

Análisis de la apertura comercial y la dependencia de México con los Estados Unidos de América

René Meléndez Sepúlveda, Domingo Salcido Ornelas, Luis Lujan Vega y Perla Ivette Gómez Zepeda

R. Melendez, D. Salcido, L. Vega y P. Gómea
Av. Universidad Tecnológica 3051, Lote Bravo II C.P. 32695 Ciudad Juárez, Chihuahua
rene_melendez@utcj.edu.mx

M. Ramos.,O. Rivas.,(eds.). Ciencias Multidisciplinarias, Proceedings-©ECORFAN- Valle de Santiago, Guanajuato, 2015.

Abstract

In this exploratory quantitative type it contains a relevant topic, as is Mexico's growth through foreign trade, its trade openness and its dependence on the United States of América.

Since México was incorporated to the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), predecessor of the World Trade Organization (WTO), due to pressure by the United States of América, has gradually abandoned protectionism exerted on production and domestic markets, allowing the entry of goods and foreign direct investment (FDI), which he has forced the country to be increasingly dependent. Direct benefits of this trade openness did not wait by the United States, of América and thanks to the incorporation of Mexico to the WTO, be able to capitalize by the conclusion of a Free Trade Agreement between the countries of North America. This commercial relationship established between Mexico and the United States, revive an old relationship of economic and political dependence of Mexico to northern neighbor.

2 Introducción

En nuestro país, el comercio exterior representa un instrumento primordial, ya que ha sido el motor del crecimiento y que actualmente es considerada como una de las economías con mayor apertura, ya que ha firmado 12 tratados comerciales (Pro México, 2015).

El mejor ejemplo es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte con Estados Unidos de América y Canadá (TLCAN), México se transformó en un destino atractivo de inversiones extranjeras para muchas empresas transnacionales y enfocó un modelo de desarrollo orientado al exterior, y esto es lo que se debe aprovechar de las relaciones exteriores, los mercados mundiales y de los tratados comerciales.

A continuación conoceremos como ha sido el comercio exterior en México, su apertura comercial, así como sus avances en este rubro, con el fin de analizar qué fue lo que se hizo bien, para poder retomar las mejores prácticas y así atraer la inversión extranjera directa, lo cual influye mucho en el crecimiento económico de México.

El comercio exterior de México surge con la colonia española y se va desarrollando a través de distintos periodos, bajo las formas que le imprime el desarrollo del capitalismo mundial. De un comercio feudal con rasgos mercantilistas característicos de la época colonial, evoluciona hacia un comercio exterior con rasgos librecambistas, en la llamada época del México independiente prolongándose hasta el Porfiriato. En esos periodos, se desenvuelve un lento pero persistente proceso de dependencia con respecto a las potencias europeas, hasta consolidarse su norteamericanización hacia principios del siglo XX. Por lo tanto y en base a los acontecimientos, Estados Unidos de América ganó la batalla al adueñarse del comercio latinoamericano; es por eso que, hablar del comercio exterior de México es hablar de forma exclusiva, de las relaciones México-EE.UU (Herrera Martinez, 2004).

Puede decirse, que el régimen colonial siempre fue un obstáculo a la expansión imperialista norteamericana e incluso, un freno importante para el desarrollo de las relaciones comerciales entre ambos países, lo que se manifestó en que la mayor parte del comercio con Estados Unidos de América, fué casi inexistente durante la colonia española, debido al durísimo sistema proteccionista que prevaleció en los siglos XVI, XVII y todavía en el siglo XVIII. Por esta causa, no se habla propiamente de relaciones comerciales entre México y Estados Unidos de América, sino hasta el México independiente (1821-1876), y en especial, a partir del año 1826, cuando se tuvieron noticias de los primeros intercambios formales, ya que anteriormente se habían realizado algunas transacciones comerciales con Estados Unidos por vía de contrabando (Herrera Martinez, 2004).

La independencia de México significaría no sólo para Estados Unidos, sino para potencias europeas como Inglaterra y Francia, la posibilidad de intervenir de forma directa e indirecta en la desvalida y desorganizada nación mexicana que, sin la tutela española, significaba un gran botín para el futuro. De esta manera, durante los primeros gobiernos mexicanos se establecieron tanto las relaciones diplomáticas como inmediatamente las comerciales (Herrera Martínez, 2004)

En México, como en América Latina, durante el siglo XIX los impuestos al comercio exterior, principalmente a las importaciones, constituyeron la base de los ingresos públicos federales. La preferencia por estos gravámenes mostraba la debilidad del sistema de tributación y la imposibilidad de obtener ingresos de fuentes internas, debido a la inestabilidad política, al poco crecimiento de la economía y a la herencia de la estructura tributaria colonial (Uthoff Lopez, 2005)

Revisión de literatura

Impacto de la Segunda Guerra Mundial en México

A partir de la crisis de 1929 inició en el ámbito internacional la disconformidad económica, política y social entre países, a tal grado que algunos unieron fuerzas e hicieron coaliciones para hacer estallar la Segunda Guerra Mundial. Para que esto sucediera se toma como punto clave el miedo a un cambio en el balance del poder del sistema internacional. Después del conflicto, en el mundo se fueron generando treguas, firmas de tratados, documentos, creación de organizaciones, escritos y conferencias, para alcanzar una reorganización internacional. En 1945 nació la Organización de las Naciones Unidas (ONU), inspirada por la carta del Atlántico, escrita por el presidente Theodore Roosevelt y el primer ministro británico Winston Churchill, donde se exponía los principios comunes a las políticas nacionales de sus países (Gracia Hernández, 2012).

En el marco de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos generó la política del buen vecino, con el objetivo de tener como aliados a los países de América Latina, que pese a no ser poderosos les sirvieron de mensajeros o inclusive de obreros. En 1939 a 1945, cuando el país se vio involucrado en la Segunda Guerra Mundial, permitió a México elevar su capacidad de negociación internacional en una forma sin precedentes, pudiendo el país imponer ciertas condiciones en los términos de su relación con el exterior (Gracia Hernández, 2012).

En general, la Segunda Guerra Mundial fue un buen momento para México en política exterior; su participación en el conflicto tuvo trascendencia histórica, pues quedó plasmada en la memoria de sus documentos elaborados, propuestos y aceptados; así como su intervención en conferencias y foros, que dieron lugar a la ONU. La realidad que vivía el país en tiempo de guerra fue coherente; la política interna y externa ensambló perfectamente lo que hizo que, a pesar de las fallas, el empuje de 1939 a 1945 lo llevara a otro nivel, donde experimentó crecimiento y una relación de compañerismo con otras naciones. Pero no todo fue bueno, la inflación, la pérdida del poder adquisitivo, el descontento de la clase baja, la mala distribución de la riqueza y la extrema dependencia económica del vecino del norte fueron puntos en los que no pudo tomar las riendas (Gracia Hernández, 2012).

La industrialización por sustitución de importaciones (1940-1982)

La política de sustitución de importaciones tenía como meta la protección de la planta productiva y el empleo. Para ello, con este programa se pretendía producir en el país lo que anteriormente se importaba del exterior. Ésta fue la base en la política comercial de México a partir de los años cuarenta aprovechando la situación histórica de la Segunda Guerra Mundial (Herrera Martínez, 2004).

Para que se pudieran dar estos cambios según Herrera Martínez (2014), fue necesario la creación de varios organismos como la expropiación petrolera e invertir en la infraestructura económica y administrativa así surgió la Ley Orgánica de la Administración Pública. También surgieron empresas privadas como Altos Hornos de México, Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey.

Este proceso de sustitución de importaciones constaba de varias etapas, entre las que se destacan las siguientes:

- Sustitución de importaciones de productos de consumo. Ésta se enfocaba al desarrollo de la industria ligera produciendo artículos alimenticios, textiles y otros artículos de consumo final.
- Sustitución de importaciones de bienes intermedios. Este proceso era el ensamblaje de partes, materias primas y auxiliares o artículos semimanufacturados necesarios para la producción de un artículo de consumo final, como, por ejemplo, un automóvil, algunas de cuyas partes ya se producían en el país y sólo se importaban aquellas que requerían alta tecnología para su elaboración.
- Sustitución de importaciones de bienes de capital. Esta fase consiste en fabricar maquinaria, equipo y complementos de alta precisión y tecnologías sofisticadas. Era fabricar maquinaria para a su vez hacer maquinaria.

Aún así a México le faltaba la producción de bienes de capital, le hacía falta superar la escasez de mercados, la industria y la tecnología. Pero para ello se requería años de especialización así como el financiamiento para el pago de patentes, marcas y asesoría de técnicos extranjeros para capacitar a técnicos mexicanos. Todo esto resultaba muy costoso y el país no tenía la suficiente solvencia económica para sustentarlo (Herrera Martínez, 2004).

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)

El orden económico surgido después de la Segunda Guerra Mundial y el establecimiento del GATT a la espera de la creación de una Organización Internacional del Comercio con carácter definitivo, facilitó el crecimiento del comercio internacional y la apertura e interdependencia de las economías de los países (Herrera Martínez, 2004).

A partir de la segunda mitad de la década de los ochenta se dio inicio al proceso de liberalización comercial con la adhesión al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) basado en la eliminación de las cuotas y en la reducción generalizada de los aranceles. Luego de que el país ingresara en 1986 en el GATT, comenzó la apertura hacia el exterior. Desde entonces y hasta 2005 se han firmado 12 acuerdos de libre comercio con 44 países, de los cuales el más importante es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) firmado en 1994, debido a que la mayor parte del comercio exterior se tiene con Estados Unidos de América. A raíz de este proceso de apertura así como de ciertas políticas industriales y regionales se generó una importante redistribución espacial de la actividad económica en el país (Hernández González, 2009).

La primera ronda de las negociaciones del GATT, completada en 1947, alcanzó reducciones arancelarias que promediaban 21 por ciento. Sin embargo, las reducciones arancelarias fueron mucho más pequeñas en las rondas del GATT de finales de los cuarenta y cincuenta. Durante este periodo, el impulso proteccionista se intensificó en Estados Unidos de América conforme Japón y Europa reconstruían sus industrias dañadas por la guerra. Más aún, las negociaciones del GATT enfatizaron las negociaciones bilaterales (por ejemplo, entre Canadá y Francia) para recortes arancelarios en ciertas reducciones arancelarias en productos, que se llevaban a cabo en forma constante por todas las naciones participantes. El proceso fue lento y tedioso y con frecuencia las naciones no estaban dispuestas a considerar recortes arancelarios en muchos productos. Por tanto, se consideraba deseable un nuevo enfoque para las negociaciones comerciales (Carbaugh R. J., 2009).

Rondas de Negociaciones del GATT

A continuación se muestra en la siguiente tabla 1 las rondas de negociaciones que se han llevado a cabo en el GATT, así como los puntos más importantes hoy vistos:

Tabla 2

Ronda	Fechas	Participantes	Reducción Arancelaria
Aranceles abordados			
Ginebra	1947	23	21%
Annecy	1949	13	2%
Torquay	1951	38	3%
Ginebra	1956	26	4%
Ronda Dillon	1960-61	26	2%
Ronda Kennedy	1964-67	62	35%
Aranceles abordados y barreras no arancelarias			
Ronda Tokio	1973-79	99	33%
Ronda Uruguay	1986-93	125	34%
Ronda Doha	2002-	149	-

Fuente: (Carbaugh R. J., 2009).

En su origen, el GATT tenía dos funciones principales. La primera era reducir la incertidumbre política que existía en el comercio internacional, creando normas reguladoras de las políticas comerciales de los Estados Partes, las cuales, junto a las reducciones de las barreras arancelarias al comercio, deberían incrementar las inversiones comerciales en el ámbito interno y externo. La segunda función era la de representar un foro internacional para la solución de controversias y negociaciones, con el fin de consolidar las normas y procedimientos del GATT. En realidad, el objetivo del GATT era posibilitar una progresiva liberalización comercial multilateral, a través de la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida, basada en el principio de reciprocidad que debe existir entre todos los signatarios del Acuerdo (De Almeida Luquini, 2003).

Con relación al tema del rebajamiento de aranceles y de la eliminación de barreras no arancelarias que dificultaban el comercio internacional, fueron realizadas diversas rondas de negociación multilateral con el objetivo de discutir reducciones arancelarias y concesión de preferencias comerciales (De Almeida Luquini, 2003).

Los países más interesados en la reducción de estas barreras arancelarias eran Estados Unidos, Canadá, Japón y otros países europeos, de esta manera seguirían fortaleciendo su economía ya que eran los principales actores del comercio internacional. Los países en desarrollo no participaban en las negociaciones aunque si se favorecían con los acuerdos realizados (De Almeida Luquini, 2003).

A consecuencia del proceso de globalización (liberalización) en el flujo de bienes entre países ocurrido en las últimas tres décadas, la composición de las barreras al comercio que imponen los países ha cambiado drásticamente de las barreras comerciales estándar (que incluyen las arancelarias) a las no estándar o barreras no arancelarias. Así, en 2004, el 85% de las partidas arancelarias registradas por la OMC (Organización Mundial de Comercio) en 97 países estaban sujetas a barreras comerciales no estándar. Esto sugiere que las estimaciones de la protección del mercado interno y/o el grado de acceso a los mercados de exportación requieren incorporar la incidencia en los precios internos de las barreras comerciales no arancelarias (Tello M. D., 2008).

Sin embargo, esta liberalización del comercio no ha sido automática ni generalizada y dista mucho de ser completa. En la medida en que se ha avanzado en el desarme arancelario, han ido apareciendo nuevas y diferentes barreras no arancelarias, cuyo efecto ha sido un grado de liberalización del comercio menor que el esperado, o más precisamente, una aparente liberalización cuyos efectos positivos en el comercio han sido menores a los pretendidos (Sanchez, 2009).

La Organización Mundial del Comercio (OMC)

El actual sistema multilateral de comercio es fruto de las negociaciones entre los países que han participado en su elaboración y definición desde 1947. En la actualidad su núcleo fundamental es la Organización Mundial del Comercio (OMC) que cuenta, a principios de 2008, con 151 países miembros y una veintena larga de países observadores. La OMC tiene su antecedente inmediato en el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) en cuya negociación inicial participaron solamente 23 países. Es fácil observar que desde esa fecha se ha registrado una considerable ampliación en el número de países participantes y también en el conjunto de temas que caen bajo su órbita (López, 2008).

La OMC es una organización basada en normas e impulsada por sus Miembros, es decir, todas las decisiones son adoptadas por los gobiernos Miembros y las normas son el resultado de las negociaciones entre éstos. Su sede se encuentra en Ginebra Suiza desde el 1 de Enero de 1995 y fue creada por las negociaciones de la Ronda Uruguay (1986-1994) (OMC, 2015).

Debe destacarse que la OMC está desarrollando una importante labor de vigilancia de las políticas comerciales de sus Estados miembros, algo especialmente relevante habida cuenta de la falta de transparencia que suele acompañar a las barreras no arancelarias. Desde el estallido de la crisis ha hecho públicos varios informes de seguimiento de todas las medidas proteccionistas que han impulsado los gobiernos y ha elaborado una base de datos con los niveles arancelarios de sus Estados miembros (Steinberg, 2009).

Tratados de Libre Comercio

A mediados de la década de los ochenta, México se hallaba endeudado y sometido a una política económica intervencionista que limitaba las importaciones y desalentaba la participación extranjera en la economía. En la década de los noventa, México ya había reducido el mercado a bienes, servicios e inversiones extranjeras (Fuentes R. E., 2010).

México cuenta con una red de 10 Tratados de Libre Comercio con 45 países (TLCs), 30 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI) y 9 acuerdos de alcance limitado (Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos de Alcance Parcial) en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) (SE, 2015).

Además, México participa activamente en organismos y foros multilaterales y regionales como la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y la ALADI (SE, 2015).

2.1 Metodología

Esta investigación tiene un enfoque cualitativo con alcance descriptivo y transversal, ya que se hace a través del tiempo, así como los datos históricos sobre la apertura comercial de México con el mundo y como ha sido su relación de dependencia con los Estados Unidos, con la finalidad de buscar la dispersión y expansión de la información apertura.

Comentarios Finales

Se realizó un análisis cualitativo sobre la apertura de México hacia el comercio exterior, así como de su dependencia con el país vecino del norte, los Estados Unidos de América.

México es un país que ha venido poco a poco abriéndose camino hacia el comercio internacional, por mucho tiempo prefirió la industrialización por sustitución de las importaciones, este motivo, lo mantuvo en el sub-desarrollo, ya que en lugar de preocuparse por tener una industria competitiva con tecnología y de calidad, se dedicó a proteger a su industria interna y a proteger el empleo, lo que le generó un retroceso.

Se puede observar que no fue hasta 1986 que México decidió incorporarse al GATT, hoy OMC, y empezar a tener una apertura hacia el comercio internacional, por lo que se apreciaba un panorama diferente en busca de nuevas oportunidades.

La gran apertura con la que inicio México fue hasta 1994 con la firma de su primer tratado internacional con Estados Unidos de América y Canadá (TLCAN), donde los más beneficiados fueron los países vecinos, ya que ellos que eran los más interesados, atraídos por la mano de obra barata y los beneficios que eran adquiridos con dicho tratado, lograron la incorporación de sus empresas en territorio nacional a costos más bajos, por lo que lograron ser más competitivos y generando que México dependiera más de ellos, ya que la inversión seguiría siendo extranjera y la mayoría de las exportaciones serían precisamente mayores a las de la industria nacional. Actualmente México cuenta con una red más amplia de tratados internacionales en busca de nuevas negociaciones y oportunidades.

Si bien es cierto que el GATT surgió con el fin de apoyar y facilitar el comercio entre países, así como la reducción gradual de los aranceles, la OMC actualmente participa y ayuda en la eliminación de otro tipo de barreras que los Estados han impuesto, escusándose con cuestiones técnicas, con el fin de proteger su industria interna, y que lo único que hacen es obstaculizar el comercio internacional.

Existe mucha participación por parte de organismos gubernamentales y no gubernamentales que apoyan a través de diferentes programas el desarrollo económico de México, la intención por parte de estas organizaciones es positiva.

En un futuro México deberá trabajar más en investigación y tecnológica para ser un país competitivo y no estar en desventaja con las grandes potencias como lo es Estados Unidos, país vecino con el cual guarda una larga historia comercial y del cual siempre hemos dependido para nuestro crecimiento.

2.2 Referencias

Carbaugh, R. J. (2009). *Economía Internacional*. México: Cernage Learning.

De Almeida Luquini, R. (2003). *La asociación interregional entre el mercosur y la unión europea: balance y perspectivas*. Valencia: Universidad de Valencia. Obtenido de <http://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/9687/almeida.pdf?sequence=1>

Fuentes, R. E. (2010). *La globalización y su impacto en el derecho constitucional*. Barcelona, España: Universidad Autónoma de Barcelona. Obtenido de <http://www.tesisenred.net/bitstream/handle/10803/32074/refgs1de1.pdf?sequence=1>

Gracia Hernandez, M. (2012). *Reseña de "La política exterior de México durante la Segunda Guerra Mundial" de Rafael Velázquez Flores (Vol. XXIV)*. (E. C. Sonora, Ed.) Hermosillo, México: Región y Sociedad. Obtenido de <http://www.redalyc.org/pdf/102/10223040011.pdf>

- Hernández González, I. D. (2009). *Liberación Comercial y localización industrial en México*. Barcelona, España: Universidad de Barcelona. Obtenido de http://tesisenred.net/bitstream/handle/10803/2885/IDHG_TESIS.pdf?sequence=1
- Herrera Martínez, L. E. (2004). *Los acuerdos de libre comercio en la política comercial mexicana: a la luz de sus objetivos, contenidos y tendencias*. Barcelona, España: Universidad Autónoma de Barcelona. Obtenido de <http://tesisenred.net/bitstream/handle/10803/5081/lehm1de2.pdf?sequence=1>
- López, L. N. (2008). *Las negociaciones comerciales en la omc*** (Vol. 843). Boletín Económico de ICE. Obtenido de http://www.revistasice.com/cachepdf/ICE_843_71-87_750252112D78CEF172515CE50E154C72.pdf
- Muñoz, A. S. (2010). *Los obstáculos técnicos al comercio y las herramientas para combatirlo*. ICE. OMC. (20 de Marzo de 2015). *Organización Mundial del Comercio*. Obtenido de Organización Mundial del Comercio: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/whatis_s.htm
- Pro México. (20 de Marzo de 2015). *Pro México*. Obtenido de Negocios Internacionales La clave del Comercio Exterior : <http://www.promexico.gob.mx/negocios-internacionales/la-clave-del-comercio-exterior.html>
- SE. (20 de Marzo de 2015). *Secretaría de Economía*. Obtenido de Secretaría de Economía: <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/facilitacion-comercial>
- Steinberg, F. (2009). *Recesión global y tentación proteccionista* (Vol. 851). Revista Económica ICE. Obtenido de http://www.revistasice.com/cachepdf/ICE_851_67-76_84FFAB05CAF8317978A5D083EAFE6DB8.pdf
- Tello, M. D. (2008). *Barreras no arancelarias y protección interna y externa de los productos transables agropecuarios*. Perú: Pontificia Universidad Católica de Perú. Obtenido de <http://departamento.pucp.edu.pe/economia/images/documentos/DDD267.pdf>
- Uthoff Lopez, L. M. (2005). *Los impuestos al comercio exterior en México en la era de las exportaciones, 1872-1930* (Vol. 24). México: América Latina en la Historia Económica. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=279122686001>