

# Análisis de la Política Arancelaria de México del Periodo de 1986-2008, como un Instrumento Catalizador del Comercio Exterior

*Zoe T. Infante Jiménez*<sup>1</sup>  
*Odette Delfin Ortega*<sup>2</sup>

## RESUMEN

El comercio mundial cambia constantemente de acuerdo a las necesidades de sus actores; sin embargo estas transacciones internacionales no son libres por completo, debido a que todos los Estados imponen restricciones a las importaciones con la finalidad de proteger su mercado local. Estas restricciones pueden ser con la aplicación de un impuesto arancelario o bien con la implementación de regulaciones y restricciones no arancelarias. Los aranceles como instrumentos de la política comercial tienen una larga historia y han sido criticados fuertemente, inicialmente usados por los países industrializados; ahora ven la necesidad de erradicarlos. En el caso de México ha tenido una liberación arancelaria progresiva desde 1986 a la fecha sin embargo aún existen incongruencias en su política arancelaria como su estructura en relación a la competitividad de las empresas nacionales, ya que aplica aranceles más elevados a los insumos que a los productos finales. Actualmente la protección arancelaria es prácticamente nula; sin embargo debe de buscar otras instrumentaciones para evitar problemas económicos en sectores vulnerables.

**PALABRAS CLAVE:** Crisis económica, apertura comercial, política arancelaria, competitividad y facilitación comercial

## ABSTRACT

The world trade is constantly changing according to the needs of his actors; nevertheless these international transactions are not free completely, due to the fact that all the States impose restrictions to the imports with the purpose of protecting his local market. These restrictions can be with the application of a tariff tax or with the implementation of regulations and not tariff restrictions. The duties like instruments of the trade policy have a long history and have been criticized strongly, initially used by the industrialized countries; now see the need the need to eradicate them. In the case of Mexico has had a liberation progressive tariff from 1986 to the date however still exist inconsis-

<sup>1</sup> Profesor Investigador en el Centro de Estudios APEC del Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales de la Universidad Michoacaca de San Nicolás de Hidalgo

<sup>2</sup> Profesor Investigador en el Centro de Estudios APEC del Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales de la Universidad Michoacaca de San Nicolás de Hidalgo

tencies in its tariff policy as its structure in relation to the competitiveness of domestic enterprises, as it applies higher tariffs to the inputs to the final products. Currently the tariff protection is virtually zero; however, it must to look for other instrumentation to avoid economic problems in vulnerable sectors.

**KEY WORDS:** Economic crisis, free trade, tariff policy, competitiveness and trade facilitations

## INTRODUCCIÓN

A lo largo de las dos últimas décadas, México ha llevado a cabo un ambicioso proceso de reforma económica en el que la apertura comercial ha desempeñado un papel predominante; ya que a partir de 1983, México empezó a desgravar sus aranceles, sustituyendo el modelo de importación cerrada por una economía abierta. Desde entonces, se han llevado a cabo diferentes acciones en relación a la política arancelaria; ya que de conformidad a los lineamientos estipulados por el GATT, para lograr una apertura comercial; se llevó a cabo un programa de desregularización y por lo tanto se crearon instituciones que pudieran operacionalizar las acciones implementadas. Dentro de las reformas que se implementaron fue el de reducir las barreras al comercio exterior que protegían el mercado interno para que hubiera una mayor promoción de mercado externo y la inserción en la economía mundial.

Existe un debate entre el uso de estos instrumentos de la política comercial; los que están a favor comentan que un arancel aumenta el precio de las importaciones y por lo tanto genera un beneficio en relación del intercambio, como medida de protección y proporcionarles a los productores locales, ventajas competitivas y que de como resultado un equilibrio a la balanza comercial; esto se traduce en ingresos gubernamentales, de ésta manera se redistribuyen las ganancias y favorece el mercado interno. En el caso de las industrias, los aranceles permiten resolver los problemas de transferencia de conocimiento de un sector, que una industria en sus inicios no podría resolver por sí sola.

Por otro lado los que están en contra, mencionan que los aranceles son impuestos que distorsionan los resultados del comercio, tanto en la distribución de las ganancias como en los ganadores y perdedores de la misma.

## Concepto de arancel

Un arancel, es un impuesto aplicado cuando se importa un bien (Krugman & Obstfeld, 2003). Son la forma más antigua de política comercial y han sido utilizadas tradicionalmente como una fuente de ingresos para el Estado. El arancel sobre un bien importado, aumenta el precio recibido por los productores nacionales de dicho bien; ya que es el principal o uno de los principales objetivos del arancel: proteger a los productores nacionales. Ra-

zón por la cual se debe de analizar la protección que realmente proporciona dicho arancel. Krugman menciona que un arancel aumenta el excedente del productor; disminuye el excedente del consumidor; los ingresos públicos aumentan y el bienestar nacional no necesariamente aumenta; sobre todo si se trata de un país pequeño; donde más bien disminuye. Se puede ver entonces que los principales beneficiados son los productores. Un arancel produce una diferencia entre los precios nacionales y los extranjeros; aumentando el precio nacional, pero cuidando que no exceda del tipo arancelario. Sin embargo se comenta que los países pequeños no pueden obtener un bienestar ya que no influye sobre los precios extranjeros.

Para poder medir los beneficios de un arancel se debe de emplear los conceptos de excedente del consumidor y excedente del productor (Krugman & Obstfeld, 2003). Utilizando estos conceptos, podemos demostrar que los productores nacionales de un bien ganan porque un arancel incrementa el precio que percibe; los consumidores nacionales pierden por la misma razón. Si agregamos las ganancias y pérdidas de un arancel encontramos que el efecto neto sobre el bienestar nacional puede dividirse en dos partes. Hay una pérdida de eficiencia que resulta de las distorsiones de los incentivos de los productores y consumidores nacionales. Por otro lado hay una ganancia de la relación de intercambio, que refleja la tendencia de un arancel a reducir precios de las exportaciones extranjeras. En el caso de un país pequeño que no pueda afectar a los precios extranjeros, el segundo efecto es cero, por lo que hay una pérdida.

Los aranceles pueden tener diversos objetivos: políticos, sociales, económicos, ecológicos.

- Motivo socio-cultural: por ejemplo: Japón mantiene una fuerte protección al sector agrícola para preservar las comunidades que mantienen viva la entidad nacional.
- Motivo político-económico: la protección del empleo en un sector determinado.
- Motivos ecológicos: para evitar la entrada de bienes que puedan dañar la calidad ambiental de un país.
- Motivos recaudatorios: para obtención de ingresos para los gobiernos.
- Motivos de competencia económica: cuotas compensatorias frente a prácticas desleales al comercio.

#### *Aranceles en México*

La Ley de Comercio Exterior menciona en el título IV, capítulo I, el apartado sobre aranceles menciona la siguiente definición (DOF, 2006).

**Artículo 12.-** Para efectos de esta Ley, los aranceles son las cuotas de las tarifas de los impuestos generales de exportación e importación, los cuales podrán ser:

- I. Ad-valorem, cuando se expresen en términos porcentuales del valor en aduana de la mercancía.
- II. Específicos, cuando se expresen en términos monetarios por unidad de medida, y
- III. Mixtos, cuando se trate de la combinación de los dos anteriores.

**Artículo 13.-** Los aranceles a que se refiere el artículo anterior podrán adoptar las siguientes modalidades:

- I. Arancel-cupo, cuando se establezca un nivel arancelario para cierta cantidad o valor de mercancías exportadas o importadas, y una tasa diferente a las exportaciones o importaciones de esas mercancías que excedan dicho monto;
- II. Arancel estacional, cuando se establezcan niveles arancelarios distintos para diferentes períodos del año, y
- III. Las demás que señale el Ejecutivo Federal.

**Artículo 14.-** Podrán establecerse aranceles diferentes a los generales previstos en la tarifa del impuesto general de exportación e importación cuando así lo establezcan tratados o convenios comerciales internacionales de los que México sea parte.

El Arancel de México, contenido en la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, que estuvo vigente hasta el 30 de junio de 2007 y que correspondía al Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA) versión 2002 (SA2002). El 1° de julio de 2007 entró en vigor un nuevo Arancel basado en el SA2007. Las autoridades han señalado que éste no modifica la política arancelaria, si bien algunas mercancías han sido reclasificadas y se han asignado nuevos códigos a otras.

Hasta junio de 2007, el Arancel comprendía 11,948 líneas arancelarias a ocho dígitos (frente a 11,387 en 2001).<sup>3</sup> Las importaciones estaban sujetas a derechos *ad valorem*, con excepción del 0.7 por ciento de las líneas arancelarias que se sujetaban a derechos específicos (15 líneas) o compuestos (45 líneas). Los derechos no *ad valorem* se concentraban en el sector agrícola y se aplicaban principalmente a productos con contenido de azúcar, leche en polvo, extractos de chocolate y de malta, y algunos alimentos preparados y frutas, así como a los neumáticos usados y a ciertos vehículos (OMC, 2008).

Desde 1993, México mantiene aranceles estacionales para el sorgo, las habas de soja y las semillas de cártamo. Estos productos pueden importarse en régimen de franquicia arancelaria durante cierto período del año en que la producción nacional es menor; fuera de este período se aplica el arancel estipulado en la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de

<sup>3</sup> Este número excluye las partidas del Capítulo 98 del SA correspondientes a productos importados mediante programas especiales, así como las líneas que indican las tasas aplicadas dentro de los contingentes arancelarios.

Exportación (TIGIE) (SE, 2010).

En 2007, el promedio simple de los aranceles NMF se situaba en el 11.2 por ciento, cifra inferior al 16.5 que prevalecía en mayo de 2001. Este promedio excluye los aranceles aplicados al interior de los contingentes pero comprende las partidas sujetas a derechos específicos o compuestos, cuyos equivalentes *ad valorem* oscilan entre el 9 y el 208 por ciento. En general, las reducciones más importantes afectaron a los productos no agropecuarios, cuyo arancel promedio simple pasó del 15.6 por ciento en 2001 al 9.9 por ciento en 2007. En términos del Sistema Arancelario, se registraron reducciones significativas en prácticamente todas las secciones, destacando las relativas a los minerales, los productos químicos, los metales comunes y sus manufacturas, y las máquinas y aparatos. Las reducciones afectaron a los productos agropecuarios en un menor grado, pasando el promedio arancelario sobre dichos productos del 24.9 por ciento en 2001 al 23.0 por ciento en 2007 (OMC, 2008).

El promedio simple de los aranceles NMF para los productos agropecuarios (según la definición de la OMC) seguía siendo considerablemente superior que para los productos no agropecuarios: 23 por ciento y 9.9 por ciento, respectivamente. Los tipos más elevados correspondían a ciertos productos agrícolas, entre ellos: tocino, grasas y aceites animales o vegetales (254 por ciento); papas (245 por ciento); carne y despojos comestibles de aves (234 por ciento); diversos tipos de azúcar -fructosa- (210 por ciento) y maíz (194 por ciento). En el sector no agropecuario el arancel más alto se aplicaba a los textiles y la confección (promedio 18 por ciento) (OMC, 2008).

Como resultado del proceso de arancelización, los productos agropecuarios están sujetos a tipos consolidados muy superiores a los de otros productos, con aranceles *ad valorem* que pueden alcanzar hasta el 254 por ciento para ciertos productos. En algunos casos, las consolidaciones toman la forma de tipos compuestos, cuya aplicación puede ser ya sea *ad valorem* o específica. En general, el promedio del arancel final consolidado es del 36.0 por ciento (el 45.0 por ciento en el caso de los productos agropecuarios y el 35 por ciento en el de los productos no agropecuarios). El tipo consolidado promedio sigue siendo considerablemente más alto que el aplicado, existiendo una diferencia de 14.8 puntos porcentuales entre ambos (OMC, 2008).

Para ciertos productos con alto contenido de azúcar que fueron consolidados a tipos *ad valorem*, México mantiene aranceles compuestos, cuyo elemento específico se aplica en función del contenido de azúcar de dichos productos. Las autoridades indicaron que, con objeto de evitar la posibilidad de que los aranceles compuestos rebasasen los tipos consolidados, se estableció mediante un decreto que el arancel compuesto no debía exceder el nivel arancelario máximo autorizado en los tratados internacionales suscritos por México (OMC, 2008).

*Aranceles preferenciales*

Los aranceles preferenciales varían según los distintos acuerdos y sectores, sin embargo las diferencias se han reducido notablemente en comparación con el año 2001, a medida que avanza la desgravación arancelaria prevista en los acuerdos. En 2007, los aranceles preferenciales promedio se encontraban entre el 0 y el 1 por ciento en la mayoría de los acuerdos, con excepción de aquéllos con Israel y Japón, cuyo arancel promedio se situaba en 1.9 y 7.6 por ciento, respectivamente (SE, 2010). En general, los tipos aplicados a los productos agropecuarios son considerablemente superiores a los que se aplican a otros productos.

La reducción gradual de los aranceles sobre productos sensibles, que en la mayoría de los casos son productos agropecuarios, se completó en 2006 para los productos provenientes de Israel y en 2007 para los de Colombia, y deberá completarse en 2008 para los productos provenientes de los Estados Unidos y el Canadá; en 2009 para los de Bolivia y Costa Rica; en 2012 para los de Nicaragua y en 2010 para los de la AELC y de la Unión Europea (OMC, 2008).

La reducción gradual de los aranceles en el marco de los acuerdos preferenciales, frente a los aranceles NMF aplicados por México que, aunque se han reducido en los últimos años siguen siendo relativamente altos, ha dado lugar a un desnivel importante entre los tipos NMF y los aranceles preferenciales. Este desnivel suscita inquietudes en cuanto a la posible desviación del comercio y a las distorsiones que puede generar en la estructura arancelaria mexicana.

1	Total del número de líneas	11,948
2	Aranceles no <i>ad valorem</i> (% de las líneas arancelarias) <sup>a</sup>	0.7
3	Aranceles no <i>ad valorem</i> sin equivalentes <i>ad valorem</i> (% de las líneas arancelarias)	0.2
4	Contingentes arancelarios (% de las líneas arancelarias)	0.8
5	Líneas arancelarias exentas de derechos (% de las líneas arancelarias)	18.6
6	Promedio de las líneas con aranceles mayores a cero (%)	13.7
7	"Crestas" arancelarias nacionales (% de las líneas arancelarias) <sup>b</sup>	5.4
8	"Crestas" arancelarias internacionales (% de las líneas arancelarias) <sup>c</sup>	20.5
9	Líneas arancelarias consolidadas (% de las líneas arancelarias)	100.0

Fuente: OMC "Evaluación de políticas comerciales de México 2008 en [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tpr\\_s/tp295\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp295_s.htm).

## EVOLUCIÓN DE LA POLÍTICA ARANCELARIA

Al inicio del siglo XX; se aplicaban los aranceles de manera común; sin embargo las circunstancias políticas, sociales y económicas derivados de la 1ra y 2da guerra mundial, ocasionaron que el comercio mundial cambiara su dinámica. La necesidad de fortalecer una economía interna y proteger sus sectores económicos, implicó que los mercados se tornaran cerrados y proteccionistas. Esta medida fue adoptada tanto en los países industrializados como los que están en vías de desarrollo, donde implementaban un modelo económico cerrado a las importaciones. Posteriormente en la década de 1980; ante una crisis mundial, las naciones, ya fortalecidas en su mayoría internamente, derivado de una economía cerrada; ahora se torna abierta y con mayor interconexión con los demás países; en los mercados de bienes y servicios; específicamente financieros (Pérez & Medina Ramírez, 2003). Estos cambios influyeron de manera directa en la política arancelaria de los países.

Los aranceles como instrumentos de la política comercial tienen una larga historia y han sido criticados fuertemente. Han sido influenciados por la situación política y las corrientes económicas establecidas. Inicialmente usados por los países industrializados; ahora ven la necesidad de erradicarlos. Los aranceles, aunque utilizados en la época de la colonia; tuvieron su mayor auge en la época de la industrialización. Los países desarrollados de la época mantenían cuotas elevadas a sus importaciones. Reino Unido y Estados Unidos, desde la época de la revolución industrial hasta la 2da guerra mundial, eran los países con más altos impuestos al comercio exterior con un promedio del 50%, mientras que Alemania y Suecia sus aranceles oscilaban entre el 4 y 6% (Pérez & Medina Ramírez, 2003). Posterior a la 2da guerra mundial, surgieron nuevos modelos de instrumentación a la política comercial como los subsidios y además de otras medidas como las cuotas, las licencias, los permisos a la importación. Además con el desarrollo del sistema socialista, se implementaron diferentes alternativas realizando planeación y planificación en diferentes áreas, precisamente para reforzar su economía interna.

La política monetaria cobra mayor importancia, estipulando diferentes instrumentaciones para reforzar el desarrollo industrial específicamente; creando los bancos centrales en las diferentes naciones. También se establecieron verificaciones a las inversiones mediante el control de las importaciones de bienes de capital, insumos, por medio del racionamiento de divisas o del tipo de cambio. Todos estos nuevos instrumentos de la política comercial, redujeron la utilización de aranceles como única opción.

### Política Arancelaria en México

En México, al inicio del siglo XX, con la construcción de vías férreas, nuestro país realiza un fuerte movimiento de importaciones, tomando tanta impor-

tancia, que casi el 50% de los ingresos estatales se derivaban de los aranceles y los motivos eran más del tipo recaudatorio que por fines proteccionistas. Sin embargo posteriormente al término de la revolución; el objetivo primordial de la política arancelaria se enfocó hacia la protección de los sectores productivos, específicamente el industrial.

Después de la segunda guerra mundial, México adoptó el mismo modelo de sustitución de importaciones, con fines proteccionistas y de industrialización que los demás países. A finales de la década de 1970 e inicios de 1980; ante la crisis petrolera y de deuda externa; México se ve en la necesidad de cambiar a un nuevo modelo económico; que ayudara a sacar a nuestro país esa crisis. Se observa entonces las diferentes etapas de la política arancelaria en los últimos 20 años:

**La primera etapa fue 1982 - 1990**, la cual representó el final de un limitado modelo de sustitución de importaciones, experimentado durante más de tres décadas en nuestro país. En ese año la crisis estructural del modelo se manifestó por medio de los resultados negativos de la economía, en los que destacan, el producto interno bruto (PIB), la inversión, el déficit financiero respecto al PIB y la inflación. Al inicio de la década de los ochenta, la estructura de precios tenía como base el proteccionismo comercial en particular, el uso generalizado de barreras no arancelarias (permisos de importación y precios oficiales) (Torres, 2004) por lo que se llevó a cabo una política económica que se apega al modelo Neoliberal basado en el libre mercado interno y externo, ya que se ve como única salida a la recesión y estancamiento de la actividad productiva de nuestro país, donde se redujo los aranceles a las importaciones y se eliminaron las barreras arancelarias de manera unilateral.

Sin embargo, la percepción de que el gobierno había fracasado en alcanzar las metas inflacionarias para el periodo 1983-1985 y debido a la lentitud de la liberalización de importaciones ocurrida en 1984, condujo a una radicalización de las medidas de apertura en la segunda mitad de 1985.

Se comenzó eliminando permisos previos a la importación y la disminución arancelaria; ya que hasta 1982, el 100% de las importaciones tenían restricciones a las importaciones cuantitativas y cualitativas, en 1984 comenzaron a eliminarse estos permisos, de manera que las importaciones controladas se redujeron a 83.5% del total. En 1986, el gobierno mexicano retomó las negociaciones para adherirse al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT); ya que en el año de 1979 se había iniciado el proceso de adhesión, sin embargo había muchos requisitos que no se cumplían como la reducción arancelaria.

Como parte de su adhesión al GATT en 1986, México consolidó la totalidad de su Arancel con un tipo máximo *ad valorem* del 50 por ciento.<sup>4</sup> En la Ronda Uruguay, México convino en reducir los tipos consolidados al

<sup>4</sup> Lista de Compromisos de México (LXXVII).

35 por ciento *ad valorem* para los productos no agropecuarios, con ciertas excepciones. Éstas afectan a un grupo relativamente amplio de productos manufacturados, cuyos tipos consolidados se mantienen por lo general en el 50 por ciento.

El pacto de Solidaridad Económica y ante el fracaso del gobierno federal por controlar la inflación, se consideró que la competencia externa, contribuiría a una reducción de la misma, por lo que de 1987 a 1988 las medidas de apertura comercial se radicalizaron y el arancel más alto descendió de 100% a 20%. De igual manera se eliminó el permiso previo de importación de gran parte de manufacturas de consumo y el número de artículos sujetos a restricciones se redujo de 1200 a 325, a finales de 1991 menos del 10% del valor total de las importaciones, estaban sujetos a permisos de importación y las escalas arancelarias disminuyeron a 5 reduciendo la tasa arancelaria a nivel general; quedando en 5 tipo de tasas porcentuales: 0%, 5%, 10%, 15% y 20% (Zabludovski, 2005).

**Cuadro 2**  
Evolución de la estructura arancelaria 1982 - 2004

Año	Media arancelaria NMF	Arancel promedio ponderado NMF	Niveles Arancelarios	Importaciones Controladas	Comercio con TLC'S	Socios TLC
1982	27	16.4	16	100		
1983	23.8	8.2	13	100		
1984	23.8	8.6	10	83.5		
1985	25.5	13.3	10	37.5		
1986	22.6	13.1	11	30.9		
1987	10	5.6	5	27.5		
1988	10.4	6.1	5	19.7		
1989	13.1	10.1	5	19		
1990	13.1	10.5	5	13.1		
1991	13.1	11.3	5	9.1		
1992	13.1	11.4	5	10.7	0.2	1
1993	13.5	14.5	28	-	0.3	1
1994	23.9	13	25	4.3	78.5	3
1995	13	10.3	7	2.2	82.5	7
1996	12.5	9.5	7	2.7	83.2	7
1997	12.5	9.6	9	4.1	83.4	7
1998	12.4	9.7	10	4.4	83.7	9
1999	15.4	12.9	17	3.6	84.1	9
2000	15.4	14.2	18	6.2	90.1	20
2001	15.5	15.1	17	6.1	88.7	27
2002	15.5	15.8	18	5.9	86.7	27
2003	15.4	15.6	18	5.9	86.5	27
2004	14.8	14.2	16	4.7	83.7	42

Fuente: OMC "Evaluación de políticas comerciales de México 2008 en [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tp295\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/tp295_s.htm).

En el sexenio del presidente Carlos Salinas de Gortari; siguiendo una política neoliberalista, comienza la liberación comercial; por lo que para contrarrestar las desgravaciones arancelarias; aumentaron la protección de la economía nacional. Además, analizando las repercusiones económicas al establecer

aranceles en 0% y 5%; las eliminaron para adoptar un arancel mínimo de 10%. Posteriormente, partiendo de que México ya formaba parte del GATT, las políticas comerciales se enfocaban a los mercados internacionales, dando inicio a la firma de los Tratados de Libre Comercio. Particularmente se buscaba un acercamiento con Estados Unidos, en un inicio solo a través de acuerdos sectoriales; sin embargo tras la caída del muro de Berlín y el reacomodo económico y social que se estaba viviendo en esa época; dio por resultado que la perspectiva de México cambiara y apostara a un Tratado de Libre Comercio. Por tal motivo inició una serie de reformas económicas, para la atracción a la inversión extranjera (Pérez & Medina Ramírez, 2003).

**Segunda etapa 1990-2000.** Se considera la etapa donde se gestiona y se consolidan las relaciones comerciales con los principales países con los que México realiza transacciones internacionales. Durante ese periodo realizaron diferentes tratados y acuerdos comerciales, por lo que se crearon y reformaron leyes y decretos. En 1990 el gobierno estableció incentivos arancelarios a través de programas específicos como el PITEX; ya que se podía importar insumos, empaque, envases, etiquetas, contenedores, cajas tráiler, equipo y maquinaria sin el pago de los impuestos al comercio exterior. Otro programa creado fue el ALTEX, para empresas altamente exportadoras, donde uno de los incentivos principales es la devolución del IVA acreditado en menos de una semana (SE, 2010).

Como parte de las acciones en la política de comercio exterior; se promulgó en 1993 la Ley de Comercio Exterior; para que se pudieran regular y adecuar las operaciones exteriores con el marco legal mexicano. Sin embargo se procuró mantener cuidados los sectores sensibles como la agricultura, la refinación del petróleo y la industria del transporte.

El comercio exterior muestra un creciente dinamismo a partir de la firma del Tratado de Libre Comercio, como se muestra en los cuadros 3 y 4; sin embargo la balanza comercial se torna negativa; razón por la cual se observa que México no es el más beneficiado dentro de sus negociaciones internacionales.

### **Política Arancelaria Actual**

Durante ésta última década, han cambiado los instrumentos de la política comercial para proteger al mercado interno; debido a la fuerza que tomó el sistema neoliberalista; reemplazando los instrumentos utilizados desde la segunda guerra mundial a la fecha, así como estructuras gubernamentales que lo soportaban.

En éste periodo, como medida para la recuperación económica, ante la crisis internacional; el presidente actual propone un esquema de trabajo, donde menciona cinco propuestas:

<b>Cuadro 3</b>					
<b>Exportaciones totales en México</b>					
Valor en Millones de dólares					
<b>Países</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>2000</b>	<b>2005</b>	<b>2009</b>
TOTAL	51,832.00	60,817.20	166,120.70	214,233.00	229,620.20
TLCAN	44,419.50	53,127.90	149,783.90	187,797.30	193,253.70
ALADI	1,697.10	1,772.60	3,341.40	6,059.80	10,124.10
CENTROAMÉRICA	502.3	560.2	1,555.20	2,400.80	3,003.30
UNIÓN EUROPEA	2,794.00	2,810.30	5,799.40	9,141.80	11,352.80
AELC	151.7	169.7	131.4	153.2	478.2
NIC'S	277.3	305.2	902.3	968.2	1447.1
JAPÓN	686.4	997	1115	1470	1,614.60
PANAMÁ	147.1	123.7	278.3	463.3	774.2
CHINA	44.8	42.2	310.4	1135.6	2,215.60
ISRAEL	103.8	3.4	66.5	87.3	85.4
RESTO DEL MUNDO	1008	904.9	2,836.80	4,555.70	5,271.10

Fuente: SE con datos de Banco de México "Balanza Comercial" en [http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p\\_Estadisticas\\_de\\_Comercio\\_Internacional](http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p_Estadisticas_de_Comercio_Internacional).

<b>Cuadro 4</b>					
<b>Importaciones totales de México</b>					
Valor en millones de dólares					
<b>Países</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>2000</b>	<b>2005</b>	<b>2009</b>
TOTAL	65,366.50	79,345.90	174,457.80	221,819.50	234,385.00
TLCAN	46,470.00	56,411.20	131,551.00	124,716.70	119,737.60
ALADI	2,172.90	2,599.00	4,017.50	10,603.30	8,133.10
CENTROAMÉRICA	119.2	150.3	333.10	1,435.10	1,785.20
UNIÓN EUROPEA	7,877.30	9,116.00	15,056.70	25,775.60	27,204.30
AELC	530.7	530.4	851.1	1238.6	1371.1
NIC'S	2201.6	2815	6911.3	13409.5	17224.9
JAPÓN	3928.7	4780	6465.7	13077.8	11,397.10
PANAMÁ	60.7	24.5	119.6	78.4	94.5
CHINA	386.4	499.7	2879.6	17696.3	32,529.00
ISRAEL	45.3	85.1	296.5	370.7	415.9
RESTO DEL MUNDO	1573.7	2334.7	5,975.70	13,417.60	14,492.40

Fuente: SE con datos de Banco de México "Balanza Comercial" en [http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p\\_Estadisticas\\_de\\_Comercio\\_Internacional](http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p_Estadisticas_de_Comercio_Internacional).

1. Ampliar el gasto público particularmente en materia de infraestructura para poder estimular el crecimiento.
2. Cambiar las reglas en el ejercicio del gasto en infraestructura por parte del Sector Público.
3. Construcción de una nueva refinería.
4. Programas de apoyo a la pequeña y mediana empresa.
5. Nuevo programa de desregulación y desgravación arancelaria (Villagómez, 2009).

En el año 2004, México ya contaba con 42 socios comerciales con los que llevaba casi el 80% del total de sus transacciones internacionales. De los cuales Estados Unidos representaba el 83% de esas operaciones. De tal manera que la política arancelaria dio un giro de 180 grados al pasar de una política arancelaria recaudatoria y con fines proteccionistas a una política arancelaria mínima que solo responde a efectos de una competencia justa.

A raíz de la evaluación de la OMC sobre las políticas comerciales de México, una de las recomendaciones fue el de agilizar más las operaciones aduaneras; razón por la cual El Ejecutivo tomó medidas y salió publicado una reforma “Facilitación Comercial: Una Reforma Estructural”, en el Diario Oficial de la Federación del 24 de diciembre de 2008, vigente a partir del 2 de enero de 2009. Se publicó el Decreto por el que se modifica la Tarifa de los Impuestos Generales de Importación y Exportación para modificar a la baja la tasa del arancel aduanero de casi once mil fracciones.

Esa disminución de aranceles aduaneros sitúa a México como un país con prácticamente nula protección comercial. Oficialmente, lo que muestra una apertura comercial unilateral que tiene por objeto complementar los Tratados de Libre Comercio y por consiguiente, está orientado a los países que reportan mayor crecimiento económico con los que México no ha celebrado un Libre Comercio (países asiáticos y algunos sudamericanos). Esta situación no es favorecedora para los sectores industriales. Con las medidas actuales el promedio arancelario industrial es del 5% y para el 2012 se espera que sea del 2% en arancel general, sin necesidad de demostrar origen de mercancías (Guzmán, 2009).

La justificación del gobierno mexicano para ésta política arancelaria es que está llevando a cabo una simplificación aduanera; es importante enfatizar que no necesariamente éstas eran las medidas para cumplir con ese requisito; sino la agilización de trámites, con menos papeleo; mayor eficiencia y eficacia en las aduanas; pero indudablemente no era la salida adecuada. La política arancelaria se realizó bajo ese contexto, con la finalidad de darle una baja general a los precios. Sin embargo, en relación con las empresas manufactureras cuya producción se destina en gran parte al mercado doméstico, podría tener el efecto negativo de reducir su producción y planta laboral, ya que esa medida solamente es a corto plazo y no fortalece al mercado interno (Guzmán, 2009).

## EVALUACIÓN DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES POR LA OMC

La Organización Mundial de Comercio, realizó a México la 4ta evaluación sobre sus políticas y prácticas comerciales, en el cual se puede resumir en los siguientes puntos (OMC, 2008):

Desde su anterior examen en 2002, México ha continuado la liberalización progresiva y unilateral de su régimen comercial. También firmó nuevos acuerdos de libre comercio y en la actualidad lleva a cabo un 85 por ciento de sus intercambios con sus socios comerciales con un arancel preferencial. Aunque los Tratados de Libre Comercio han sido un factor muy importante dentro de la desgravación arancelaria del país; también ha tenido graves repercusiones económicas. Sin embargo el papel de las inversiones extranjeras no siempre han dado resultados positivos a los consumidores; ya que en algunas ocasiones limitan el acceso a determinados bienes y servicios en condiciones más competitivas.

México ha reducido el arancel promedio en forma sustancial, el cual pasó del 16.5 por ciento en 2001 al 11.2 por ciento en junio de 2007. Los productos agropecuarios siguen recibiendo una protección arancelaria promedio muy superior (23.0 por ciento) a la de otros productos (9.9 por ciento). El arancel es complejo, comprendiendo casi 12,000 líneas arancelarias con 88 niveles *ad valorem* diferentes; algunas líneas están sujetas a derechos específicos, compuestos o estacionales. Las diferencias arancelarias han aumentado desde 2001, sobre todo existe una gran incongruencia entre los altos aranceles de las materias primas y la de los productos semi elaborados, que son más bajas. Para poder resolver esta problemática, se buscó reducir los aranceles en general y así simplificar la estructura.

La importancia de las preferencias arancelarias siguió acentuándose durante el periodo que se analizó con la adición de nuevos acuerdos preferenciales con el Uruguay y el Japón. Al igual que en el caso de otros Miembros de la OMC, la participación de México en acuerdos comerciales preferenciales ocasiona preocupaciones en cuanto a su impacto sobre la distribución de recursos. México mantiene normas de origen preferenciales y no preferenciales; la aplicación de estas últimas tienen por objeto evitar las actividades de dumping, y varía según los productos y los países de origen.

A través de medidas antidumping los productores mexicanos han buscado activamente protección contra importaciones que consideran desleales. Como respuesta, entre enero de 2002 y diciembre de 2006, las autoridades iniciaron 42 investigaciones antidumping, las cuales resultaron en la adopción de 24 derechos definitivos. En junio de 2007, había 70 derechos antidumping en vigor; los productos afectados tenían como origen principalmente la China y los Estados Unidos.

No se cuenta con estimaciones de los costos y beneficios asociados con los programas para promover las exportaciones, o con los otros programas de apo-

yo en vigor. Sería por lo tanto deseable analizar en qué medida los beneficios derivados de dichos programas compensan su costo fiscal y las distorsiones que provocan en la asignación de recursos entre las actividades exportadoras y el resto de la economía.

En la Ronda Uruguay México se comprometió a otorgar preferencias arancelarias para diversos productos agropecuarios, pero reservó la mayoría de ellos a determinados países. México también administra preferencias arancelarias en virtud de acuerdos preferenciales y de manera autónoma.

México ha adoptado diversas medidas para agilizar las operaciones de comercio exterior, pero ciertos procedimientos siguen siendo complejos. Razón por la cual se sugiere la necesidad de llevar adelante el proceso de reforma aduanera y la simplificación de las reglamentaciones del comercio exterior. La valoración en aduana sigue basándose en un mecanismo de precios estimados para ciertos productos, que incluye la exigencia de garantizar en cuentas aduaneras, cuando el valor declarado es inferior al precio estimado.

### **Medidas que afectan las exportaciones**

México promueve las exportaciones otorgando concesiones arancelarias y fiscales, así como facilidades administrativas. Los principales instrumentos de promoción, la Maquila y el PITEX, fueron fusionados en el programa IMMEX al final de 2006. Este programa otorga beneficios fiscales sujetos al cumplimiento de porcentajes mínimos de exportación con respecto a sus ventas totales. Además de este sistema y de la devolución de derechos, existen otros programas por los que se otorgan facilidades administrativas o apoyo financiero a las empresas que cumplen requisitos de exportación, sin embargo México no ha realizado desde 2001 notificaciones de subvenciones nuevas o actualizadas (para productos no agrícolas).

Desde 2002, México aplica varios programas de fomento sectorial (PROSEC), con lo cual las empresas beneficiarias pueden importar con arancel reducido, insumos destinados a la producción de determinados bienes sin necesidad de que exporten; la finalidad de dicho programa es fortalecer al sector industrial de productos no petroleros. Como se señala en un estudio oficial, los PROSEC no son la solución ideal para contrarrestar los efectos de los aranceles en los costos de las empresas que importan insumos de fuentes no preferenciales, ya que el alcance de esos programas es limitado y generan costos administrativos.

<b>Cuadro 5</b>		
Mercancías sujetas a impuestos de exportación		
Fracción del SA	Descripción	Arancel <i>ad valorem</i> (%)
0507.90.01	Conchas (caparazones o placas) y pezuñas de tortuga, y sus recortes o desperdicios	50
1211.90.05	Raíz de <i>Rawolfia heterophila</i>	50
1506.00.02	Grasa o aceite de tortuga	50
2715.00.99	Los demás	25
3001.90.01	Órganos y tejidos de seres humanos para fines terapéuticos, de docencia o de investigación	50
3001.90.02	Prótesis valvulares cardíacas biológicas	50
3001.90.03	Sustancias óseas	50
3001.90.04	Fosfolípidos de materia gris cerebral en polvo	50
3001.90.06	Heparionoide	50
3001.90.99	Las demás	50
3002.10.14	Paquete globular humano	50
3002.90.01	Cultivos bacteriológicos para inyecciones hipodérmicas o intravenosas; bacilos lácticos liofilizados	50
3002.90.02	Antitoxina diftérica	50
3002.90.03	Sangre humana	50
3002.90.99	Los demás	50
3301.90.05	Alcoholados, extractos o tinturas derivados de la raíz de <i>Rawolfia heterophila</i> que contengan el alcaloide llamado reserpina	50
4301.80.03	[Piel] de gato montés, tigrillo y ocelote	50
9705.00.06	Objetos de interés histórico, paleontológico o etnográfico, que no hayan sido declarados monumentos arqueológicos o históricos por la SEP	50
9706.00.01	Antigüedades de más de 100 años	50

Fuente: OMC "Evaluación de políticas comerciales de México 2008" en [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tp\\_r\\_s/tp295\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/tp_r_s/tp295_s.htm).

## CONCLUSIONES

La política de comercio exterior de México desempeñó un papel muy relevante en la estrategia económica de los últimos 20 años. Durante los años ochenta y noventa, permitió integrar al país a las corrientes mundiales de comercio e inversión.

En un inicio, se llevó a cabo un programa de liberalización unilateral que fue en la década de 1980, que es considerada para México como una de las más problemáticas, ya que no hubo crecimiento y las tasas inflacionarias estaban muy altas. Bajo éste contexto se dio inicio a una apertura comercial, a la cual se le apostó para salir de esa crisis; además como una fuente importante de divisas y aumentar también la productividad industrial de México.

Posteriormente, la política comercial estaba dirigida a la apertura bilateral, a través de la negociación de tratados de libre comercio. Sin embargo, al mismo tiempo que se procedía con la liberalización preferencial al amparo de los diferentes TLC, los niveles de protección con respecto al resto del mundo fueron aumentando. Los incrementos se debieron a diversas razones. En algunos casos fueron parte de programas de emergencia para hacer frente a crisis macroeconómicas; en otros casos, fueron por cuestiones fiscales que, en su momento no se pudieron resolver adecuadamente y a través de aumentos en los aranceles, se quiso compensar la recaudación de ingresos faltante.

México utiliza los aranceles como un medio de protección a la industria nacional y su alto uso fue el resultado de la falta de otros instrumentos de la política comercial. Al seguir nuestro país un modelo neoliberal, el uso de los aranceles va disminuyendo y se aplica solo para fines de competencia y ya no con fines recaudatorios.

Con la entrada en vigor de los Tratados de Libre Comercio, se le apostó de igual manera a que los exportadores fueran más competitivos al reducir sus costos de insumos, maquinaria y equipo, situación que fomentó el consumo en mercados internacionales. Esta situación obliga a las empresas mexicanas productoras de insumos, equipo y maquinaria a tratar de ser más competitivos por la competencia directa que existía de productos extranjeros, muchas veces con mayor calidad que la nacional.

Sin embargo a la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio con América del Norte, las importaciones crecieron. Situación que ha provocado un déficit comercial a lo largo de todos estos años; salvo en los años que hubo crisis: de 1982-1987 y de 1994-1997. De tal manera que se observa que la política arancelaria de México, favorece más a los socios comerciales que a nuestra propia nación, y crear una dependencia con Estados Unidos. Es por eso que una política arancelaria de bajos porcentajes o nulo, no resuelve la problemática que existe en varios sectores económicos sensibles, por lo que se debe de considerar, el uso actual de los aranceles para que realmente impulse el desarrollo en todos los sectores del país.

Existe una incongruencia entre la estructura arancelaria mexicana y la competitividad de las empresas nacionales. Porque aplica aranceles más elevados a los insumos que a los productos finales, en particular cuando los productores establecidos en los países con los que México tiene acuerdos preferenciales pueden importar esos insumos a menores tipos y utilizarlos para producir bienes que son exportados posteriormente a México. Esta situación no sólo merma la competitividad de la industria mexicana en el mercado nacional sino también en los mercados de sus socios comerciales. Existen reducciones arancelarias para la importación de insumos y maquinaria que se han permitido al amparo de los programas de promoción sectorial (PROSECs), que no ha respondido a las necesidades de las industrias, una de las razones son sus costos administrativos y su cobertura limitada. De ahí la necesidad de considerar la reducción de los aranceles NMF, principalmente sobre las materias primas que significan una desventaja en costos para las empresas mexicanas. Sin embargo ésta medida fortalece al sector exportador que importa insumos de países con los que México no tiene un tratado de libre comercio; sin embargo al resto de los sectores económicos del país les perjudica éste tipo de acciones.

#### BIBLIOGRAFÍA

- ANTONIO Ocampo, José (2002) *Developing countries' anti-cyclical policies in a globalized world*, Informe y Estudios Especiales, serie 4, CEPAL.
- CHÁVEZ, Marcos (2001) *El fracaso de las políticas de estabilización en México: Retos y opciones de política económica*, El Colegio de México-Centro de estudios Económicos, Programa sobre Ciencia, Tecnología y Desarrollo.
- CLAVIJO, Fernando y Susana Valdivieso (2001) "Reformas estructurales y política macroeconómica: el caso de México 1982-1999", México, serie *Reformas Económicas* No. 67, CEPAL.
- DOF. (21 de Diciembre de 2006). *Ley de Comercio Exterior*. Recuperado el Diciembre de 2010, de <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/28.pdf>
- GUZMÁN, A. T. (8 de Marzo de 2009). Aguda crítica a política arancelaria. *El mañana.com*.
- KRUGMAN, P., & Obstfeld, M. (2003). *Economía Internacional: Teoría y Política* (5 ed.). (A. Otero, Ed.) España: Addison Wesley.
- MARTNER, Ricardo (2002) *Estrategias de política económica en un mundo Incierto*. Reglas, indicadores y criterios, ILPES
- NADAL, Alejandro (2001) *Contradicciones del modelo de economía abierta*, México, El Colegio de México, Programa sobre Ciencia, Tecnología y Desarrollo, Documento de Trabajo no. 1-01.
- OMC. (2008). *Examen de las políticas comerciales México 2008*. Recuperado el diciembre de 2010, de [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tp295\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/tp295_s.htm)

- PÉREZ, J. P., & Medina Ramírez, S. (2003). La política arancelaria y el comercio exterior. *Comercio Exterior*, 60 (3), 233-241.
- SE. (2010). *Programas*. Recuperado el diciembre de 2010, de [http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p\\_Programas](http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p_Programas)
- SE. (2010). *Tratados y Acuerdos*. Recuperado el diciembre de 2010, de [http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p\\_Tratados\\_Acuerdos](http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p_Tratados_Acuerdos)
- TORRES, M. V. (2004). La política comercial en México: alcances y limitaciones en los objetivos de las llamadas reformas de primera generación, 1982-2002. (BUAP, Ed.) *Aportes, Revista de economía*, IX (26), 94-118.
- VILLAGÓMEZ, J. A. (31 de Marzo de 2009). *México y su política arancelaria*. Recuperado el 25 de noviembre de 2010, de [http://serviciosapi.com/index.php?view=article&catid=36%3Acontenido&id=67%3Amexico-y-su-politica-arancelaria&format=pdf&option=com\\_content](http://serviciosapi.com/index.php?view=article&catid=36%3Acontenido&id=67%3Amexico-y-su-politica-arancelaria&format=pdf&option=com_content)
- ZABLUDOVSKI, J. (2005). *México ICE* (821), 59-70.