

LA POLÍTICA COMERCIAL DE MÉXICO DURANTE EL GOBIERNO DEL PRESIDENTE FELIPE CALDERÓN (2006-2012): AVANCES Y DESAFÍOS

LUZ MARÍA DE LA MORA

INTRODUCCIÓN

LA POLÍTICA COMERCIAL DEL GOBIERNO del presidente Felipe Calderón mantuvo continuidad en el modelo económico y en la apertura al comercio y las inversiones. Sin embargo, el uso de los instrumentos de política comercial (negociaciones, desgravación, facilitación y defensa) no pareció tener una estrategia clara. En lo que se refiere a mejorar el acceso preferencial para las exportaciones mexicanas, se dio un lento avance en la construcción y fortalecimiento de la red de tratados y acuerdos comerciales; se agregó sólo uno nuevo a la red de tratados de libre comercio (TLC) y acuerdos de complementación económica (ACE), éste fue en 2012 el Acuerdo de Integración Comercial con Perú. Ello contrasta con la decidida desgravación unilateral como una forma de apuntalar la competitividad de la economía mexicana, lo que llevó a la aplicación del arancel promedio más bajo -4.2% en la historia de México.¹ Igualmente, México logró victorias importantes en la defensa de sus intereses comerciales gracias a la solución de conflictos comerciales en el seno de la Organización Mundial del Comercio (OMC). El gobierno de Felipe Calderón promovió la desregulación del comercio exterior y estableció programas de facilitación comercial para impulsar el dinamismo exportador.

La pregunta entonces es: ¿por qué si el gobierno de Calderón mantuvo la continuidad en la política comercial aperturista de México adoptada desde los años ochenta, le resultó tan difícil fortalecer los vínculos de México con el exterior vía la agenda de negociaciones comerciales?

Al gobierno de Calderón le faltó visión estratégica y capacidad de operación política para acceder a mercados en el exterior en las mejores

¹ México redujo unilateralmente de 10.2 a 4.2% el arancel promedio simple a la importación de productos industrializados entre 2007 y 2012.

condiciones, sobre todo entre países emergentes cuyas tasas de crecimiento económico son las más dinámicas a nivel mundial, y poder obtener mayores beneficios de su apertura unilateral. La falta de continuidad en la titularidad de la Secretaría de Economía con tres secretarios en seis años –Eduardo Sojo (2006-2008), Gerardo Ruiz Mateos (2008-2010) y Bruno Ferrari (2010-2012)– hizo difícil avanzar en la agenda de negociaciones comerciales, pues las prioridades cambiaban con cada nuevo secretario. El gobierno de Calderón se enfrentó a la “fatiga de negociaciones comerciales”; las cúpulas del sector privado agrupadas en la Coordinadora de Organismos de Comercio Exterior (COECE), la Confederación de Cámaras Industriales (Concamín) y el Consejo Nacional Agropecuario (CNA), por mencionar los principales, no sólo cuestionaron abiertamente la política y agenda de negociaciones comerciales de México, sino que se hicieron de apoyos políticos a nivel de gobiernos estatales y el Poder Legislativo para tratar de frenarla.² En efecto, en septiembre de 2008, el Consejo Coordinador Empresarial (CCE) solicitó al presidente de la Junta de Coordinación Política del Senado de la República, Manlio Fabio Beltrones (PRI), no ratificar más TLC.³ La oposición del sector privado, que ya venía desde el gobierno del presidente Fox, llevó a impedir negociaciones comerciales con países como Australia, Brasil o Nueva Zelanda y a descarrilar las de Corea del Sur, lo que impidió a México crear mejores condiciones para sus exportaciones.

El gobierno del presidente Calderón tuvo sus mayores avances en política comercial a través de decisiones unilaterales para promover una mayor liberalización, así como en la resolución de ciertas controversias comerciales altamente sensibles para México. Por ejemplo, en 2006, 2009 y 2012 realizó reducciones unilaterales de aranceles amplias, sobre todo en el sector industrial, justificado como un instrumento de impulso a la competitividad de la economía mexicana. Sin embargo, diversos actores en el sector privado también cuestionaron fuertemente estas medidas, especialmente cuando las principales economías pasaban por periodos recesivos o de desaceleración y las medidas para proteger los mercados estaban a la orden del día.⁴

² Esta fatiga se refiere a los cuestionamientos frecuentes sobre la conveniencia de seguir negociando acuerdos comerciales que en su opinión tenían pocos resultados en términos de mayores exportaciones.

³ Citado en Jesús Michel Narváez, “El TLC con Perú ‘Acto de Autoridad’ de Bruno Ferrari, Denuncia el CNA”, *Misionpolitica.com*, 30 de agosto de 2011, <http://misionpolitica.com/antteriores/numeros/572/11118-el-tlc-con-peru-acto-de-autoridad-de-bruno-ferrari-denuncia-el-cna>

⁴ El Reporte *Global Trade Alert* registró que 1,013 medidas proteccionistas y de defensa

En este artículo sostengo la hipótesis de que factores internos vinculados a una *fatiga comercial* llevaron a cuestionar la conveniencia de negociar más tratados de libre comercio, pues los existentes no habían contribuido a impulsar el crecimiento económico, mientras que se mantenían los rezaos en competitividad. Dicha *fatiga comercial* llevó a privilegiar acciones unilaterales a través de la reducción de aranceles, la facilitación comercial y la defensa comercial, lo que contrastó con una tímida integración comercial. Asimismo, un contexto político de competencia democrática electoral complicó la capacidad de maniobra del Ejecutivo para avanzar la agenda comercial de México, pues abrió los espacios para que los detractores de la apertura comercial promovida por el Ejecutivo encontraran eco a sus demandas en el Legislativo y a nivel de gobiernos estatales, lo que complicó las negociaciones comerciales y amenazó con revertir las reducciones arancelarias unilaterales del Ejecutivo que llevaron a la reducción arancelaria. Aquellas áreas más aisladas de la presión política y donde se requirió menor operación política para convencer a otros actores con capacidad de incidir sobre el proceso de decisión experimentaron los mayores avances. Sin embargo, éste sólo fue un reflejo de la ausencia de una estrategia; cada una de las piezas de la política comercial operó en direcciones distintas y sin una visión de conjunto donde la apertura unilateral y la defensa de los intereses comerciales fueran efectivamente apuntalados por un mayor acceso preferencial en nuevos mercados para las exportaciones mexicanas.

Este artículo se estructura en cuatro secciones en las cuales se analiza hasta dónde se mantuvo la continuidad de la política comercial de México y por qué fue o no posible promover una mayor integración de la economía mexicana al mercado global. Se analizan avances y desafíos en la agenda de negociaciones comerciales; la administración, defensa e implementación de tratados de libre comercio; y la apertura unilateral y la facilitación comercial. Una última sección se dedica a las conclusiones.

I. LA AGENDA DE NEGOCIACIONES COMERCIALES

La gestión de Calderón mostró continuidad en la política comercial adoptada desde la década de 1980 al mantener una política de liberalización y

comercial fueron establecidas entre noviembre de 2008 y mayo de 2012. Simon Evenett, "Débacle: The 11th GTA report on protectionism", Center for Economic Policy Research, http://globaltradealert.org/11th_GTA_report

apertura, lo que quedó plasmado en el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012. En el Eje 2. Economía competitiva y generadora de empleos, Objetivo 5 “Potenciar la productividad y competitividad de la economía mexicana para lograr un crecimiento económico sostenido y acelerar la creación de empleos”, se estableció como estrategia 5.6:

aprovechar el entorno internacional para potenciar el desarrollo de la economía mexicana. Para elevar el potencial de crecimiento de la economía mexicana y su productividad, es esencial continuar con el proceso de apertura [...] la estrategia se implementará con base en [...] una participación más activa en el proceso de negociación de la Ronda de Doha para el Desarrollo impulsando los trabajos de la Organización Mundial de Comercio (OMC), fortalecer el proceso de integración de México en la economía mundial [y] promover la convergencia de los tratados de libre comercio.⁵

Por su parte, la Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales en reunión con la COECE y Concamín en abril de 2007 propuso negociar temas pendientes de tratados de libre comercio vigentes (Chile, Colombia, Triángulo Norte, Nicaragua, Costa Rica y Uruguay), ampliar la cobertura de acuerdos de complementación económica vigentes (Argentina, Brasil, Cuba, Ecuador y Paraguay, y México-Mercosur en autos), negociar TLC con Perú, República Dominicana, Panamá y Belice y la convergencia de los tres tratados de México con cinco países centroamericanos a fin de lograr la acumulación regional de origen en el contexto del Proyecto Mesoamérica (anteriormente, Plan Puebla Panamá). En el Asia Pacífico se hizo mención de la participación de México en el Mecanismo de Cooperación con el Asia Pacífico (APEC).⁶

Sin embargo, los avances fueron escasos y lentos tanto a nivel multilateral como por la vía bilateral. En el área multilateral, la posibilidad de influir de México fue muy limitada.⁷ Si bien México no tuvo el papel protagónico que tuvo en la Ronda Uruguay,⁸ sí trató de impulsar estas

⁵ México, Poder Ejecutivo, Presidente Felipe Calderón, *Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012*, México, 2007, pp. 109-110.

⁶ México, Secretaría de Economía, Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, “Negociar para competir mejor”, presentación ante Concamín y COECE, México, abril de 2007, mimeo.

⁷ Fernando de Mateo, “El futuro del Sistema Multilateral de Comercio”, *Revista de Derecho Económico Internacional*, vol. 1, núm. 1, 2010, pp. 4-15.

⁸ Véase Luz María de la Mora, “México en el sistema de comercio internacional”, en Blanca Torres y Gustavo Vega (coords.), *Los grandes problemas de México*, vol. XII: *Relaciones Internacionales*, El Colegio de México, 2010, pp. 675-713.

negociaciones por la importancia que el sistema multilateral de comercio tiene para su política comercial.⁹ En el Consejo del Comercio de Servicios, el embajador de México en OMC, Fernando de Mateo, presidió las negociaciones. También se buscó encontrar soluciones a temas vitales como subsidios y apoyos a la agricultura, las disciplinas en materia antidumping y temas de facilitación comercial. En la Ronda Doha México participó en el G20¹⁰ en la negociación agrícola, en el Grupo Intermedio (Middle Ground Group) de la negociación de acceso a los mercados para los productos no agrícolas (AMNA); contribuyó con propuestas para fortalecer el mecanismo antidumping (AD) en el Grupo de Amigos de la Negociación Antidumping y en el tema de Propiedad Intelectual apoyó el registro voluntario para indicaciones geográficas. La Ronda se estancó, pues no se lograron acuerdos entre los principales actores como Estados Unidos y China pero también otros como Brasil, la Unión Europea, Japón o la India.

A pesar de los escasos avances en términos de la negociación en el sistema multilateral, durante la presidencia Calderón, México sí obtuvo importantes victorias en la resolución de disputas comerciales. Como se muestra en la tabla 1, México recurrió al Órgano de Solución de Controversias de la OMC iniciando un caso en contra de Argentina, cuatro en contra de China y dos en contra de Estados Unidos. México resultó favorecido en los dos casos contra Estados Unidos y contra China en el caso de Medidas relativas a la exportación de diversas materias primas. En el caso contra China sobre devoluciones de impuestos (DS359), México logró un acuerdo sin necesidad de llegar a un panel.

México también recurrió al Órgano de Apelaciones de la OMC en 2008 en contra de Estados Unidos (DS344), a fin de que se implementara la decisión del panel que ya había favorecido sus exportaciones de acero inoxidable, así como en 2012, también para los casos de atún (DS381) y el etiquetado indicativo del país de origen (DS386, COOL por sus siglas en inglés), que afectaba principalmente las exportaciones de ganado bovino en pie. México logró resultados favorables en los casos que llevó a la OMC, lo que contribuyó a atender sus intereses exportadores a través del sistema multilateral de comercio.

⁹ Roberto Zapata, "La política comercial de México con el mundo en un contexto de ajustes globales", en A. Oropeza García (coord.), *El comercio exterior y la gestión aduanal en el siglo xxi*, México, Instituto de investigaciones Jurídicas-UNAM, pp. 189-209.

¹⁰ No se confunda con el Grupo de los Veinte, o G20, que es el foro más importante de cooperación en las áreas más relevantes de la agenda económica y financiera internacional. Reúne a las economías avanzadas y emergentes más importantes del mundo.

TABLA 1
Casos iniciados por México ante el Órgano de Solución de Diferencias
de la OMC, 2007-2012

<i>Caso</i>	<i>Descripción</i>	<i>Fecha de inicio</i>
DS451	China — Medidas relativas a la producción y exportación de prendas de vestir y productos textiles (Reclamante: México)	15 de octubre de 2012
DS446	Argentina — Medidas que afectan a la importación de mercancías (Reclamante: México)	24 de agosto de 2012
DS398	China — Medidas relativas a la exportación de diversas materias primas (Reclamante: México)	21 de agosto de 2009
DS388	China — Donaciones, préstamos y otros incentivos (Reclamante: México)	19 de diciembre de 2008
DS386	Estados Unidos — Determinadas prescripciones en materia de etiquetado indicativo del país de origen (Reclamante: México)	17 de diciembre de 2008
DS381	Estados Unidos — Medidas relativas a la importación, comercialización y venta de atún y productos de atún (Reclamante: México)	24 de octubre de 2008
DS359	China — Determinadas medidas por las que se conceden devoluciones, reducciones o exenciones de impuestos y de otros pagos (Reclamante: México)	26 de febrero de 2007

Fuente: OMC. Solución de diferencias: las diferencias. Diferencias por país/territorio, http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_by_country_s.htm

En lo que se refiere a la agenda de negociaciones comerciales, ésta fue el área con los resultados más pobres. Durante el sexenio de Calderón la red de TLC y ACE sólo se amplió con la firma y puesta en marcha del Acuerdo de Integración Comercial (AIC) con Perú. La negociación del AIC era congruente con la política comercial de México, la necesidad de incrementar sus exportaciones y como un instrumento de política exterior para su acercamiento con América Latina. Perú no sólo es un mercado en franco crecimiento, sino también un importador neto de productos mexicanos (en 2011 las exportaciones de México sumaron 1 286 md) y un sitio clave para las inversiones mexicanas (14 mmd en 2012),¹¹ por lo que contar con

¹¹ "Inversiones mexicanas en Perú ascienden a US\$ 14 mil millones", en LaRepublica.pe, 14 de septiembre de 2012, <http://www.larepublica.pe/14-09-2012/inversiones-mexicanas-en-peru-ascienden-us-14-mil-millones>

un TLC era vital para darle certidumbre a sus relaciones de comercio e inversión con ese país. El AIC llevó casi seis años para su negociación, que se lanzó en noviembre de 2005 e implicó diez rondas de negociaciones, que permanecieron interrumpidas por varios años hasta que se retomaron con la llegada del secretario Ferrari a la Secretaría de Economía en agosto de 2010. Sin embargo, a pesar de los beneficios el AIC pasó a la congeladora en el Senado en abril de 2011, lo que reflejó la politización de la agenda comercial entre el Ejecutivo y el Legislativo. El Consejo Nacional Agropecuario (CNA) fue un abierto opositor, pues, en su opinión, la Secretaría de Economía tomó la decisión “unilateral de incluir al 100% del Sector Agropecuario Mexicano en la mesa de negociación”.¹² Aunque el sector privado en un inicio cuestionó esta negociación, su oposición fue de principio por la *fatiga comercial* que se expresaba en no más tratados de libre comercio sin avances en la competitividad del país.

La confrontación con el sector privado también se dio a través del Legislativo, que lo aprobó en diciembre de 2011 por un muy estrecho margen. Senadores del PRD (Antonio Mejía Haro y Pablo Gómez) y del PRI (Heladio Ramírez) hicieron eco a la oposición del CNA a incluir el sector agropecuario en el AIC.¹³ Este se politizó a tal grado que por primera vez en la historia del país la Comisión de Comercio y Fomento Industrial del Senado rechazó por siete votos en contra y cinco a favor su ratificación argumentando que éste representaba un riesgo para el sector agropecuario mexicano. Cuatro días después, el 15 de diciembre de 2011, el Senado en pleno lo ratificó por 55 votos a favor del PAN y del PVEM y 47 en contra del PRI y del PRD; la votación más cerrada para un TLC en México. El no haber aprobado dicho acuerdo por la oposición del sector privado hubiera sido muy costoso en términos políticos en el interior y así como en la relación del Ejecutivo frente al Legislativo, pero también en lo que respecta a la política exterior de México y su papel como actor principal en el comercio internacional.¹⁴ Para el presidente Calderón, el AIC con Perú se convirtió en el único progreso co-

¹² Citado en Jesús Michel Narvaez, “El TLC con Perú ‘Acto de Autoridad’ de Bruno Ferrari, Denuncia el CNA”, Misionpolitica.com, 30 de agosto de 2011, <http://misionpolitica.com/antiores/numeros/572/11118-el-tlc-con-peru-acto-de-autoridad-de-bruno-ferrari-denuncia-el-cna>

¹³ Jorge Monroy, Lilia González y Pilar Martínez, “Senado vota y da su aval a TLC de México con Perú”, ElEconomista.mx, 15 de diciembre de 2012, <http://eleconomista.com.mx/industrias/2011/12/15/senado-vota-da-su-aval-tlc-mexico-peru>

¹⁴ El 6 de abril de 2011, el secretario de Economía de México, Bruno Ferrari, y los ministros peruanos, de Economía, Ismael Benavides, y de Comercio Exterior, Eduardo Ferreyros, firmaron en Lima, Perú, el AIC. En Perú éste fue aprobado en julio de 2011, lo que representa su décimo TLC, en tanto que para México éste fue aprobado el 15 de diciembre, con que agrega el décimo a su red de TLC y representa acceso preferencial a 44 países en el mundo.

mercial de su gobierno y fue fundamental para el legado de su presidencia aunque le implicó un enorme costo político.

Durante el gobierno de Calderón se logró unificar en un TLC único a los tres TLC de México con los cinco países centroamericanos,¹⁵ una propuesta que venía desde 1995 en el marco del Mecanismo de Tuxtla. México logró unificar en uno solo el régimen de origen y reglas de origen comunes para propósitos de acumulación, reducción de costos, facilitación del comercio y promoción de sus exportaciones a la región, que en 2011 sumaron 2 619 md. Asimismo, la otra iniciativa de integración en América Latina donde México participó se dio el 6 de junio de 2012, cuando los presidentes de México, Chile, Colombia y Perú suscribieron el Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico,¹⁶ que busca establecer un TLC único entre los cuatro países que ya tienen tratados bilaterales entre sí. Esta iniciativa fue originalmente propuesta por Perú con la idea de crear una zona de libre comercio en bienes, servicios, inversiones, libre movimiento de personas y mercados accionarios entre países que mantienen políticas comerciales afines y con interés por acercarse al Asia Pacífico. Aunque no es claro si ésta podrá concretarse en todas sus dimensiones, el hecho de contar con cuatro miembros con políticas comerciales afines hace pensar que sí podrá llegar a buen puerto en un futuro cercano. En ambos casos el sector privado participó durante las negociaciones y no mostró reticencias mayores, tal vez debido al hecho de que para México el costo de las aperturas ya se había dado en los acuerdos previos bilaterales.

Sin embargo, tal vez en donde más faltó continuidad con la política comercial fue en la tardía decisión de adherirse a las negociaciones del Acuerdo Estratégico de Integración Transpacífica (TPP, por sus siglas en inglés),¹⁷ que se lanzó en 2008 y en donde se discuten los nuevos temas de la agenda comercial. México mostró una vez más una grave falta de congruencia al expresar, en 2010, su rechazo a cualquier participación en esa negociación. El secretario de Economía de México, Bruno Ferrari, señaló

¹⁵ En septiembre de 2012 entró en vigor para México, Nicaragua y El Salvador, y el 1 de enero de 2013 para Honduras.

¹⁶ Esta representa más de 200 millones de consumidores; 35% del PIB de América Latina, y más de 55% de las exportaciones de la región. La Alianza está abierta a nuevas adhesiones de países como Costa Rica, Panamá o el resto de los países centroamericanos (siempre que tengan un acuerdo de libre comercio con cada una de las Partes) así como la posibilidad de contar con observadores, como es el caso de Uruguay.

¹⁷ Acuerdo regional comercial de Asia-Pacífico entre Australia, Brunéi Darussalam, Canadá, Chile, Estados Unidos, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam, actualmente en negociación.

en noviembre de 2010: “No pretendemos formar parte del TPP”.¹⁸ Sin embargo, un año después, en noviembre de 2011, en el marco de la reunión del Mecanismo de Cooperación Económica de Asia Pacífico (APEC) en Honolulu, Hawái, anunció el inicio de consultas, tanto con los países que la integran como con los sectores productivos nacionales, para participar en esta iniciativa.¹⁹ La indefinición en la política de negociaciones comerciales implicó que México sólo se sentó en la mesa de negociación del TPP hasta la Ronda 15 con el proceso bien avanzado.

La red de tratados de libre comercio y acuerdos de complementación económica de México no sólo se amplió de manera marginal sino que se vio debilitada en América Latina por visiones opuestas sobre el comercio y el surgimiento de propuestas como la Alternativa Bolivariana de las Américas (ALBA) encabezada por Venezuela. México también vio disminuida su red de TLC como resultado de la denuncia que hizo Bolivia de su TLC con México en junio de 2010 al degradarlo a un acuerdo para el comercio de bienes (ACE 66 en ALADI). Asimismo, la crisis económica mundial desatada con la caída de Wall Street en 2008 y la crisis de la eurozona, ante lo cual México pudo hacer poco, llevaron a un resurgimiento del proteccionismo en América Latina. En 2012 México se vio obligado a renegociar con Brasil el Apéndice bilateral del ACE 55 México-Mercosur para el sector automotor, lo que llevó a suspender el libre comercio y a establecer cupos recíprocos con arancel cero para el comercio de autos por un periodo de tres años.²⁰ Lo mismo para el caso de Argentina, que a partir de junio de 2012 decidió suspender su participación en el ACE 55, también por su déficit comercial con México en este sector. En diciembre de 2012, México y Argentina firmaron el Protocolo Modificador del ACE 55, con el cual se establecieron cuotas de exportaciones entre 2013 y 2015,²¹ con lo que México tuvo que aceptar el comercio administrado en este sector, en vez del libre comercio, como se pactó originalmente.

¹⁸ Roberto Morales, “Se excluye México del Acuerdo de Asociación Transpacífico”, *El Economista*, 15 de noviembre de 2010.

¹⁹ Secretaría de Economía, “Concluye Participación de la Delegación Mexicana en Cumbre de la APEC”, 14 de noviembre de 2011.

²⁰ Estos cupos fueron por los siguientes montos: 1 450 millones de dólares (md) el primer año, 1 560 md el segundo y 1 640 md el tercero. Se acordó que a partir del 19 de marzo de 2015 volvería a aplicar el libre comercio.

²¹ Las cuotas se establecieron en 575 millones de dólares para el primer año (18 diciembre del 2012 al 17 de diciembre del 2013); para el segundo periodo de 625 millones de dólares (18 de diciembre del 2013 al 17 de diciembre del 2014), y 187.5 millones de dólares para un tercer periodo (18 de diciembre del 2014 al 18 de marzo del 2015), con el fin de alcanzar el libre comercio a partir del 19 de marzo del 2015.

Negociaciones comerciales truncas

Igualmente México dejó truncas negociaciones con Corea del Sur y con Brasil después de algunas rondas, resultado de la fuerte oposición empresarial mexicana. En su visita a México en julio de 2010, el presidente de Corea del Sur, Lee Myung-Bak, expresó el interés de su país por retomar la negociación (suspendida a mediados de 2008 después de dos rondas de negociación) para un TLC con México, lo cual fue rechazado por la Secretaría de Economía. De acuerdo con el entonces secretario de Economía, Gerardo Ruiz Mateos, “en principio estamos [...] buscando la forma de impulsar el comercio a través de todos los mecanismos para que los coreanos puedan venir a invertir en México de tal manera que podamos seguir avanzando en estas pláticas, pero no hay ningunas negociaciones formales”.²² Por su parte, Valentín Díez Morodo, presidente del COMCE, consideró que “a México no le convendría firmar una apertura total con Corea del Sur, sino acuerdos parciales, cuidando las sensibilidades sector por sector y aumentando la liberalización gradualmente”.²³

Con Brasil, desde que los presidentes Felipe Calderón y Luis Inácio Lula da Silva anunciaron en agosto de 2007 su intención de negociar un TLC, el sector privado mexicano de inmediato lo rechazó. La posición se reiteró en agosto de 2009 con el mandato presidencial de iniciar negociaciones para un acuerdo. México y Brasil acordaron el inicio de negociaciones el 8 de noviembre de 2010 y programaron la primera ronda para febrero de 2011, lo que no fue posible realizarse, en parte por las dificultades de aprobación del AIC con Perú, pero sobre todo por la clara oposición de la mayoría del sector privado mexicano a la negociación de un acuerdo comercial amplio con Brasil. El presidente de Canacindra, Sergio Cervantes, declaró: “La Canacindra no va al TLC con Brasil”.²⁴ Su postura fue apoyada por legisladores y gobernadores, pues dudaban de los beneficios que traería a México un mayor acercamiento con Brasil a través de un TLC. En diciembre de 2011, México y Brasil anunciaron que reanudarían las negociaciones de un Acuerdo Estratégico de Integración Económica, pero ello nunca se materializó y de hecho se enterró con la renegociación del ACE 55

²² Eduardo Valle, “México no busca TLC con Corea del Sur”, *CNN Expansión*, 1 de julio de 2010.

²³ Roberto Morales, “Corea quiere TLC; México lo rechaza”, en *ElEconomista.mx*, 1 de julio de 2010, <http://eleconomista.com.mx/industrias/2010/07/01/corea-quiere-tlc-mexico-lo-rechaza>

²⁴ Lilia González, “No al TLC con Brasil, reitera la Canacindra”, en *ElEconomista.mx*, 8 de febrero de 2012, <http://eleconomista.com.mx/industrias/2012/02/08/mexico-podria-ser-compensado-conflicto-brasil>

(véase arriba). El presidente Calderón señaló “queremos ser socios de Brasil. Las economías más fuertes de Latinoamérica son Brasil y México. Imagínense lo que juntos podemos hacer, imagínense si nos complementamos”.²⁵ Llama la atención que conociendo la clara y abierta oposición del sector privado así como de legisladores y gobernadores el gobierno del presidente Calderón haya decidido lanzar un proceso de negociación con ese país, el cual resultó un rotundo fracaso a la vez que implicó un desgaste político para el Ejecutivo. Una posible explicación sería el interés del presidente Calderón porque su legado en términos comerciales incluyera un TLC con un país emergente que no cuenta con tratados de libre comercio más allá de su unión aduanera en el Mercosur.

Igualmente, países como Australia y Nueva Zelanda intentaron negociar tratados de libre comercio con México de manera bilateral. Para ello se crearon grupos de estudio que recomendaron profundizar la relación de negocios pero no la negociación de tratados. Ello reflejó las sensibilidades del sector agropecuario mexicano, pues ambos países son potencias exportadoras agrícolas, pero también la fatiga comercial del sector privado que se tradujo en su oposición a negociar más tratados.

Otras iniciativas que planteó la Subsecretaría de Negociaciones Comerciales al inicio de la gestión de Calderón, pero que no tuvieron resultado, fueron la negociación de un acuerdo comercial con Belice, dada su pertenencia al Proyecto Mesoamérica y por su importancia para la economía de Chetumal; con Ecuador para la ampliación del Acuerdo de Alcance Parcial (AAP 29) en el marco de la ALADI; con Argentina la ampliación y profundización del ACE 6 cuyo proceso se lanzó en 2008 pero fue suspendido por Argentina y con Cuba la ampliación del ACE 51 que sólo se inició en 2012 y que no pasó de pláticas preliminares. Tampoco se logró ampliar el acuerdo con Paraguay (AAP 38).

II. ADMINISTRACIÓN Y APROVECHAMIENTO DE TRATADOS DE LIBRE COMERCIO

En el Plan Nacional de Desarrollo 2006-2012 se estableció “mejorar el aprovechamiento de los tratados de libre comercio que México ha suscrito”.²⁶ Las exportaciones mexicanas crecieron casi 40%, pasando de 249 000 millones de dólares (mmd) en 2006 a 349.5 mmd en 2011; México recibió más

²⁵ Sergio Javier Jiménez, “México analiza posible TLC con Brasil”, *El Universal*, 15 de agosto de 2012, <http://www.eluniversal.com.mx/notas/619545.html>

²⁶ México, Poder Ejecutivo, Presidente Felipe Calderón, *Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012*, México, 2007, pp. 109-110.

de 120 mmd en IED en ese periodo. Sin embargo, la tasa de crecimiento promedio anual de exportaciones para el periodo fue de 6.9%, el nivel más bajo desde los años setenta, lo que se compara negativamente con la década de 1980, cuando las exportaciones mexicanas crecieron 8.5%, y en la de 1990 15.1%. Sin duda, esto es atribuible a la caída de 40% que experimentaron las exportaciones mexicanas en 2009, como resultado de la recesión económica mundial y sobre todo del mercado de Estados Unidos. Pero también se explica por la creciente participación de más países en el comercio mundial que compiten con la oferta exportable mexicana, así como de la proliferación de acuerdos comerciales regionales.

TABLA 2
Balanza comercial de México, 2006-2012 (millones de dólares)

<i>Año</i>	<i>Exportaciones</i>	<i>Importaciones</i>	<i>Saldo</i>	<i>Comercio total</i>
2006	249 925.1	256 052.1	-6 126.9	505 977.2
2007	272 044.2	283 233.3	-11 189.0	555 277.5
2008	292 636.5	310 132.3	-17 495.8	602 768.8
2009	229 620.2	234 385.0	-4 764.8	464 005.2
2010	298 138.1	301 481.8	-3 343.7	599 619.9
2011	349 567.9	350 856.2	-1 288.2	700 424.1
2012 ene-jun	184 112.1	180 841.6	3 270.5	364 953.7
TCPA 2006-2011	6.9%	6.5%		6.7%
Crecimiento 2006-2011	39.9%	37.0%		38.4%

TCPA: Tasa de crecimiento promedio anual

Fuente: Datos de Banco de México.

La implementación de la red de doce TLC²⁷ de México con 44 países en el mundo conlleva no sólo la observación de las disposiciones de dichos TLC, sino también la negociación de temas pendientes en donde se lograron algunos avances. Con Chile, México concluyó la negociación del capítulo de compras del sector público, pero no el de servicios financieros, el cual ha estado pendiente de concluir desde 1998 cuando entró en vigor dicho TLC.

²⁷ Una vez que entre en vigor el TLC Único que consolida a los tres TLC de México con los países centroamericanos, los TLC totales de México pasarán a ser diez, en lugar de los doce en vigor al momento de redactar este artículo (véase arriba).

La ampliación y ajuste del TLC con Colombia se hizo como resultado del compromiso entre los presidentes Calderón y Álvaro Uribe para incluir productos, sobre todo del sector agropecuario, que quedaron fuera del calendario de desgravación cuando éste se negoció en los años noventa, así como adecuarlo ante la salida de Venezuela del G3 en noviembre de 2006. La negociación llevó a incluir productos agrícolas e industriales, la modificación de reglas de origen y la mejora del funcionamiento del Comité de Integración Regional de Insumos para el sector textil.²⁸ Esta se concluyó el 12 de agosto de 2009, pero el Senado mexicano no lo aprobó sino hasta abril de 2011 con 64 votos a favor y 20 en contra por la reticencia del CNA.²⁹

Por su parte, en febrero de 2011, México y Japón, el cuarto socio comercial de México, acordaron la ampliación del Acuerdo de Asociación Económica (AAE), en vigor desde abril de 2005, para incluir productos del interés exportador de México, como jugo de naranja, carne de res, pollo y cerdo, y de Japón como manzana, té verde y mandarina. Asimismo, se establecieron nuevas disposiciones para reglas de origen específicas para acero inoxidable, productos químicos y autopartes. Se acordó acelerar la liberalización comercial de insumos de la industria automotriz para mejorar la competitividad de la industria y facilitar las operaciones a los exportadores mediante un *Sistema de Exportador autorizado* para simplificar la certificación del origen y fomentar las exportaciones mexicanas.

En el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), sin duda el TLC más importante para México, en 2011 se concentraron 81.6% de sus exportaciones al mundo. Uno de los principales pendientes ha sido la apertura de los servicios de transporte terrestre que resultan vitales para promover una mayor integración productiva y competitividad de México y de la región en su conjunto.³⁰ Aunque desde 2001 un panel del TLCAN emi-

²⁸ En agricultura, Colombia logró el acceso al mercado mexicano mediante el sistema de cupos crecientes de importación de carne, leche en polvo, mantequilla y butteroil, quesos, arequipes y bebidas que contengan leche así como huevo fértil, chicharrones, chicles, alimentos a base de harinas, de avenas, productos a base de cereales, galletas dulces, barquillos y obleas; jugo de naranja y de tomate, y concentrados de frutas, entre otros Colombia. México obtuvo acceso recíproco en jugos y aceites comestibles, y se mejoró el acceso en productos industriales como el sector automotriz (tractocamiones) y se perfeccionaron algunas reglas de origen en tractocamiones y productos de acero. Colombia, Ministerio de Agricultura, boletín de prensa.

²⁹ Susana González G., "Rechaza CNA importación de carne de res de Perú y Colombia", *La Jornada*, 30 de enero de 2011.

³⁰ Hoy el transporte por carretera maneja 60% de la carga, 70% del comercio con Estados Unidos y 75% de las exportaciones mexicanas a ese país, pero el transporte es caro e ineficiente. La apertura de la frontera permitirá a México reducir sus costos de logística que hoy están entre 50 y 100% por arriba de los de Estados Unidos. Además hará más eficientes los

tió un dictamen favorable a México por el incumplimiento de Estados Unidos para permitir el cruce transfronterizo de servicios de autotransporte, no fue sino hasta febrero de 2007 cuando México y Estados Unidos acordaron un programa piloto o Proyecto Demostrativo (hasta para 100 empresas de cada parte) para dar cumplimiento al panel. Entre septiembre de 2007 y febrero de 2009, participaron 26 empresas mexicanas (con 103 camiones) y diez estadounidenses (con 61 camiones), que en conjunto sumaron más de 46 000 cruces.³¹ Aunque en agosto de 2008 se anunció que el programa sería extendido hasta por dos años, a inicios de 2009 el Senado estadounidense revocó los fondos para el programa, lo que obligó a su suspensión. En ejercicio de su derecho, en marzo de 2009 México decidió aplicar medidas de represalia comercial a 89 productos industriales y agropecuarios para compensar daños económicos estimados en 2 500 md.³² Dichas represalias permitieron a México ejercer presión a su socio para cumplir con sus compromisos comerciales. Como consecuencia, el 6 de julio de 2011 la Secretaría de Comunicaciones y Transportes y el Departamento de Transporte de Estados Unidos firmaron un Memorando de Entendimiento sobre servicios de autotransporte transfronterizo de carga internacional para un nuevo programa. Si bien este acuerdo dista de ser lo estipulado en el TLCAN, sí es un paso importante hacia la liberalización del sector en el largo plazo, lo que podría constituirse en una piedra angular de la competitividad norteamericana. La defensa que hizo el gobierno de México implicó utilizar los mecanismos legales del TLCAN para avanzar en un área clave para fortalecer a su sector exportador.

Otro conflicto comercial con Estados Unidos que se atendió fue el de etiquetado *dolphin safe* para el caso del atún enlatado mexicano. El 24 de octubre de 2008, México solicitó consultas a Estados Unidos y acudió al Órgano de Solución de Diferencias de la OMC, por los requisitos de etiquetado *dolphin safe* que Estados Unidos impone a la comercialización de atún enlatado. México argumentó que el etiquetado violaba el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio y discriminaba contra sus exportaciones pues aun cuando Estados Unidos no prohíbe la importación de atún enlatado sin

cruces, pues el transportista podrá ofrecer el servicio de puerta a puerta sin requerir el transbordo de mercancías y de los 3 remolques en la frontera como se hace hoy en día.

³¹ Roberto Morales, "Listo, nuevo pacto de transporte fronterizo", *ElEconomista.mx*, 4 de julio de 2011, <http://eleconomista.com.mx/industrias/2011/07/04/listo-nuevo-pacto-transporte-fronterizo>

³² El 18 de agosto de 2010, la lista de productos se incrementó de 89 a 99 productos procedentes de 43 estados de los Estados Unidos. "México 'refuerza' aranceles contra EU", en *CNN Expansión*, 16 de agosto de 2010, <http://www.cnnexpansion.com/economia/2010/08/16/arancel-camion-mexico-eu-frontera-bien>

etiqueta en su mercado, en la práctica los supermercados en ese país sólo comercializan atún enlatado con el etiquetado *dolphin safe*,³³ que no puede usarse en el atún mexicano debido al método de pesca asociado al delfín.

El panel se estableció en abril de 2009 y el 19 de julio de 2011 la OMC determinó que Estados Unidos debe dar acceso al atún mexicano a su mercado. Aunque en enero de 2012 Estados Unidos apeló el fallo en mayo de 2012, el Órgano de Apelaciones favoreció a México al confirmar la decisión del panel y dio a Estados Unidos catorce meses para presentar una propuesta a México para dar cumplimiento de la decisión.³⁴ Aun cuando esta victoria no permitió la entrada de atún enlatado mexicano a Estados Unidos durante el gobierno de Calderón, sí sentó un importante precedente para México en esta área, pues de no aplicarse la decisión del panel, México podría nuevamente aplicar represalias comerciales.

Un tercer caso que México resolvió a su favor tuvo que ver con el etiquetado de origen para productos agropecuarios (*Country of origin labeling*, COOL). Este etiquetado se hizo obligatorio en marzo del 2009 en Estados Unidos argumentando que los consumidores requerían información para distinguir entre los productos nacionales y los de origen importado.³⁵ En octubre de 2009, México llevó a Estados Unidos a la OMC por considerar que dicha medida era proteccionista y contraria a los Acuerdos de la Organización. En noviembre de 2011, la OMC falló a favor de México por considerar que las disposiciones de COOL eran violatorias y discriminaban en contra de las importaciones de ganado vivo para engordando más allá de lo necesario para lograr el objetivo de mantener informado al consumidor. En junio de 2012, el Órgano de Apelaciones de la OMC confirmó el carácter violatorio de COOL y dio a Estados Unidos quince meses para dar cumplimiento al fallo.³⁶

³³ De acuerdo con la legislación de Estados Unidos, la etiqueta *dolphin safe* sólo la puede ostentar aquel atún enlatado que no haya involucrado el uso de redes de “cerco”, que es el utilizado por la flota mexicana. La Comisión Interamericana de Atún Tropical (CIAT), organismo intergubernamental al que pertenecen México y Estados Unidos, ha encontrado que la pesca de atún con red de cerco es la forma más ambientalmente responsable de pescar atún en el Océano Pacífico Oriental.

³⁴ Esta no fue la primera vez que México llevó a Estados Unidos a la OMC por este caso. A inicios de los años noventa, México ganó un panel del GATT, el cual sin embargo, no se implementó porque podía interferir sobre el proceso de negociación y aprobación del TLCAN en ese momento.

³⁵ Bajo los criterios de esta ley, la carne de Estados Unidos debía provenir de animales nacidos, criados y sacrificados en ese país.

³⁶ Roberto Morales y Pilar Martínez, “Gana fallo México a EU en caso de envíos de reses”, *El Economista*, 29 de junio de 2012, <http://eleconomista.com.mx/industrias/2012/06/29/mexico-gana-fallo-ante-omc-productos-carnicos>

En lo que se refiere a los Tratados del Libre Comercio con Europa, si bien es cierto que la Unión Europea pasa por momentos de crisis económica e incertidumbre financiera, ésta es el segundo socio comercial de México (56 590 md) y su segunda fuente de IED (108 400 md o 37% del acumulado entre 1999 y 2012). La relación con la Unión Europea recibió un fuerte impulso con la entrada en vigor del TLCUEM en 2000. Dicho TLC tiene una agenda de negociaciones pendientes en agricultura, servicios e inversiones que el gobierno de Calderón no logró concretar a pesar de los intentos por avanzar. Las principales complicaciones estuvieron en el sector agropecuario.

La cláusula de revisión para la liberalización del comercio agropecuario y pesquero previó que México y la Unión Europea revisaran la situación de los productos agropecuarios que por su sensibilidad no fueron liberalizados en el momento de la negociación. En octubre de 2009 se intercambiaron listas de productos de interés, pero no hubo avances. México buscó acceso a productos como azúcar, café, plátanos y atún en tanto que la Unión Europea mantuvo interés por extender reconocimiento de las indicaciones geográficas a productos alimenticios así como acceso de sus productos lácteos y cárnicos al mercado mexicano.

En lo que se refiere a la cláusula de revisión para la liberalización del comercio de servicios, México y la Unión Europea acordaron revisar los compromisos en materia de servicios para eliminar la discriminación en su comercio. Existe un compromiso de que al término de un periodo de diez años (marzo de 2011) el TLCUEM debería incluir la lista de compromisos de cada parte, lo que aún está pendiente. A fin de facilitar la liberalización del comercio de servicios profesionales, en 2007 se acordó el marco para la negociación de Acuerdos de Reconocimiento Mutuo para profesionistas, lo que permitirá realizar las negociaciones sobre reconocimiento mutuo de profesiones.

Sobre la cláusula de revisión de inversiones, con la entrada en vigor del Tratado de Lisboa de la Unión Europea en diciembre de 2009, se ampliaron las facultades de la Comisión Europea para la negociación e implementación de la política comercial comunitaria, así como reglas para la inversión extranjera (que había sido competencia exclusiva de los Estados miembro). Estas nuevas capacidades podrían llevar a pensar en la posibilidad de que México y la Unión Europea pudieran negociar un capítulo de inversión único para cubrir las inversiones de México y los 27 Estados miembro, sustituyendo así a los quince Acuerdos para la Protección y Promoción Recíproca de las Inversiones (APPRIS) bilaterales en vigor que cubren a 16 de los 27 Estados miembro.³⁷

³⁷ México tiene APPRI con Alemania, Austria, Dinamarca, Eslovaquia, España, Finlandia,

Finalmente, con la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), en agosto de 2012 entraron en vigor las disposiciones de transporte directo para facilitar operaciones del comercio agropecuario.

III. APERTURA UNILATERAL Y FACILITACIÓN COMERCIAL

En el Plan Nacional de Desarrollo 2006-2012 se diagnosticó que “las inconsistencias arancelarias limitan la inversión en diversos sectores al propiciar, entre otros problemas, que los insumos para producir ciertas mercancías se importen con un arancel más alto que el que se aplica al producto final” en tanto que se estableció como línea de política “emprender un esfuerzo integral de mejora en los trámites y procedimientos en materia de comercio exterior y reducir los costos de la operación aduanera, así como corregir las incongruencias arancelarias [e] instrumentar políticas para promover la facilitación comercial”.³⁸

El gobierno del presidente Calderón favoreció la reducción unilateral de aranceles en 2006, 2009 y 2012 para impulsar la competitividad y promover las exportaciones mexicanas. En septiembre de 2006, la Secretaría de Economía (SE) promulgó un decreto mediante el cual redujo 30% la media ponderada del arancel de Nación Más Favorecida (NMF) para más de 6 000 partidas de importación.³⁹ Una vez más, a partir de 2009, México puso en vigor una nueva eliminación progresiva de aranceles de NMF, aplicados a 80% de productos industriales, principalmente insumos y bienes intermedios en el sector manufacturero. El 23 de noviembre de 2012, a días de concluir ese gobierno, la Secretaría de Economía programó para enero de 2013 una reducción arancelaria adicional para 480 fracciones (65% agropecuarios y pesqueros, que representan 27% del universo arancelario agropecuario). El 31 de diciembre de 2012, el gobierno del presidente Peña Nieto pospuso por un año la reducción arancelaria para 94 de las 480 fracciones arancelarias, las cuales corresponden a productos textiles, de vestido y calzado.⁴⁰

Francia, Grecia, Italia, Países Bajos, Portugal, Suecia, Unión Económica Belgo-Luxemburguesa, República Checa, Reino Unido. Secretaría de Economía. <http://www.economia.gob.mx/?P=1210>

³⁸ México, Poder Ejecutivo, Presidente Felipe Calderón, *Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012*, México, 2007, pp. 110.

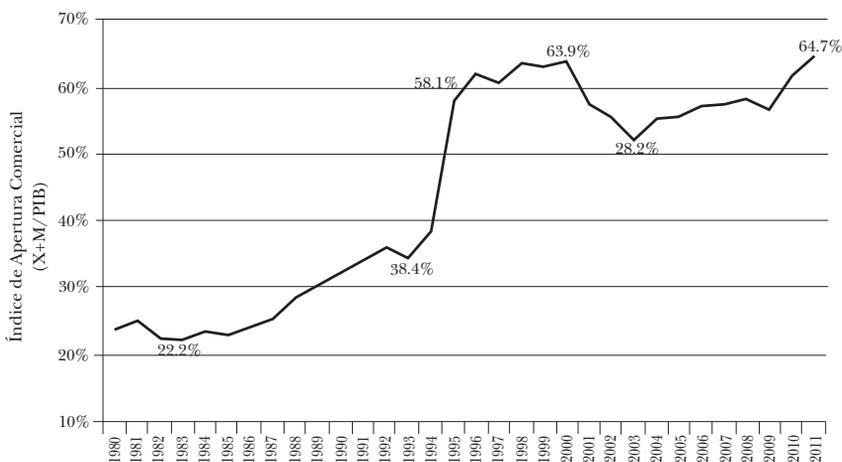
³⁹ Un arancel de NMF se refiere al nivel arancelario que un miembro del GATT/ OMC cobra sobre un bien a los demás miembros.

⁴⁰ Secretaría de Economía, “Extiende la Secretaría de Economía entrada en vigor de la reducción arancelaria programada para 2013”, comunicado de prensa, 31 de diciembre de 2012, <http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/sala-de-prensa/comunicados/9265-bol-304-12>

Sin embargo, a pesar de estas medidas, el crecimiento de las exportaciones mexicanas se mantuvo en niveles mediocres. De hecho, México perdió dinamismo y participación en el comercio mundial en ese gobierno. Considerando a la Unión Europea como un actor, en 2001 las exportaciones mexicanas al mundo representaban 3.52% del total, mientras que en 2011 esta participación cayó a 2.4%.⁴¹ Si se consideran los 27 Estados miembro de la Unión Europea de manera individual, entonces la proporción cae aún más para pasar de 2.58% en 2000 a 1.92% en 2011.

México también mantuvo su dependencia del exterior como uno de sus principales motores del crecimiento. De hecho, el índice de apertura comercial (contribución del comercial total al PIB) se incrementó en el sexenio llegando a 64.7% en 2011, con que demuestra la importancia del comercio exterior para la economía mexicana y su creciente integración a la economía internacional.

GRÁFICA 1
Evolución del Índice de Apertura Comercial (1980-2011)



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI

Sin embargo, el modelo económico vinculado al exterior no resultó en elevadas tasas de crecimiento económico y sí generó frustración entre

⁴¹ Cálculos propios con información obtenida de la OMC, sección de estadísticas de comercio.

los diversos actores económicos y alimentó la fatiga comercial del sector privado. El gobierno de Calderón tuvo que hacer frente a la peor recesión económica en la historia de México desde la Gran Depresión, cuando en 2009 el PIB cayó 6.2%. De acuerdo con la Cepal, durante el gobierno de Calderón “el PIB creció 7.8 puntos porcentuales entre 2007 y 2011 y en 2012 sumará otros 4.0 puntos, lo que arrojará un 11.8% al concluir el sexenio, un promedio de 1.96% por año”.⁴² La creación de empleos se mantuvo por debajo de lo esperado con alrededor de 500 000 nuevos empleos anuales en promedio, cuando el país requiere al menos de una tasa de crecimiento promedio anual de 6% y la creación de un millón de empleos anuales.

En el terreno normativo, la Secretaría de Economía implementó medidas de facilitación comercial para hacer más ágiles los trámites relativos a la importación temporal de insumos para exportaciones. México también buscó poner orden en una maraña de esquemas y trámites administrativos que complicaban y hacían más costosas las operaciones de comercio exterior y la producción para la exportación.

Se creó el portal de la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE), que representó el principal cambio en la regulación administrativa para los importadores y exportadores.⁴³ Mediante la VUCE se buscó facilitar los 165 trámites para las operaciones comerciales a través de 305 modalidades que pueden estar relacionados con el comercio exterior y que involucran a nueve secretarías de Estado, y que se efectúen electrónicamente, lo que se espera facilite estas operaciones. La VUCE sólo incluye trámites nacionales, por lo que la documentación del exterior también requiere digitalizarse, para reducir el tiempo que toma realizar estas operaciones.⁴⁴ La Secretaría de Hacienda y el Sistema de Administración Tributaria (SAT) prevén una reducción de 12 a 9 días en promedio para realizar procedimientos de importación y exportación. La primera etapa involucró conectar los trámites de comercio exterior de la Secretaría de Economía y de la Administración General de Aduanas (AGA), que representan 60% de los trámites de comercio exterior.⁴⁵

⁴² Citado en Rafael Croda, “Calderón, con el más bajo crecimiento”, *El Universal*, 18 de junio de 2012, <http://www.eluniversal.com.mx/finanzas/95775.html>

⁴³ Roberto Morales, “Preparan agilización del comercio exterior”, *El Economista*, 5 de octubre de 2011.

⁴⁴ Ivette Saldaña, “Agilizan intercambio comercial en aduanas”, *El Financiero*, 6 de octubre de 2011, p. 16.

⁴⁵ Ivette Saldaña, “Ventanilla única digital al final de 2011”, *El Financiero*, 27 de septiembre de 2011, p. 10.

CONCLUSIONES

La política comercial del gobierno del presidente Calderón siguió la línea de gobiernos anteriores, al mantener una economía abierta y dependiente del sector externo para el crecimiento nacional. La política comercial de México pareció operar en sentidos opuestos, careció de una visión estratégica y los resultados fueron contrastantes y hasta contradictorios. Por un lado se implementó la apertura unilateral más profunda en la historia del país, como una manera de elevar la competitividad y eficiencia del sector productivo. Sin embargo, ésta no creó una vinculación efectiva con el sector productivo nacional, pues no promovieron incentivos para desarrollar cadenas de valor o proveedores locales que pudieran sustituir las importaciones de insumos del exterior y así impulsar el crecimiento nacional. Incluso la desgravación de noviembre de 2012 pareció no considerar que México ya participaba en la negociación del TPP con que, sin duda, la apertura del sector agrícola podría ser una ficha de negociación que tal vez no era necesario adelantar.

La defensa de los intereses comerciales de México mantuvo continuidad haciendo uso de los recursos legales que ofrece tanto la OMC como los TLC de México. Sin embargo, sí llama la atención la decisión de aplicar repesalias para hacer que socios clave de México, como Estados Unidos, cumplieran con sus compromisos, lo que sólo se ha hecho en contadas ocasiones. Aunque este tipo de medidas fueron bien recibidas, políticamente no le sirvieron al Ejecutivo para equilibrar la oposición de grupos empresariales, legisladores y gobernadores a la negociación de nuevos acuerdos.

La decidida desgravación unilateral y solución de conflictos comerciales no tuvo su espejo en mejorar el acceso para las exportaciones mexicanas de bienes y servicios en nuevos mercados; es decir, los avances en una mayor integración vía la negociación de acuerdos fueron pocos. La fatiga comercial del país llevó entonces a lentos avances, retrocesos e indefiniciones con respecto a nuevas negociaciones bajo el argumento de que había que aprovechar los TLC que ya se tenían, lo que impidió obtener reciprocidad por la apertura unilateral realizada. Las bajas tasas de crecimiento económico y la concentración de la actividad exportadora en el mercado de Estados Unidos fueron argumentos esgrimidos para no buscar ampliar la red comercial preferencial de México; dicha oposición llevó a un estancamiento en la construcción de la red de tratados comerciales de México con el mundo. Ello, sin embargo, no se tradujo en tasas de crecimiento más elevadas, ni tampoco en un mayor dinamismo exportador. Por el contrario, la participación de México en las exportaciones mundiales, de hecho, se redujo en este periodo. Tampoco pareció tenerse en cuenta en el desarrollo de la política comercial el hecho de que dos tercios del PIB nacional es

atribuible al comercio exterior, por lo que resulta de vital importancia crear las mejores condiciones para el sector exportador mexicano.

El Ejecutivo enfrentó un elevado nivel de confrontación con el sector productivo el cual obtuvo el apoyo de legisladores clave para tratar de revertir las decisiones de política comercial tanto en lo que se refiere a la desgravación unilateral como en la negociación de nuevos acuerdos o en su aprobación en el Senado. Tal vez, como en ningún otro gobierno, el Ejecutivo se vio limitado por la oposición frontal de las cúpulas del sector privado que no compartieron las decisiones de política comercial. Ello restó capacidad de negociación al país en su vinculación con mercados emergentes.

La recesión económica mundial desatada en 2008, el ascenso del proteccionismo y la falta de avances en la Ronda de Doha de la OMC presentaron un contexto internacional adverso al que México tuvo que adaptarse. El mayor efecto fue sobre las exportaciones mexicanas que en 2009 se desplomaron 40% a causa de la recesión de la economía de Estados Unidos. Ello demostró la necesidad de ampliar y fortalecer los vínculos de México con el mundo más allá del mercado al norte, y evidenció, una vez más, la importancia de fortalecer la red de tratados de libre comercio y acuerdos de complementación económica con países emergentes.

BIBLIOGRAFÍA

- Croda, Rafael, "Calderón, con el más bajo crecimiento", *El Universal*, 18 de junio de 2012, <http://www.eluniversal.com.mx/finanzas/95775.html>
- De Mateo, Fernando, "El futuro del Sistema Multilateral de Comercio", *Revista de Derecho Económico Internacional*, vol. 1, núm. 1, 2010.
- De la Mora, Luz María, "México en el sistema de comercio internacional", en Blanca Torres y Gustavo Vega (coords.), *Los grandes problemas de México*, vol. XII: *Relaciones Internacionales*, México, El Colegio de México, .
- Evenett, Simon, "Débâcle: The 11th GTA report on protectionism", Center for Economic Policy Research, http://globaltradealert.org/11th_GTA_report
- González, Lilia, "No al TLC con Brasil, reitera la Canacindra", *El Economista*, 8 de febrero de 2012, <http://eleconomista.com.mx/industrias/2012/02/08/mexico-podria-ser-compensado-conflicto-brasil>
- González G., Susana, "Rechaza CNA importación de carne de res de Perú y Colombia", *La Jornada*, 30 de enero de 2011.
- Jiménez, Sergio Javier, "México analiza posible TLC con Brasil", en *El Universal*.com.mx, 15 de agosto de 2012, <http://www.eluniversal.com.mx/notas/619545.html>
- "Inversiones mexicanas en Perú ascienden a US\$ 14 mil millones", *La Republica*, 14 de septiembre de 2012, <http://www.larepublica.pe/14-09-2012/inversiones-mexicanas-en-peru-ascienden-us-14-mil-millones>

- México, Poder Ejecutivo, Presidente Felipe Calderón, *Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012*, México, 2007.
- México, Secretaría de Economía, Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, “Negociar para competir mejor”, presentación ante Concamín y COECE, México, abril de 2007, mimeo.
- “México ‘refuerza’ aranceles contra EU”, en CNN Expansión, 16 de agosto de 2010, <http://www.cnnexpansion.com/economia/2010/08/16/arancel-camion-mexico-eu-frontera-bien>
- Morales, Roberto, “Se excluye México del Acuerdo de Asociación Transpacífico”, *El Economista*, 15 de noviembre de 2010.
- , “Listo, nuevo pacto de transporte fronterizo”, *El Economista*, 4 de julio de 2011, <http://eleconomista.com.mx/industrias/2011/07/04/listo-nuevo-pacto-transporte-fronterizo>
- , “Corea quiere TLC; México lo rechaza”, *El Economista*, 1 de julio de 2010, en <http://eleconomista.com.mx/industrias/2010/07/01/corea-quiere-tlc-mexico-lo-rechaza>
- , “Preparan agilización del comercio exterior”, *El Economista*, 5 de octubre de 2011.
- y Pilar Martínez, “Gana fallo México a EU en caso de envíos de reses”, *El Economista*, 29 de junio de 2012, <http://eleconomista.com.mx/industrias/2012/06/29/mexico-gana-fallo-ante-omc-productos-carnicos>
- Narváez, Jesús Michel, “El TLC con Perú ‘Acto de Autoridad’ de Bruno Ferrari, Denuncia el CNA”, *Misionpolitica.com*, 30 de agosto de 2011, <http://misionpolitica.com/anteriores/numeros/572/11118-el-tlc-con-peru-acto-de-autoridad-de-bruno-ferrari-denuncia-el-cna>
- OMC, “Solución de diferencias: las diferencias. Diferencias por país/territorio”, http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_by_country_s.htm
- Saldaña, Ivette, “Agilizan intercambio comercial en aduanas”, *El Financiero*, 6 de octubre de 2011.
- , “Ventanilla única digital al final de 2011”, *El Financiero*, 27 de septiembre de 2011.
- Secretaría de Economía, “Concluye Participación de la Delegación Mexicana en Cumbre de la APEC”, 14 de noviembre de 2011.
- Valle, Eduardo, “México no busca TLC con Corea del Sur”, CNN Expansión, 1 de julio de 2010.
- Zapata, Roberto, “La política comercial de México con el mundo en un contexto de ajustes globales”, en A. Oropeza García (coord.), *El comercio exterior y la gestión aduanal en el siglo xxi*, México, UNAM, 2009.