualmente distribuidas en porcentajes del 20% (312 millones de dólares), 60% (936 millones de dólares) y 20% (312 millones de dólares).

El primer 20% fueron distribuidos entre las mismas empresas que el primer año, con los mismos porcentajes de participación. El 60% fueron divididos de forma proporcional, considerando la cantidad exportada por la empresa en los últimos tres años y la cantidad exportada a México. El 20% restante sirvió de reserva para el gobierno brasileño y pudo ser distribuido entre las empresas que así lo necesiten para exportar mayores volúmenes, o bien, para nuevos exportadores.

Las consecuencias de las modificaciones realizadas al intercambio bilateral han sido evidentes. En primer lugar debe resaltarse la importancia del intercambio comercial entre ambos países en el comercio industrial para el periodo 2009-2013, ya que los productos exportados de Brasil a México fue del 86% y las exportaciones mexicanas a Brasil (manufacturas) representaron el 51% (MDICE, 2014 y SE, 2012).

En la gráfica 9 se puede apreciar que ambas economías mantienen un fuerte porcentaje de exportaciones en vehículos ligeros y autopartes. Para el caso de México tiene una fuerte exportación de vehículos ligeros con el 43%, mientras que para Brasil representa el 11% a pesar de que ese porcentaje no es tan representativo como el de

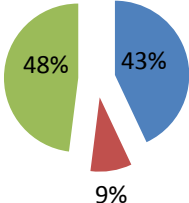
México. Sin embargo, representa para 2013 uno de los primeros 5 productos más exportados hacia México. Además, habrá que recordar con base en el análisis expuesto sobre la industria brasileña, los autos ligeros son el componente mayormente exportado de toda la industria automotriz brasileña.

Para México, la industria automotriz es de suma importancia ya que si bien es cierto, las exportaciones mayormente se dirigen al mercado estadounidense, después de la crisis mundial, México ha tratado de diversificar sus mercados siendo Brasil uno de sus mercados más importantes.

Gráfica 9. Exportaciones de México y Brasil

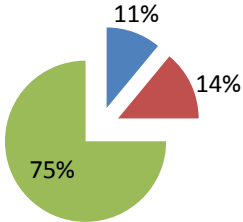
a. Exportaciones de México a Brasil

- Vehículos Ligeros
- Autopartes
- Resto de las mercancías



b. Exportaciones de Brasil a México.

- Vehículos Ligeros
- Autopartes
- Resto de las mercancías



Fuente: Elaboración propia con datos SE, 2014 y MDICE, 2014.

De estos productos, la fabricación de automóviles ligeros y pesados, así como las autopartes constituyen el principal componente en la relación comercial (véase cuadros 13 y 14).

Cuadro 13. Exportaciones de Automóviles y autopartes de México a Brasil**(Millones de dólares).**

Descripción del producto	2009		2010		2011		2012		2013*	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Automóviles de turismo y demás para el transporte de personas.	741.0	30.3	1.327	35.1	2,348.0	48.0	1,972	35.0	1,353.0	33.0
Vehículos automóviles para el transporte de mercancía.	7.0	0.0	31.0	0.8	7.0	0.0	47.0	0.9	33.0	0.7
Partes de Accesorios de vehículos Automóviles	8.0	0.0	20.0	1.7	32.0	4.0	36.0	0.6	30.0	0.7

*Información de los meses de Enero a Septiembre.

Fuente: Secretaría de Economía con datos del Banco de México, 2014.

% con respecto del total de las exportaciones mexicanas a Brasil.

Cuadro 14. Importaciones de Automóviles y autopartes de México desde Brasil**(Millones de dólares).**

Descripción del producto	2009		2010		2011		2012		2013**	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Automóviles de turismo y demás para el transporte de personas.	428.0	12.0	485.0	11.0	365.0	8.0	271.0	6.0	196.0	5.8
Vehículos automóviles para el transporte de mercancía.	0.0	0.0	130.0	3.0	222.0	5.0	254.0	5.0	169.0	5.0
Partes de Accesorios de vehículos Automóviles	117.0	3.3	106.0	2.4	100.0	2.0	76.0	1.7	45.0	1.3

** Información de los meses de enero a Septiembre.

Fuente: Secretaría de Economía con datos del Banco de México, 2014.

% con respecto al total de importaciones de México desde Brasil.

El comercio en este sector se vio afectado, principalmente para la economía mexicana, ya que a raíz de la modificación al ACE 55¹⁶, se aplicaron los cupos al comercio señalados anteriormente, para posteriormente retomar los objetivos del ACE 55. Como se observa en el cuadro 13, el 48% de las exportaciones mexicanas en 2011 eran automóviles ligeros. De hecho, es el principal producto de exportación hacia la economía brasileña, pero como consecuencia del restablecimiento de los cupos, el porcentaje de autos exportados ha caído hasta un 33% en 2013. Este producto ha sido el más afectado con respecto a partes automotrices y vehículos de carga.

En el caso de la economía brasileña, pareciera que la modificación del acuerdo no ha mejorado ni sus saldos comerciales (véase capítulo 2), ni el incremento en sus exportaciones ligadas al sector automotriz. El cuadro 14 muestra que los vehículos de turismo no han podido recuperar el nivel que tenía previo al diferendo comercial. En 2010, los vehículos de turismo representaban el principal bien importado desde Brasil hacia México (11%), pero después de la modificación, este bien apenas representaba el 5.8% del total de mercancías importadas en 2013.

Los datos mostrados en este capítulo, así como los del capítulo 2, evidencian que el ACE 55 fue favorable para Brasil desde el inicio de la vigencia hasta que llegó el déficit comercial, es decir, con el inicio del libre comercio. Sin embargo, cuando fueron eliminadas las restricciones arancelarias y la relación dio un giro a favor de las exportaciones mexicanas, la política comercial proteccionista de Brasil salió a relucir.

El interés brasileño para modificar el ACE 55 se basó en la protección a su industria nacional, así como los mecanismos de política comercial proteccionista que se habían desarrollado a partir de 2009. En las negociaciones de la modificación del acuerdo, México cedió ante las presiones de Brasil bajo el argumento de que la modificación al acuerdo sería de carácter temporal y por un máximo de tres años. Después de ello se regresaría al libre comercio, tal como quedó estipulado en la modificación de 2012.

El gobierno brasileño pensó que con estas modificaciones se podría reponer del déficit comercial y así volver a estar en una posición de competitividad con respecto a México.

¹⁶ En ese mismo año, Argentina también solicitó una revisión al ACE 55, en el cual se establecieron también cuotas comerciales: 575 mdd, 625 mdd y 1,875 mdd.

Asimismo, el gobierno brasileño apostó a que el incremento en el contenido regional en la fabricación de autos daría mayor sustento a la industria automotriz brasileña por estar integrada por empresas nacionales que pueden hacer frente a este requisito, pero que también otorgaría mayor competitividad a la industria automotriz brasileña. En tanto que la industria mexicana está integrada a una cadena de producción global y depende de una buena parte de la importación de autopartes para ensamblar los vehículos.

Sin embargo, a dos años de la modificación del acuerdo y con el restablecimiento de cuotas de exportación, ambas economías han perdido en la relación comercial. Por un lado, Brasil aún no se recupera del déficit comercial, como quedó evidenciado en el capítulo dos de esta investigación. La economía brasileña tampoco ha logrado retomar el nivel de las exportaciones de transporte de vehículos hacia México.

Por otro lado, México tampoco ha recuperado el nivel de exportación de sus vehículos ligeros. Por lo tanto, a nivel del comercio en general la modificación al ACE provocó obstáculos que frenaron al intercambio bilateral.

Conclusiones

El objetivo general de esta investigación fue analizar la evolución de la relación comercial entre México y Brasil, a partir de la firma del Acuerdo de Complementación Económica 55, para conocer los resultados que esta relación ha traído para ambos países en el periodo de 2003 a 2012.

Los objetivos particulares de esta tesis fueron: en primer lugar, conocer los elementos teóricos que determinan la política comercial y la integración económica. En segundo lugar, mostrar los antecedentes comerciales desde la firma del Acuerdo Alcance Parcial (AAP) no. 9 hasta la firma del los Acuerdos de Complementación Económica (ACE) 53 y 54; y finalmente, evaluar el impacto que tiene el sector automotriz en la relación comercial de ambos países.

La hipótesis que soportó esta investigación fue que la evolución de la relación comercial México-Brasil, en el marco del ACE 55 ha sido cambiante en diversos periodos: 2003-2010 fue favorable para Brasil debido a los cupos anuales bilaterales; y desde 2011 es favorable para México, porque temporalmente existió libre comercio y después se ampliaron los cupos anuales bilaterales.

La metodología de la tesis fue documental-estadística. Fue documental, ya que se utilizó literatura especializada en política comercial, acuerdos comerciales existentes entre ambas naciones, declaraciones oficiales emitidas por los ministerios de ambos países. También se utilizaron estadísticas descriptivas para conocer la evolución de la relación comercial entre los países en tres diferentes periodos: 1993-2003 (para analizar el antecedente de la relación), 2003-2013 (para analizar el periodo de vigencia del ACE 55) y 2011-2013 (para conocer los efectos después de la modificación al ACE 55).

El primer objetivo particular fue: conocer los elementos teóricos que determinan la política comercial y la integración económica. En el capítulo uno se estudió tanto a la política comercial como a la teoría de la integración económica. La política comercial se apoya principalmente de dos instrumentos: barreras arancelarias que como su nombre lo indica incluyen aranceles que es definido como el instrumento más básico con el que

las naciones protegen su mercado interno. Entre ellas, los aranceles más comunes son: el arancel *Ad valorem*; arancel específico; y arancel compuesto.

Las barreras no arancelarias son otra forma de política comercial que utilizan los gobiernos para proteger sus economías y de esta forma incrementar su producción nacional. Existen varios tipos pero estos son los más representativos: Cuotas; Restricciones voluntarias de exportaciones (RVE); Arancel-cuota; Adquisiciones públicas; etc.

Por lo que se refiere a la teoría de la integración económica se comprendió el énfasis en el análisis a la teoría de las Uniones Aduaneras y los efectos en el bienestar, eliminación de aranceles y el establecimiento de un arancel común. La integración económica consta de las siguientes etapas: Zona de Preferencias Arancelarias, Zona de Libre Comercio, Unión Aduanera, Mercado Común, Unión Económica y Unión Monetaria.

El segundo objetivo particular fue mostrar los antecedentes comerciales desde la firma del Acuerdo Alcance Parcial (AAP) no. 9 hasta la firma de los Acuerdos de Complementación Económica (ACE) 53 y 54. En el segundo capítulo ha dado evidencia de la naturaleza jurídica que tienen particularmente los acuerdos de alcance parcial en el marco de ALADI en el comercio bilateral de las economías mexicana y brasileña. Dentro de estos acuerdos se encuentran los acuerdos de complementación económica específicamente el 53, 54 y 55 que regulan la relación comercial entre México y Brasil.

El análisis jurídico mostró que si bien un ACE puede ser un tratado de libre comercio, también puede estar enfocado exclusivamente a un sector productivo, como es el caso del ACE 55 para el sector automotriz entre México y Brasil. O bien, ser el marco para el intercambio comercial, como es el ACE 53 y 54.

Un elemento importante de la naturaleza jurídica de los ACE reveló que al no ser negociados como un tratado de libre comercio no implican la misma obligatoriedad en el marco del derecho internacional público. Asimismo, en el capítulo tres se destacó que la negociación original del ACE 55 dejó abierta la posibilidad de realizar cualquier modificación si alguna de las partes así lo consideraba.

Por otro lado, el análisis estadístico del capítulo dos sobre el intercambio bilateral señaló que, a pesar de la magnitud de ambas economías, el comercio recíproco es poco representativo para sus saldos totales; ya que para Brasil, México representa poco más del 4% de sus exportaciones totales y el 2% de sus importaciones totales; para el caso de México, Brasil representa el 1% de sus exportaciones totales y el 1.64% con respecto a sus importaciones totales. Mas no así cuando el cálculo se realizó sobre el total del comercio que ambas economías tienen hacia la región de ALADI; ya que para el caso de Brasil, México representa el 18.48% de sus exportaciones totales y 12.51% de sus importaciones totales. Para el caso de México, Brasil representa el 23.61% con respecto a sus exportaciones totales y el 45.84% de sus importaciones totales.

Un elemento importante derivado de este análisis estadístico también mostró la importancia que tiene el sector manufacturero en el intercambio bilateral y particularmente el sector automotriz de ambas economías.

El último objetivo particular fue: evaluar el impacto que tiene el sector automotriz en la relación comercial de ambos países para entender los factores que llevaron a la modificación del ACE 55 y conocer los resultados para las economías. En el tercer capítulo se ha dejado evidencia de la importancia que tiene la industria automotriz para la economía de México y Brasil. El análisis mostró las diferencias en la composición y desarrollo de las dos industrias. La industria automotriz en México (alrededor del 83%) es una industria dedicada a la exportación de vehículos ligeros principalmente; está vinculada a una cadena global de producción a partir de la apertura de la economía mexicana y, sobretodo, a la integración con América de Norte, con la firma del TLCAN.

La industria automotriz brasileña es una industria que produce más unidades que la industria mexicana. A raíz de la apertura de la economía brasileña, la industria automotriz también fue modificada; sin embargo, las empresas automotrices en este país sudamericano se dedican básicamente a satisfacer al mercado nacional. Un mínimo porcentaje está dedicado a la exportación (alrededor del 13%), además de que esta actividad otorga un peso importante a su socio estratégico que es Argentina.

Ambas industrias son relevantes a nivel mundial (en cuanto a producción Brasil ocupa la séptima posición, mientras que México ocupa la octava posición a nivel mundial).

Asimismo, la composición del sector automotriz de los dos países está conformada por la producción de vehículos ligeros, vehículos pesados y autopartes. La instalación de las empresas en los territorios nacionales también está regionalizada: para el caso de México, la región norte y centro son las beneficiadas. Para el caso de Brasil, las regiones sur y sureste son las beneficiadas. Además, los dos países cuentan con prácticamente las mismas empresas transnacionales establecidas en sus territorios (Volkswagen, Ford, General, Nissan, Honda, Fiat).

Por lo tanto, era de esperarse que ambos países suscribieran un instrumento comercial que vinculara a este sector productivo. Gracias a su membresía a ALADI, la suscripción de un instrumento comercial pudo realizarse porque así lo contempla la normativa de este bloque de integración regional.

Sin embargo, la negociación original del ACE 55 dejó abierta la posibilidad de una renegociación, si así le convenía a alguna de sus partes. Ambos países acordaron que este ACE no es equivalente a un tratado de libre comercio, a pesar de que está estipulado el libre comercio en el sector. Esta diferencia es fundamental para entender porque Brasil pudo modificar el acuerdo en el momento que así lo planteó y, además, en un futuro podrá seguir realizando las modificaciones según su conveniencia.

La modificación de las cuotas originales sólo ha beneficiado a las grandes transnacionales, difícilmente la industria brasileña nacional ha alcanzado estos beneficios. Sobre todo, ambas economías han perdido con la renegociación del acuerdo como consta la evidencia del capítulo tres.

La hipótesis que desde un principio se manejó en la investigación se cumplió, ya que la relación bilateral desde la firma del ACE 55 ha tenido muchos cambios, para el periodo 2003-2010 fue favorable para el país sudamericano: de hecho, en términos de valor el comercio creció de 3,800 millones de dólares a 8,100 millones de dólares. Este crecimiento favorable estuvo incentivado gracias a los cupos bilaterales establecidos y aún más por el mismo instrumento comercial suscrito que sentó las bases para el intercambio en el sector automotriz.

Sin embargo, fue en 2011 cuando la balanza comercial cambió a favor de la economía mexicana, ya que hubo un periodo de libre comercio que le favoreció. A partir del

comercio sin aranceles, el saldo del comercio bilateral favorable a México fue de 330 millones de dólares, en tanto que el déficit brasileño fue de más de 1,100 millones de dólares. El incremento de automóviles ligeros (principal producto de exportación hacia Brasil) fue del 35.1% en 2010 al 48% en el 2013. Sin duda, la orientación exportadora del sector automotriz mexicano dejó evidencia de su experiencia bajo el libre comercio. Sin embargo, tras los problemas económicos de Brasil y sobre todo por la falta de la competitividad de su propia industria, la renegociación del ACE 55 regresó al esquema de cuotas de exportación recíprocas.

Finalmente, la agenda de investigación de esta tesis sugiere el estudio de un posible Tratado de Libre Comercio que incluya todos los sectores entre México y Brasil, así como el análisis comparativo a profundidad de la industria automotriz de ambos países.

Bibliografía

Acuerdo de Alcance Parcial No. 9 de renegociación de las concesiones recaídas en el periodo 1962/1980 entre México y Brasil (ALADI).

Acuerdo de Complementación Económica No. 53 (ACE 53) entre México y Brasil (2002).

Acuerdo de complementación económica No. 54 (ACE 54) entre México y Mercosur (2002).

Acuerdo de complementación económica No. 55 (ACE 55) entre México y Brasil (2002).

ALADI, (2013). Asociación Latinoamericana de Integración. <http://www.aladi.org/nsfaladi/arquitec.nsf/VSTITIOWEB/Inf_acuerdos_de_alcance_parcial_acdos> (octubre, 2013).

AMIA, (2013). Asociación Mexicana de la Industria Automotriz A.C. <<http://www.amia.com.mx/prodtot.html> > (noviembre, 2013).

AMIA (2013). Asociación Mexicana de la Industria Automotriz A.C. <<http://www.amia.com.mx/prodexp.html>> (diciembre, 2013).

ANFAVEA, (2014). Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores-Brasil. <<http://www.anfavea.com.br/tabelas2013.html>> (diciembre 2013).

ANFAVEA, (2014). “Anuario da Indústria Automobilística Brasileira”. <<http://www.anfavea.com.br/anuario.html>> (enero, 2014).

Appleyard, F. (2003). *Economía Internacional*, España, Ed. Mc Graw-Hill.

Álvarez. L. (2010). “Industria automotriz en México y en Brasil: Una comparación de resultados después de la crisis económica de 2008” en *XV Congreso Internacional de contaduría, administración e informática*.

ANPACT, (2013). Asociación Nacional de Productores de Autobuses, Camiones y Tractocamiones, A.C. <<http://anpact.com.mx/publicaciones/BoletinANPACT.pdf>> (diciembre, 2013).

BM (2013). Banco Mundial. <<http://datos.bancomundial.org/pais>> (mayo, 2013).

BM, (2013). Banco de México. <<http://www.banxico.org.mx/estadisticas/index.html>> (enero, 2014).

Carbaugh, J. R. (2009). *Economía Internacional*, España, Ed. Cengage Learning.

CEPAL, (2014), Comisión Económica para América Latina y el Caribe. “Sistema Gráfico Interactivo de Comercio Internacional” <http://www.cepal.org/comercio/serieCP/eclctrade/serie_spanish_101.html> (febrero, 2014).

Carbajal. Y. (2013), “*La competitividad de la industria automotriz en el Estado de México: condiciones y retos de la cadena automotriz-autopartes*” Primera Edición, México.

Conçalves, E. (2005), “Globalização e estratégias competitivas na indústria automobilística: uma abordagem a partir das principais montadoras instaladas no Brasil” en *Revista Gestão e Produção*”. Primera Edición, Brasil.

DOF, Diario Oficial de la Federación (26/03/2012). <http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5440804&fecha=26/03/2012> (febrero, 2014).

DOF: (30/04/12). “Acuerdo por el que se establecen el saldo y la asignación del cupo para el periodo comprendido del 19 de marzo de 2012 al 18 de marzo de 2013 y el cupo y los montos asignados para los periodos comprendidos entre el 19 de marzo de 2013 al 18 de marzo de 2014 y 19 de marzo de 2014 al 18 de marzo de 2015, para la exportación de vehículos ligeros nuevos hacia Brasil conforme al Apéndice II Sobre el Comercio en el Sector Automotor entre el Brasil y México del Acuerdo de Complementación Económica No. 55 celebrado entre el MERCOSUR y los Estados Unidos Mexicanos” <http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5247777&fecha=30/04/2012> (enero, 2014).

DOF: (15/01/2014). "Aviso por el que se comunica la asignación del cupo para la exportación de vehículos ligeros nuevos hacia Brasil, conforme al Acuerdo por el que se establecen el saldo y la asignación del cupo para el periodo comprendido del 19 de marzo de 2012 al 18 de marzo de 2013 y el cupo y los montos asignados para los periodos comprendidos entre el 19 de marzo de 2013 al 18 de marzo de 2014 y 19 de marzo de 2014 al 18 de marzo de 2015, para la exportación de vehículos ligeros nuevos hacia Brasil conforme al Apéndice II Sobre el Comercio en el Sector Automotor entre el Brasil y México del Acuerdo de Complementación Económica No. 55 celebrado entre el Mercosur y los Estados Unidos Mexicanos, publicado el 30 de abril de 2012 y modificado el 6 de septiembre de 2012" <http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5329667&fecga=15/01/2014> (febrero 2014).

Gazol, A. (2008) Bloques Económicos, México: Facultad de Economía, UNAM.

Gambril, M (2010), "Posibles resultados del acuerdo estratégico de integración económica entre México y Brasil en materia de subcontratación internacional e integración energética "en *Revista sobre Fronteras e Integración*, año 15, no. 30, pp. 41-50.

Góngora y Medina (2012), "Comercio automotor, México y Brasil" en *Revista Comercio Exterior*, pp. 53-58.

INEGI, (2013). Instituto Nacional de Estadística y Geografía. <<http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>> (septiembre 2013).

Lacayo O., M.H. (2010), "El programa de renovación vehicular como apoyo a la industria automotriz en México y sus resultados" ponencia del XV Congreso Internacional de Contaduría, Administración e Informática", México: ANFECA-UNAM en <<http://congreso.investiga.fca.unam.mx/docs/xv/ponencias/187.pdf>> (abril, 2014).

MDICE, (2014), Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. <<http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/index.php?area=5>> (febrero, 2014).

Morales, M. (2012), "El eslabón que se rompe: el conflicto automotriz entre Brasil y México" en *Economía Actual*, No. 2 (Año 5), abril-junio 2012, pp. 34.

Morales, M. (2011), "Asociación México-Mercosur" en Puentes y vacíos en la asociación Mercosur-Mexico" Primera Edición, México, pp.220.

Morales y Carbajal (2014), "De cuota en cuota el intercambio bilateral México-Brasil" en Economía Actual.

Ortiz y Sennes, A. (2005), "Brasil y México en la economía política internacional" en *Brasil y México: encuentros y desencuentros*, Primera Edición, México, pp. 201.

OCAV-PNUD México (2009), "Análisis comparativo de la Industria Automotriz: resumen ejecutivo, México".
<http://www.undp.org.mx/IMG/pdf/Presentacion_Resumen_Ejecutivo_Automotriz.pdf>
(febrero, 2014).

OICA, (2013). Organisation Internationale des Constructeurs d'Automobiles.
<<http://www.oica.net/category/production-statistics/>>(diciembre, 2013).

OMC, (2014). Organización Mundial del Comercio.
<http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_s.htm> (octubre 2013).

Pereira Da Costa, K. (2013), "*Un abordaje general de las principales medidas de política comercial adoptadas como consecuencia de la crisis financiera mundial*" Boletín informativo Techint.

ProMéxico, (2013). Inversión y Comercio.
<http://www.promexico.gob.mx/es_es/promexico/Automotriz> (abril, 2013).

Pugel, A. T. (2004). *Economía Internacional*, España, Ed. Mc Graw-Hill.

Quadros, R. (1997), "Apertura comercial y cambio estructural en la industria automotriz brasileña" en *Revista CEPAL*, no. 63, p.115-127.

Roriz L. (2001), "Evolução da Cadeia de Suprimentos da Indústria automobilística no Brasil" en *RAC*, No. 2, pp 201-219.

Rosas C. (2006), "Indústria automobilística brasileira: conjuntura recente e estratégias de desenvolvimento" en *FEE*, No. 4, pp.135-152.

Rosas, C. (2008^a), “México y Brasil: ¿Buenos enemigos o amigos mortales? En *Revista Mosaico*, No.1, enero 2008, pp. 87-105.

Rosas, C. (2008^b), “La integración latinoamericana en transición: la difícil cooperación entre los socios del tratados de libre comercio de américa del norte y los del mercado común del cono sur tras la segunda cumbre de las américas” en *Revista Mosaico*, No.3, septiembre 2008, pp. 87-105.

SE, (2013). Secretaría de Economía. < <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/informacion-estadistica-y-arancelaria>> (mayo, 2013).

Secretaría de Economía, (2012), “Monografía: Industria Automotriz”. <http://www.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/industria_comercio/Estudios/monografia_automotriz_marzo.pdf>(noviembre, 2013).

SICE, (2013). Sistema de Información de Comercio Exterior. <http://www.sice.oas.org/Trade/MexBraACE53/spa/mexbra_s.asp> (marzo, 2013).

Sosa. S (2005), “La industria automotriz de México: de la sustitución de importaciones a la promoción de exportaciones” en *Análisis Económico*, No. 2, pp.192-213.

Viner, J, (1950), “Teoría de las Uniones Aduaneras. Una aproximación al libre comercio” en S. Andic y S. Teittel, *Integración Económica* (19), México: Fondo de Cultura Económica.

ANEXO I

1. Disciplinas comerciales del ACE 53

Disciplina comercial	Aplicación
Acceso a mercados	Cuenta con disciplinas que afirman el trato nacional y la eliminación de las barreras no arancelarias al comercio entre las partes.
Reglas de Origen	Dichas reglas tienen como objeto asegurar que los beneficios de este Acuerdo permanezcan en la región, estimulando el abastecimiento regional de insumos y promoviendo el incremento de la inversión productiva en la región.
Procedimientos Aduaneros	Se establecen procedimientos claros y expeditos para que las autoridades aduaneras verifiquen el origen. Asimismo, con el fin de dar certidumbre y seguridad jurídica al productor, exportador o importador, se podrá solicitar a la autoridad aduanera del país importador, resoluciones y certificación del origen de los bienes.
Normas técnicas	Contiene disciplinas para que este tipo de medidas no sean discriminatorias ni constituyan obstáculos innecesarios al comercio. Se establece un mecanismo de notificación e intercambio de información en esta materia.
Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	Aplicación de estas medidas no constituyan un obstáculo al comercio y se fundamenten en principios y criterios científicos generalmente aceptados a nivel internacional.
Salvaguardias	Las salvaguardias son indispensables en los acuerdos comerciales, a fin de que los gobiernos, en ejercicio de su soberanía, puedan hacer frente a situaciones de emergencia, ante un aumento brusco en las exportaciones del otro país. El Acuerdo establece un procedimiento claro y transparente que garantiza la adecuada protección de la planta productiva ante situaciones de daño grave o amenaza de daño grave, como resultado de la reducción de un arancel establecido en el acuerdo.
Solución de Controversias	Se negoció un mecanismo ágil de solución de controversias, que brinda certeza a los dos países, sobre bases de equidad, seguridad jurídica y neutralidad, para la prevención o solución de controversias entre los Estados, derivadas de la interpretación, aplicación o incumplimiento del acuerdo. El mecanismo consta de dos etapas. La primera de naturaleza consultiva, y la segunda, mediante un tribunal arbitral, cuya resolución será obligatoria para las Partes.

Fuente: Elaboración propia con información de MexBest.

ANEXO II

México desde 2010 se ha mantenido dentro de los 10 principales productores mundiales de vehículos (véase tabla).

2. Principales productores mundiales de vehículos

2010	2011	2012
China	China	China
Japón	Estados Unidos	Estados Unidos
Estados Unidos	Japón	Japón
Alemania	Alemania	Alemania
Corea del Sur	Corea del Sur	Corea del Sur
India	India	India
Brasil	Brasil	Brasil
España	México	México
México	España	España
Francia	Francia	Francia

Fuente: Elaboración propia con datos de OICA.