

Revista Científica General José María Córdova

(Revista Colombiana de Estudios Militares y Estratégicos)

Bogotá D.C., Colombia

ISSN 1900-6586 (impreso), 2500-7645 (en línea)

Web oficial: <https://www.revistacientificaesmic.com>

Políticas de comercio exterior: las exportaciones mexicanas tras su ingreso a la OMC 1995-2019

Jose Jaime Baena-Rojas

<https://orcid.org/0000-0002-0915-4087>

jose.baena@ceipa.edu.co

Institución Universitaria CEIPA, Sabaneta, Antioquia, Colombia

Tania Margarita Mackenzie-Torres

<https://orcid.org/0000-0002-4484-4921>

tania.margarita@autonoma.edu.co

Universidad Autónoma de Manizales, Colombia

María Isabel Guerrero-Molina

<https://orcid.org/0000-0002-8792-0832>

maria.guerreroil@amigo.edu.co

Universidad Católica Luis Amigó, Medellín, Colombia

Citación APA: Baena-Rojas, J. J., Mackenzie-Torres, T. M., & Guerrero-Molina, M. I. (2023). Políticas de comercio exterior: las exportaciones mexicanas tras su ingreso a la OMC 1995-2019.. *Revista Científica General José María Córdova*, 21(42), 453-476.

<https://dx.doi.org/10.21830/19006586.1072>

Publicado en línea: 1.º de abril de 2023

Los artículos publicados por la *Revista Científica General José María Córdova* son de acceso abierto bajo una licencia Creative Commons: Atribución - No Comercial - Sin Derivados.



Para enviar un artículo:

<https://www.revistacientificaesmic.com/index.php/esmic/about/submissions>



Miles Doctus



Revista Científica General José María Córdova

(Revista Colombiana de Estudios Militares y Estratégicos)
Bogotá D.C., Colombia

Volumen 21, número 42, abril-junio 2023, pp. 453-476

<https://dx.doi.org/10.21830/19006586.1072>

Políticas de comercio exterior: las exportaciones mexicanas tras su ingreso a la OMC 1995-2019

Foreign trade policies: Mexican exports after WTO accession 1995-2019

Jose Jaime Baena-Rojas

Institución Universitaria CEIPA, Sabaneta, Antioquia, Colombia

Tania Margarita Mackenzie-Torres

Universidad Autónoma de Manizales, Colombia

María Isabel Guerrero-Molina

Universidad Católica Luis Amigó, Medellín, Colombia

RESUMEN. A mediados de la década de 1990 México ingresó al sistema multilateral de comercio afianzando su liberalización comercial a través de una serie de políticas internas de comercio exterior. Esto consolidó la exportación de bienes terminados y diversas materias primas, que convierten ese mercado en uno de los más importantes de Latinoamérica. Este artículo identifica algunas de dichas políticas de comercio exterior caracterizando el comportamiento diacrónico de las exportaciones. Por ello, este trabajo, esencialmente descriptivo, considera bases de datos oficiales secundarias, a escala tanto local como internacional. Se concluye que entre los productos que más inciden en el total de las exportaciones de México sobresalen algunos sectores como bebidas, tecnología, electrodomésticos y automóviles, además de sectores como materias primas mineras y agrícolas. Todos ellos tienen un notable protagonismo respecto a otros países.

PALABRAS CLAVE: comercio exterior; exportaciones; México; política comercial; Organización Mundial de Comercio; sistema multilateral de comercio

ABSTRACT. In the mid-1990s, Mexico joined the multilateral trading system, strengthening its trade liberalization through a series of domestic foreign trade policies. This consolidated the export of finished goods and various raw materials, making this market one of the most important in Latin America. This article identifies some of these foreign trade policies by characterizing the diachronic behavior of exports. For this reason, this work, essentially descriptive, considers secondary official databases, both local and international. It is concluded that among the products that have the greatest impact on Mexico's total exports, some sectors stand out, such as beverages, technology, household appliances and automobiles, in addition to sectors such as mining and agricultural raw materials. All of them have notable importance compared to other countries.

KEYWORDS: exports; foreign trade; Mexico; multilateral trading system; trade policy; World Trade Organization

Sección: DOSIER • Artículo de investigación científica y tecnológica

Recibido: 3 de septiembre de 2022 • Aceptado: 10 de marzo de 2023

CONTACTO: Jose Jaime Baena-Rojas ✉ jose.baena@ceipa.edu.co

Introducción

Desde los años noventa, los flujos de productos a escala mundial han experimentado un significativo incremento, en cuyo caso tanto los países desarrollados como los países menos desarrollados han venido implementando diversas estrategias dentro su política de comercio exterior, y propendido por incentivar el intercambio de productos hacia otros mercados; todo ello, disminuyendo las barreras comerciales innecesarias. Lo anterior, en un intento claro por impulsar la industrialización y promover el desarrollo colateral de diversos sectores económicos en el ámbito gubernamental (OMC, 2017).

Sánchez (2002) afirma que México, siguiendo esta línea, tuvo que adoptar diversas medidas para liberalizar su comercio exterior a través de políticas públicas, las cuales apuntaban tanto a impulsar el crecimiento y el desarrollo económicos —para impactar favorablemente sobre el bienestar en el ámbito local— como, asimismo, a adoptar políticas públicas que llevaran al país a adaptarse al devenir de la globalización, lo que, a su vez, conlleva una vasta cantidad de efectos sociales y políticos en los Estados.

De este modo, México participó en la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), en 1995, tras finalizar la Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (en inglés, GATT, por las iniciales de General Agreement on Tariffs and Trade), el cual se erige, en el presente, como el principal ordenamiento jurídico para la regulación del comercio internacional de mercancías. Así, en aquel momento, México encaminó su política de comercio exterior hacia un enfoque que le permitiera facilitar el acceso a diversos mercados. Todo esto, a través de un espectro normativo común para llevar a cabo, con certidumbre, las operaciones de comercio exterior dentro del paradigma del sistema multilateral de comercio. Por lo tanto, el ingreso a la OMC ha llevado a la transformación del comercio exterior de México permitiendo, al igual que para muchos otros Estados, la identificación de reglas claras entre todos los miembros de pleno derecho (OMC, 2020).

En este sentido, las principales medidas que tendieron a implementarse dentro de la política de comercio exterior de México fueron reducir el proteccionismo, además de simplificar los requerimientos burocráticos, para promover también la inversión extranjera (Puyana & Romero, 2004; Aguilar, 2009).

Por lo tanto, considerando toda la dinámica impuesta por la globalización económica que ha venido implicando un importante proceso de liberalización del comercio para diversos países, y que se consolidó con la configuración de la OMC, esta investigación busca identificar los principales productos de exportación que constituyen los flujos comerciales de salida de México, y que caracterizan, por consiguiente, su propio comercio exterior. Así, el presente trabajo profundizará en aspectos concernientes a la implementación de políticas comerciales librecambistas y sus efectos en el comercio exterior, además de reconocer los tipos de productos que mueven la balanza comercial de este país.

En la primera parte se hace una completa revisión de literatura, a fin de esclarecer todos aquellos aspectos alusivos a las generalidades sobre las más importantes políticas de comercio exterior en México hasta su ingreso a la OMC. En la segunda parte se describe, en el plano metodológico, la forma como se analizan los datos obtenidos de diversas fuentes oficiales, tanto nacionales como internacionales. En la tercera parte se presentan los resultados y se razona en torno al comportamiento diacrónico del comercio exterior mexicano identificando los tipos de productos y sectores con mayor participación en las exportaciones, el volumen de exportaciones por destino, la tasa de variación en el crecimiento de las exportaciones, el comportamiento histórico de las exportaciones por sectores, la balanza comercial y, asimismo, la incidencia de ciertas materias primas agrícolas y mineras, como bienes industriales de México en el total de las exportaciones mundiales. Por último, se plantean las conclusiones y algunas reflexiones acerca de la política de comercio exterior del país.

Marco teórico

Generalidades sobre políticas de comercio exterior de México durante el siglo XX

A través de su historia, México ha pasado por varias recesiones y crisis económicas que han llevado a la implementación de diferentes enfoques en su política de comercio exterior; precisamente, en la primera mitad del siglo XX el proteccionismo comercial se erigió como una solución para el crecimiento económico de los países. De hecho, una vez finalizada la Segunda Guerra Mundial el país terminó adoptando una estrategia de proteccionismo comercial incluso más intensa, que duró desde la década de 1950 hasta la de 1970. Lo anterior, en un intento por amparar ciertas empresas y propender por un mayor desarrollo industrial, en lo que se denominó *modelo de industrialización por sustitución de importaciones* (ISI), que evidenció un notable auge en la mayoría de los demás países latinoamericanos, los cuales buscaban una mayor participación del Estado en la economía (Vázquez, 2017).

Los años setenta fueron clave en el panorama descrito, por el cambio de modelo económico, el cual, en principio, estaba orientado a la defensa del interés nacional apoyando a la industria incipiente, pero, sobre todo, buscando evitar la dependencia sobre bienes industriales procedentes del mercado mundial. En cualquier caso, a mediados de esa década se presentó, igualmente, una transición hacia una política exterior pragmática que, por vez primera, apuntó a promover los intereses económicos mucho más allá de las fronteras nacionales. Ese cambio fundamental en la política exterior pone México como un protagonista destacado dentro del sistema internacional, dadas sus reformas políticas y económicas internas, junto con el debilitamiento del colonialismo en el mundo y el crecimiento de algunos países en vías de desarrollo, a partir de la revolución científica y

tecnológica, además, por su puesto, de la incidencia de la globalización en el marco de la política internacional (Mendoza, 2014).

Sucesivamente, para los años ochenta se presentó una nueva crisis económica, conocida como *la década perdida de América Latina*, derivada del notorio endeudamiento de muchos otros países de la región y su incapacidad para hacer frente a los compromisos adquiridos de pago, lo cual, supuso uno de los peores momentos en la historia de América Latina y para países como México, dado que esta fuerte crisis llevó al desplome de los ingresos, a un marcado estancamiento del crecimiento económico, al aumento en las tasas de desempleo, a que se disparase enormemente la inflación y a que se redujera el poder adquisitivo (Bresser, 1991).

A inicios de los años noventa pareció haber una recuperación en México; incluso, en América Latina en general, cuando muchos de los países de la región se abrieron a altos niveles de inversión de diversos países y lograron, por tanto, una considerable afluencia de capital. Sin embargo, también se presentaron efectos negativos frente al tipo de cambio real, además de desequilibrios relacionados con grandes déficits fiscales, comerciales y de cuenta corriente, lo que, en últimas, condujo a una acumulación de pasivos que trajo consigo una nueva crisis, denominada *Efecto Tequila* (Ffrench-Davis, 1997). En 1994, a mediados de esta década tan agitada, se firmó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), y México decidió no recurrir a ciertas prácticas tradicionales propias de los países latinoamericanos en tiempos de crisis, como, por ejemplo, restringir el control de capitales, sino que, más bien, optó por introducir controles férreos en la política fiscal y por continuar con su política de libre comercio; incluso, optó por la libre flotación en el tipo de cambio. Llamativamente, el país ingresó también a la OMC, en 1995, y al cabo de unos meses el enfoque de toda esta nueva política comercial funcionó en principio, considerando que con el crecimiento de las exportaciones se logró reducir la recesión (Esteveordal & Robert, 2001).

De esta manera, autores como Torres y Rojas (2015) sostienen que México ha apostado por la liberalización de su comercio exterior, apoyado no solo en las disposiciones normativas del GATT, sino también, firmando con socios comerciales estratégicos acuerdos internacionales para disminuir recíprocamente ciertas barreras comerciales. Por lo tanto, parece ser que este tipo de medidas ha permitido contrarrestar los efectos de rezago y las dificultades económicas derivadas de la ya mencionada “década pérdida de América Latina” y de la crisis propia del Efecto Tequila. Dicho de otro modo, México no solo ha apuntado a buscar un mayor crecimiento económico a través de la liberalización de su comercio exterior, sino que, además, dichas políticas han tenido que adaptarse a las circunstancias del contexto internacional, precisamente, cuando se decidió firmar el TLCAN, en 1994, e ingresar en la OMC tan solo un año más tarde.

De este modo, para Lomelí (2012), durante todo el siglo XX México ha tenido relevantes transformaciones económicas que responden a una serie de efectos políticos, sociales, culturales y demográficos, y particularmente, a efectos que derivan de las tendencias

globales que han condicionado el devenir dentro de la política de su comercio exterior. En otras palabras, el cambio en las relaciones con el exterior ha significado un impresionante incremento de las exportaciones del país; no obstante, ha demostrado también una muy notable dependencia de la importación de bienes y ciertas materias primas estratégicas para el sostenimiento de los flujos comerciales de salida. Un panorama que ha supuesto, entonces, tener que afrontar distintos desafíos, que responden a un intento por paliar los altos índices de subdesarrollo, propios de la región, y que, asimismo, ha significado alcanzar avances notables para la economía situándola en un lugar mucho más importante dentro de América Latina.

En todo caso, tal y como Acevedo y Medina (2000) argumentan, la política de comercio exterior —entendida como el conjunto de iniciativas adoptadas por un país a fin de promover o no los flujos de importación y exportación de productos— no puede ser interpretada como una fórmula infalible y estándar para todos los países en general; es decir, cada país debe identificar los instrumentos y las acciones para promover el crecimiento económico. Esta es, entonces, la razón por la cual cada país establece diferentes políticas comerciales para alcanzar ciertas metas según sus propias circunstancias tanto en el ámbito local como en el internacional.

Precisamente por todo esto, Bringel y Falero (2016) afirman que los instrumentos y los distintos tipos de medidas utilizadas por los gobiernos dentro de la lógica de la política de comercio exterior deben considerarse eje central de la política tributaria, la política monetaria, la política cambiaria y la política comercial. Todo ello, precisamente, porque dichas estrategias son ideales para que los gobiernos centrales promuevan mecanismos que garanticen, en definitiva, la libre competencia y el libre comercio de cara a las relaciones con otros países y sus mercados.

Igualmente, las políticas de comercio exterior suelen estar constituidas por distintos tipos de medidas, leyes y regulaciones, entre otros mecanismos, que pueden llevar, por ejemplo, a aumentar tasas para obtener ingresos públicos, tal y como sucede con los aranceles. Dichas medidas suscitan, entonces, la intervención de agentes del sector privado, así como la de las diferentes entidades propias de un Estado. Cabe anotar, además, que el direccionamiento de la política económica de cada gobierno depende del enfoque del sistema económico y administración pública de turno, por lo cual los objetivos buscados gravitan en función de los partidos políticos a cargo y de la cosmovisión de las organizaciones que toman tales decisiones públicas (Casar, 2018).

En todo caso, está claro que el enfoque regulador del comercio exterior de México, según se muestra en la Figura 1, se supedita a los compromisos que se adquieren tanto con la OMC como ante otros Estados, con los acuerdos comerciales internacionales. Sucesivamente, el marco constitucional y las demás leyes jerárquicamente por debajo de este buscan siempre concatenarse, en pro de evitar incongruencias, además de conflictos, entre las directrices nacionales respecto a las directrices internacionales (Almada & Medina, 2016).

De este modo, el marco jurídico del comercio exterior de México es regulado en el ámbito internacional, en primer lugar, por las disposiciones del GATT de 1947, actualizado en 1994, como también, por los textos jurídicos complementarios dentro del sistema de la OMC. En segundo lugar, de igual forma, son regulados por todos los acuerdos comerciales internacionales vigentes (OMC, 2021a; Gobierno de México, 2020a).

Asimismo, el comercio exterior en el contexto nacional es regulado, naturalmente, por la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos de 1999, y por las leyes fiscales, como el Código Fiscal de la Federación, la Ley de Comercio Exterior y la Ley Aduanera, entre otras (Moreno, 2015).

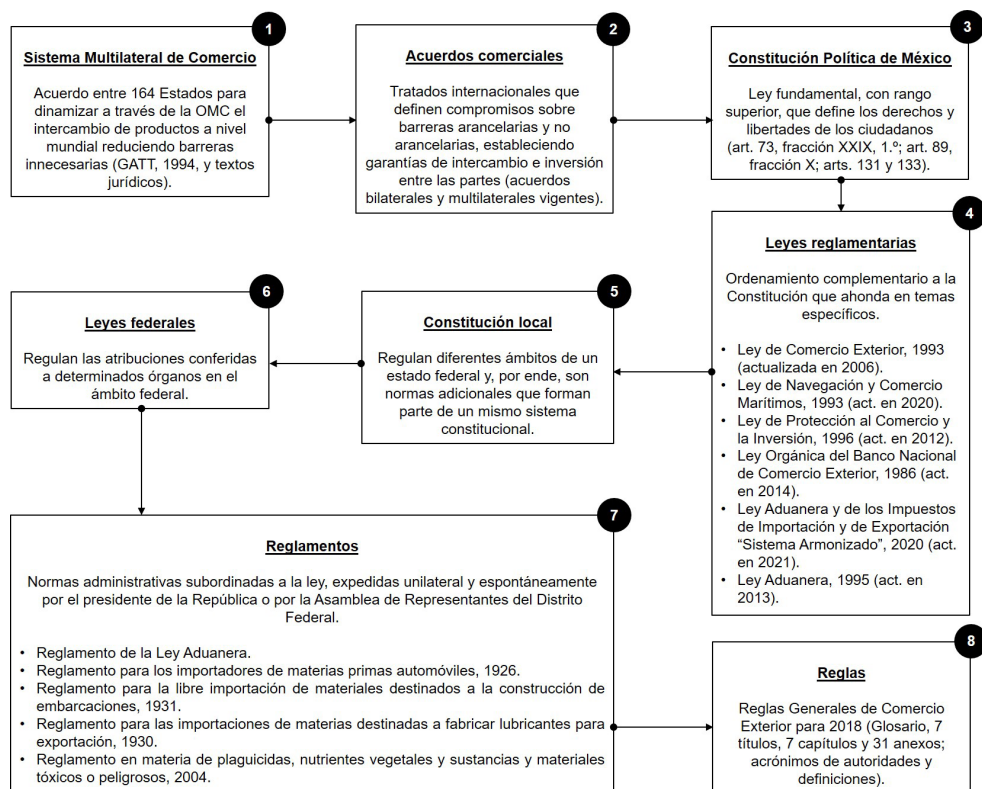


Figura 1. La normativa internacional y nacional que regula el comercio exterior mexicano.

*La jerarquía normativa de México es significativamente robusta. Así, en esta sección se incluyen aquellas normas generales más importantes relacionadas directamente con las políticas de comercio exterior.

Fuente: Elaboración propia con base en SEGOB (2021), INEGI (2021a) y Secretaría de Gobernación Unidad General de Asuntos Jurídicos (2021)

De esta forma se puede decir que el crecimiento económico y la liberalización comercial de los países están condicionados, en general, por la implementación de políticas

comerciales y normas en cada país, como se evidencia en el caso de México (Puchet, 2011). Asimismo, Avendaño (2011) destaca que la firma de acuerdos comerciales también comporta la generación de políticas comerciales industriales que deben de crear capacidades competitivas para las empresas que participan en procesos de liberalización comercial.

La globalización ha empujado, entonces, a que los países en general, incluyendo a México, tiendan, como se ve en la Tabla 1, a emplear y considerar esta herramienta de los acuerdos comerciales dentro de su política de comercio exterior, a fin de buscar nuevas oportunidades con otros países para afianzar el crecimiento de las exportaciones. No obstante, esta decisión de liberalizar el comercio vía acuerdos no puede darse tan solo por una tendencia internacional: debe depender, efectivamente, del análisis de las ventajas potenciales que estos puedan traer para la economía, además de los beneficios reales alcanzados con acuerdos ya existentes con otros socios. Por lo tanto, la firma y la consecución de acuerdos comerciales tienen que ser vistas como un proceso racional, donde las experiencias con otros países den luces respecto a qué es lo más conveniente, además de considerar también los compromisos a los que un país se obliga cuando se abre comercialmente a otros (CEPAL, 2009).

Tabla 1. Acuerdos comerciales internacionales ratificados para impulsar las exportaciones de México

Tipo	Nombre	Cobertura	Inicio	Normas invocadas
Bilateral	AELC - México	Mercancías y servicios	Julio 2001	GATT, art. XXIV, y AGCS, art. V
	Argentina - México	Bienes	Enero 1987	Cláusula de Habilitación
	Brasil - México	Bienes	Mayo 2003	Cláusula de Habilitación
	Chile - México	Mercancías y servicios	Agosto 1999	GATT, art. XXIV, Cláusula de Habilitación y AGCS, art. V
	Colombia - México	Mercancías y servicios	Enero 1995	GATT, art. XXIV, Cláusula de Habilitación y AGCS, art. V
	Ecuador - México	Bienes	Mayo 1983	Cláusula de Habilitación
	Israel - México	Bienes	Julio 2000	GATT, art. XXIV
	Japón - México	Mercancías y servicios	Abril 2005	GATT, art. XXIV, y GATS, art. V
	México - Bolivia	Bienes	Junio 2010	Cláusula de Habilitación
	México - Cuba	Bienes	Febrero 2001	Cláusula de Habilitación
	México - Panamá	Mercancías y servicios	Julio 2015	GATT, art. XXIV y GATS, art. V
	México - Paraguay	Bienes	Enero 1984	Cláusula de Habilitación
	México - Uruguay	Mercancías y servicios	Julio 2004	GATT, art. XXIV, Cláusula de Habilitación y AGCS, art. V
	Perú - México	Mercancías y servicios	Febrero 2012	GATT, art. XXIV, Cláusula de Habilitación y AGCS, art. V
	UE - México	Mercancías y servicios	Octubre 2000	GATT, art. XXIV y GATS, art. V

Continúa tabla...

Tipo	Nombre	Cobertura	Inicio	Normas invocadas
Multilateral	Alianza del Pacífico	Mercancías y servicios	Mayo 2016	GATT, art. XXIV y GATS, art. V
	Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)	Bienes	Marzo 1981	Cláusula de Habilitación
	Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) - Adhesión de Cuba	Bienes	Agosto 1999	Cláusula de Habilitación
	México	Mercancías y servicios	Septiembre 2012	GATT, art. XXIV y GATS, art. V
	Protocolo relativo a las Negociaciones Comerciales (PNC)	Bienes	Febrero 1973	Cláusula de Habilitación
	Sistema Global de Preferencias Comerciales entre Países en Desarrollo (SGPC)	Bienes	Abril 1989	Cláusula de Habilitación
	Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)*	Mercancías y servicios	Enero 1994	GATT, art. XXIV y GATS, art. V
	Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP)	Mercancías y servicios	Diciembre 2018	GATT, art. XXIV y GATS, art. V

* Respecto a este acuerdo, es importante agregar que el T-MEC actualiza al TLCAN, incluyendo nuevas mejoras alusivas al medio ambiente, aspectos sociolaborales, nuevos convenios con la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y reglas de origen, además de la creación de paneles bilaterales para la negociación en caso de conflictos o desacuerdos en áreas específicas del comercio (véase Zavala, 2020; Font, 2021).

Fuente: Elaboración propia con base en Gobierno de México (2021a) y OMC (2021)

Los acuerdos comerciales pueden llevar a transformaciones profundas en el funcionamiento económico y social —e incluso, el político— de los países; precisamente, el TLCAN, como el proyecto más ambicioso de cara a la internacionalización, ha traído diversos y complejos cambios en México. Todo esto, porque el tratado no fue una iniciativa aislada ni un cambio de rumbo improvisado, sino la consecuencia de un programa de reformas estructurales que propendían por un nuevo enfoque y un nuevo modelo que claramente ha marcado el curso liberal de la economía mexicana (Ramos, 2015).

Según Coronado et al. (2020), México ha adoptado mecanismos para impulsar y fomentar las exportaciones tomando en cuenta las ventajas y las diferentes limitaciones de los procesos de producción según sus propios sectores y, especialmente, sus condiciones de competitividad internacional. Es así, entonces, como el país ha consolidado a través del TLCAN su comercio con países como Estados Unidos, que poseen un enorme mercado con grandes oportunidades; sin embargo, dichos socios comerciales también pueden comportar, en ciertos casos, riesgos considerables si su propia economía experimenta dificultades, lo cual pone en evidencia la sensibilidad que suponen las dependencias comerciales.

La proximidad geográfica, evidentemente, puede representar una oportunidad importante para afianzar el comercio con ciertos socios, además de lograr ciertas metas respecto al crecimiento de las exportaciones a partir del establecimiento en tales mercados. Aunque, en todo caso, ello no puede frenar el interés de los países en diversificar los mercados destino como una estrategia para reducir los riesgos de dependencia frente a uno o frente a pocos socios comerciales, además de seguirse expandiendo e incrementar la cuota dentro del comercio internacional (Álvarez-López & Myro, 2018).

Al tema de los acuerdos comerciales es preciso aunar el de ciertas medidas específicas, como también, el de ciertos programas que los Estados pueden desarrollar para promover —con más o menos impuestos o, en general, con más o menos restricciones— el comercio exterior, que en muchos casos depende de las barreras arancelarias. Lo anterior, dado que las regulaciones en general, incluyendo las tributarias, ejercen un papel determinante para lograr los objetivos fijados dentro de la política de comercio exterior de los Estados (Arroyo, 2020).

Paralelamente, la institucionalidad que ha dado paso a la apertura comercial en México ha desempeñado un papel clave, pues ha influido de manera favorable en cuanto a mejoras en la eficiencia, la transparencia, la organización, la información y la coordinación económica entre los distintos programas que intervienen en los procesos de comercio exterior, como se muestra en la Tabla 2. Por ello, la liberalización del comercio ha supuesto también reformas en las instituciones, además de nuevas leyes, códigos y normas. Sin embargo, y en todo caso, las políticas públicas para enfrentar ciertas transformaciones asociadas a la reconversión industrial, la infraestructura y los apoyos productivos para las empresas fueron algo limitadas, lo que, después de la apertura comercial, empujó al país a un tipo comercio exterior con características singulares: por ejemplo, la concentración de las actividades comerciales en regiones específicas, además de la dependencia de ciertos mercados de exportación (Suárez, 2008).

Tabla 2. Algunas políticas de comercio exterior y programas de fomento para impulsar las exportaciones de México

Nombre	Definición	Normativa y año	Fuente
Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX)	Permite a los productores extranjeros importar al país materias primas exentas de BA y BNA*, para que estas sean transformadas en bienes terminados. Así, los bienes elaborados, transformados o arreglados tendrán que ser exportados fuera del territorio aduanero nacional en un lapso determinado.	Decreto para el fomento de la industria manufacturera, maquiladora y de servicios de exportación de 2006 y sus reformas del 16 de mayo de 2008 y el 24 de diciembre de 2010.	Secretaría de Economía (2021a)
Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores (<i>Drawback</i>)	Permite a las empresas nacionales recuperar los aranceles causados por la importación de partes y componentes, empaques y envases, combustibles, lubricantes y otros materiales incorporados finalmente al producto exportado.	Decreto para la devolución de impuestos de importación a los exportadores, publicado en el <i>Diario Oficial</i> el 11 de mayo de 1995 y sus reformas de diciembre de 2000.	Secretaría de Economía (2010)

Continúa tabla...

Nombre	Definición	Normativa y año	Fuente
Programas de Promoción Sectorial (PROSEC)	Instrumento dirigido a personas morales productoras de mercancías estratégicas para la economía del país. Dicho instrumento permite importar con aranceles preferenciales ciertos insumos, para ser utilizados en la elaboración de productos, independientemente de que estos sean destinados o no a la exportación.	Decreto PROSEC <i>Diario Oficial de la Federación</i> , el 12 de junio de 2003 y demás modificaciones.	SNICE (2019)
Sistema Integral de Información de Comercio Exterior (SIICEX)	Portal con diversos servicios informativos, además de facilitar la búsqueda de datos relativos a comercio internacional. Actúa como repositorio de disposiciones normativas de la Secretaría de Economía para su aplicación dentro del comercio exterior.	<i>Diario Oficial</i> el 30 de enero de 2001 y sus reformas del 24 de mayo de ese año, y del 29 de enero de 2004. Regla 4.1 del Título 4 del Acuerdo por el que la Secretaría de Economía emite reglas y criterios de carácter general en materia de comercio exterior, de fecha 6 de julio de 2007.	Secretaría de Economía (2021b)
Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX)	Herramienta que permite la devolución del Impuesto al Valor Agregado (IVA) a personas morales o físicas que tengan saldo a su favor por exportación de mercancías.	Decreto para el Fomento y Operación de las Empresas Altamente Exportadoras y sus reformas, publicados en el <i>Diario Oficial de la Federación</i> el 3 de mayo de 1990, el 17 de mayo de 1991 y el 11 de mayo de 1995. Actualmente abrogado**	Secretaría de Economía (2021c)
Empresas de Comercio Exterior (ECEX)	Facilita a las comercializadoras el acceso a los mercados internacionales, a través de facilidades administrativas, como también, de apoyos financieros y pecuniarios otorgados por la banca de desarrollo del Gobierno central.	Decreto para el Establecimiento de Empresas de Comercio Exterior, publicado en el <i>Diario Oficial de la Federación</i> el 11 de abril de 1997. Actualmente abrogado**	Secretaría de Economía (2021d)

* Respecto a los conceptos de barreras arancelarias (BA) y barreras no arancelarias (BNA) y proteccionismo comercial, véase: Baena-Rojas (2018), Vanegas y Baena-Rojas (2019), Baena-Rojas (2019b) y Baena-Rojas y Londoño (2020).

** Artículo cuarto transitorio del Decreto IMMEX, publicado en el *Diario Oficial de la Federación* el 24 de diciembre de 2010. Se informa de su antigua existencia con fines informativos.

Fuente: Elaboración propia, con base en Gobierno de México (2021b) y Secretaría de Economía (2021e)

En definitiva, y según Zelicovich (2020, p. 4), la política comercial externa de un Estado es, en esencia, un proceso político condicionado a la toma de decisiones expresadas a través de programas especiales, en cuyo caso los gobiernos de turno deben sopesar un cúmulo de intereses. Por tal motivo, resulta estratégico analizar el diseño institucional para la política comercial externa considerando los efectos sobre diversos sectores productivos, como también, sobre la sociedad civil misma.

Si bien México ha tenido que superar muchas crisis económicas, parece claro que las políticas de comercio exterior han llevado al país a una diversificación de las exportaciones en términos de variedad de materias primas y bienes terminados, así como de diversificación de mercados, lo cual ha implicado también un aumento en la comercialización de productos de exportación (Aguilar, 2009).

Métodos

Este artículo pretende describir algunos de los efectos más significativos de las políticas de comercio exterior de México desde su ingreso en la OMC. En tal sentido, la propuesta incorpora información y datos cualitativos, que ponen en evidencia el comportamiento diacrónico de, principalmente, sus exportaciones, donde cabe destacar los principales sectores que impulsan la economía del país. Igualmente, se consideran estadísticas e información cuantitativa, que permiten medir en el tiempo el nivel de crecimiento y cambios en el comercio exterior mexicano tras el establecimiento de nuevas políticas para hacer frente a la apertura comercial y la dinámica propia de la globalización económica.

Según lo anterior, la presente investigación mixta será estructurada, como se muestra en la Figura 1, en tres vertientes. En primer lugar, la *exploratoria*, que sirve para incrementar el conocimiento sobre una temática concreta. En segundo lugar, la *descriptiva*, que resulta útil para demarcar el fenómeno en torno al cual se centra su estudio en función de ciertas características. En tercer y último lugar, la *causal*, que específicamente para este caso utiliza explicaciones hipotéticas a la realidad objeto de análisis. Cabe anotar que las categorías enunciadas no pretenden ser definitivas ni mutuamente excluyentes, sino que indican los principales contornos del diseño y del panorama metodológico del problema (Naghi, 2005; Hernández et al., 2014) (Figura 2).

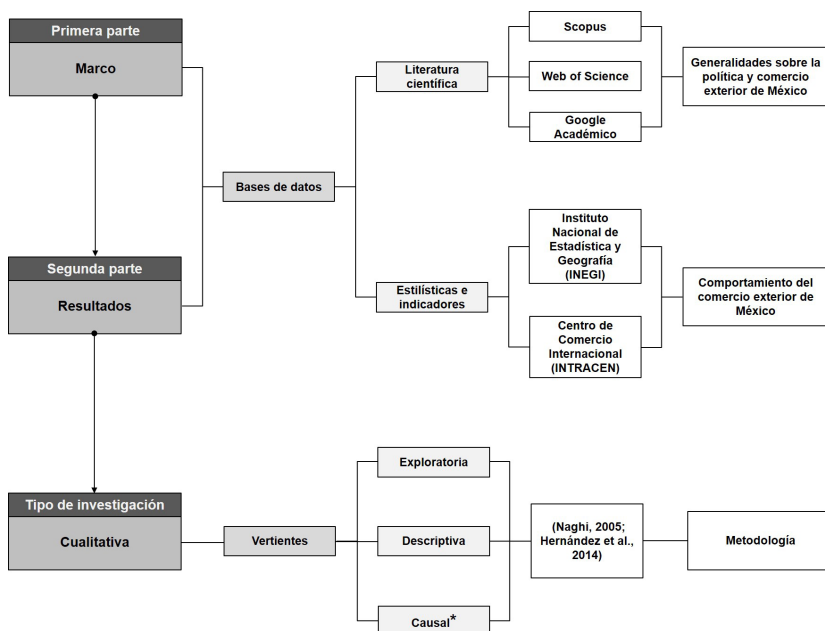


Figura 2. Diseño metodológico de la investigación.

* En este caso, el estudio no hará un diseño experimental con variables definidas de tipo cuantitativo: solo se plantean supuestos que, hipotéticamente, explican la realidad del comercio exterior mexicano como objeto de estudio.

Fuente: Elaboración propia

En cuanto al periodo, todo el estudio considerará los datos que van desde el ingreso de México en la OMC, específicamente en 1995, hasta 2019, justo cuando se inició la pandemia mundial. De este modo, en la primera parte del artículo se enuncian el marco teórico y la revisión de la literatura, donde se hace una exhaustiva contextualización sobre el devenir del comercio exterior de México, desde la creación de la OMC hasta la actualidad. En esta sección son considerados diversos autores especializados sobre el tema objeto de estudio; así, dichos trabajos resultan pertinentes, no solo por su impacto sobre la academia, su número de citas y su reconocimiento, sino también, por ser trabajos indexados en prestigiosas bases de datos, como Scopus de Elsevier, Web of Science de Clarivate analytics y Google Académico.

Después se presentan los resultados, desarrollados con información local que permite evidenciar la realidad actual del comercio exterior mexicano; lo anterior, con base en el trabajo de Baena-Rojas (2019a). Así, dicha información se obtiene de las bases de datos de la Secretaría de Economía (2021f), cuyo objetivo consiste en diseñar, planear, ejecutar y coordinar las políticas públicas en materia de desarrollo económico de México, además, entre otras funciones, de colaborar con la Secretaría de Hacienda en el establecimiento de impuestos locales y aranceles dentro de las actividades comerciales e industriales de este país. Asimismo, la información se obtiene del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2021b), cuyas funciones como organismo público autónomo es el responsable de sujetarse a las normas, incluyendo, por supuesto, las de comercio exterior, además de administrar el sistema nacional de información estadística y geográfica del territorio aduanero nacional que permita dar a conocer las características generales del Gobierno mexicano.

Igualmente, los resultados son completados con información internacional que establece el protagonismo de ciertos productos mexicanos que juegan un papel importante dentro del comercio internacional. Esa información se obtiene de la base de datos del Centro de Comercio Internacional, o International Trade Centre (Intracen) (2021), institución impulsada de manera conjunta por la Organización de las Naciones Unidas (ONU) y la OMC, y se encarga, entonces, de acelerar el crecimiento económico de países en desarrollo impulsando la competitividad de los negocios en los mercados globales.

Resultados

En 2019, justo antes de la recesión ocasionada por la pandemia mundial, las exportaciones totales mexicanas, incluyendo servicios, alcanzaron alrededor 490 765 millones de dólares estadounidenses. En ese sentido, el diagnóstico inicial pone en evidencia el devenir actual de las políticas de comercio exterior de México, encaminadas, para el caso, al comercio exterior de salida, donde destaca, en primer lugar, la exportación de maquinaria, equipos y otros bienes terminados, con el 64,85 %, equivalentes a poco más 318 258 millones de dólares. En segundo lugar está la exportación de servicios como contenidos audiovisuales,

aplicaciones digitales y *software*, entre otros intangibles, con el 6,13 %, equivalentes a algo más de 30 062 millones de dólares. En tercer lugar está la exportación de hidrocarburos y gas, con el 5,26 %, equivalentes a más de 25 793 millones de dólares. Toda esta información se aprecia en la Figura 3.

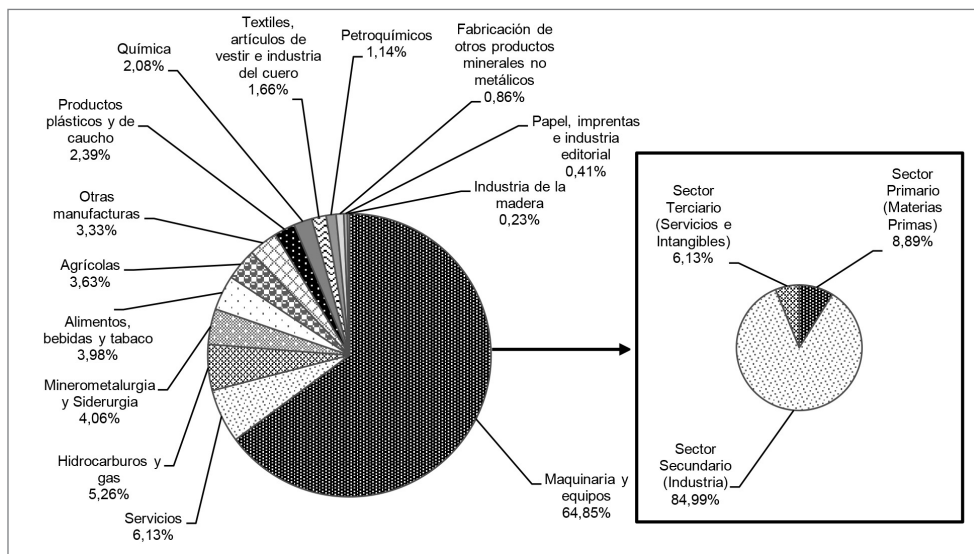


Figura 3. Distribución porcentual de las exportaciones mexicanas por tipo de producto y sector durante 2019.

Fuente: Elaboración propia, con base en INEGI (2021c) y Santander Trade Markets (2021)

Dentro del total de las exportaciones mexicanas destacan otros rubros, como la industria de la minería, la metalurgia y la siderurgia, con el 4,06 %, correspondientes a más de 19 330 millones de dólares. Asimismo, el sector de alimentos, bebidas y tabaco, con el 3,98 %, correspondientes a más de 19 540 millones de dólares, además de otros tantos sectores, entre los que despiantan el sector agrícola, con el 3,63 %, equivalentes a 17 832 millones de dólares, y el de otras manufacturas, con el 3,33 %, equivalentes a 16 321 millones de dólares.

Por su parte, todas estas exportaciones terminan subsecuentemente siendo adquiridas por diversos mercados en el mundo entero, y entre los que sobresalen, principalmente: Estados Unidos, con el 80,48 %, equivalentes a más de 370 789 millones de dólares, y Canadá, con el 3,11 %, equivalentes a más de 14 318 millones de dólares, como se muestra en la Figura 4.

En el plano de los acuerdos comerciales, Estados Unidos y Canadá, como miembros del TLCAN, o T-MEC, constituyen el 83,59 % del destino de las exportaciones de México. Luego, sobresalen otros bloques comerciales integrados por economías desarro-

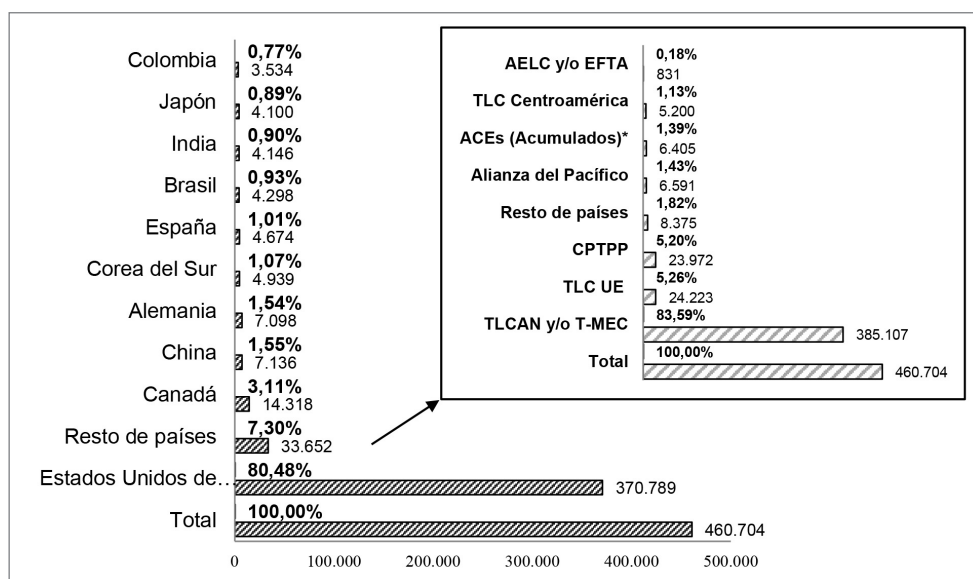


Figura 4. Destino de las exportaciones de México por países compradores, incluyendo acuerdos comerciales (2019).

* Acuerdos de complementación económica llevados a cabo individualmente con Brasil, Argentina, Ecuador, Cuba, Bolivia y Paraguay. Tratado comercial conocido también como Acuerdo de Alcance Parcial (Baena-Rojas & Cardona, 2019).

Fuente: Elaboración propia, con base en Gobierno de México (2021a) y OMC (2021a)

lladas, como el TLC UE, que adquiere alrededor del 5,26% de los productos mexicanos, equivalente a 24 223 millones de dólares, y también, el CPTPP, que adquiere el 5,20%, correspondiente a 23 972 millones de dólares del total de exportaciones mexicanas.

De este modo, dentro del presente apartado de los resultados se torna también esencial entender el comportamiento histórico en la exportación de bienes dentro del comercio exterior de México. Todo ello, tomando en cuenta que tras la configuración y el ingreso de México a la OMC, en 1995, el país ha venido evidenciando un crecimiento relevante en este rubro concreto, como se ve en la Figura 5, exceptuando 2001, 2009, 2015 y 2016, cuando la tasa de crecimiento fue negativa.

Cabe agregar que en la crisis del 2009, con la Gran Recesión, la cual afectó a todo el comercio internacional, se presentó el valor más crítico, con una tasa de dos dígitos del -21,16%, al pasarse de 308 603 millones de dólares a 234 385 millones de dólares.

En lo que respecta a las exportaciones por sectores, como se muestra en la Figura 6, se puede apreciar, prácticamente, una primacía absoluta de los bienes industriales, que históricamente, desde el ingreso a la OMC, han logrado un considerable posicionamiento en relación con las materias primas agrícolas y las materias primas mineras.

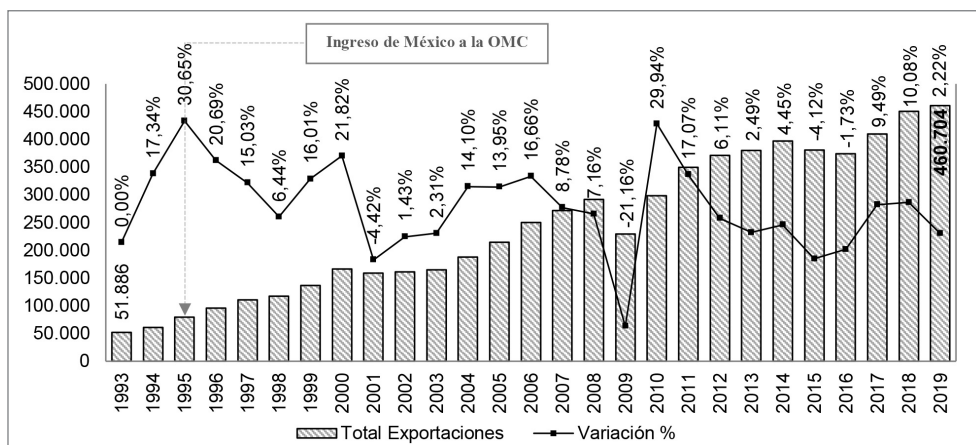


Figura 5. Comportamiento de la exportación total de bienes dentro del comercio exterior mexicano (1993-2019) (millones de dólares).

Fuente: Elaboración propia, con base en INEGI (2021b)

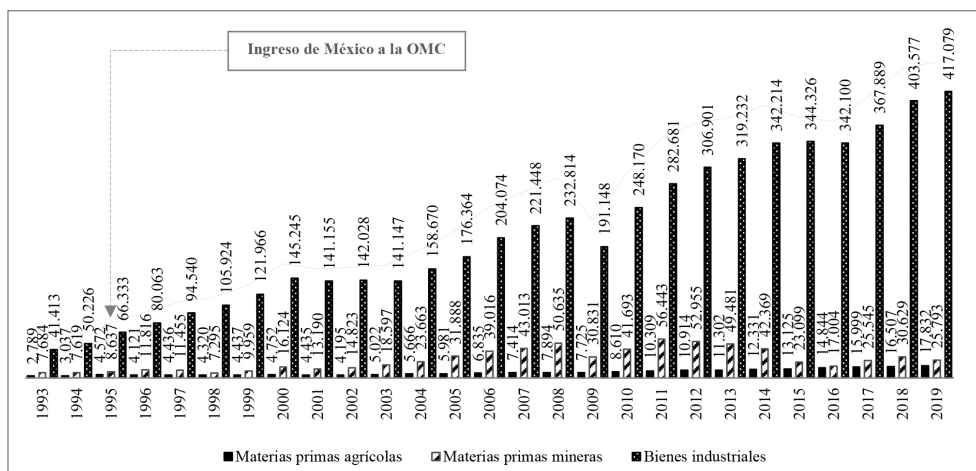


Figura 6. Comportamiento de las exportaciones mexicanas por sectores (1993-2019) (millones de dólares).

*En la presente figura no están incluidos servicios ni sector terciario.

Fuente: Elaboración propia, con base en INEGI (2021b)

Luego, en 2019, justo antes de la pandemia mundial, México alcanzó el punto más alto en la exportación de bienes industriales, con un valor de 417 079 millones de dólares, equivalentes al 90,53 % del total de las exportaciones del país; todo ello, sin incluir el sector servicios. Así, los bienes industriales superaron nueve veces el valor de 43 625 millones de dólares, correspondientes a las materias primas agrícolas y las materias primas mineras, las cuales equivalen al 9,47 % restante.

En relación con la balanza comercial es preciso indicar que, si bien es cierto que las exportaciones de México incrementaron año tras año desde su ingreso a la OMC, como se muestra en la Figura 7, las importaciones también lo hicieron.

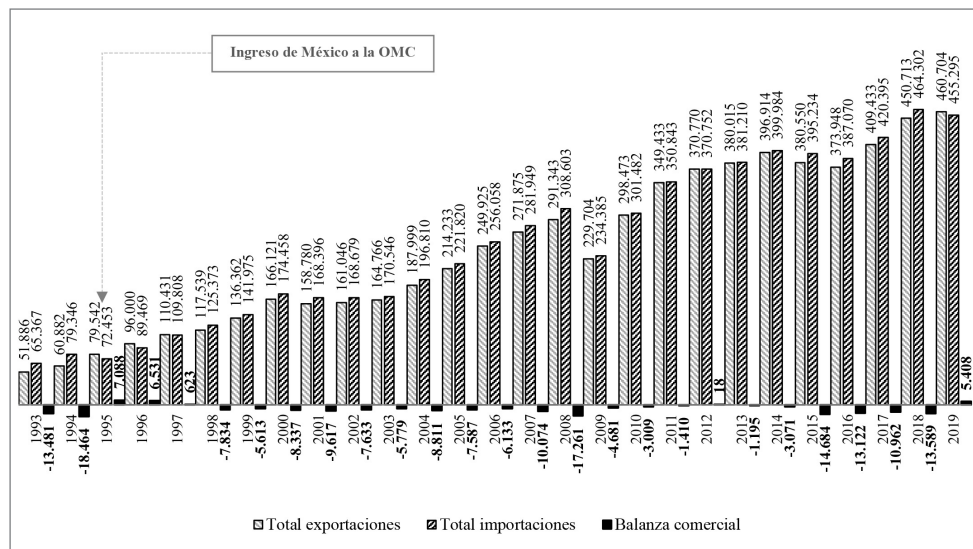


Figura 7. Comportamiento de la balanza comercial de bienes dentro del comercio exterior mexicano (1993-2019) (millones de dólares).

Fuente: Elaboración propia, con base en INEGI (2021b)

Precisamente, al contrastar la balanza comercial, entre los 25 años tenidos en cuenta desde el ingreso a la OMC hasta el inicio de la recesión por la pandemia, se identifican, en total, 20 periodos con déficit en balanza comercial. Entre los más altos destacan: el de 2008, con 17 261 millones de dólares; el de 2015, con 14 684 millones de dólares, y el de 2018, con 13 589 millones de dólares. Mientras, en el mismo rango de años tenidos en cuenta, se identifican tan solo cinco periodos de superávit en balanza comercial, en cuyo caso destacan como los más altos: el de 1995, con 7 088 millones de dólares; el de 1996, con 6 531 millones de dólares, y el de 2019, que alcanzó 5 408 millones de dólares.

Luego, al considerarse exclusivamente 2019, según se muestra en la Tabla 3, se pueden identificar las materias primas agrícolas en las cuales México ha alcanzado un posicionamiento trascendental dentro de las exportaciones mundiales.

Tabla 3. Participación de México en la exportación mundial de materias primas agrícolas (sector primario, 2019) (millones de dólares)

Posición mundial	Materia prima	Valor de las exportaciones	% participación en exportaciones mundiales	Valor de las exportaciones mundiales
1	Tomates frescos o refrigerados	2163	23,61 %	9164
1	Aguacates (paltas)	2912	46,38 %	6279
3	Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	7481	10,29 %	72 713
4	Frutos de cáscara, frescos o secos	861,1	4,30 %	20011
5	Frutos del género <i>Capsicum</i> (pimientos)	44,5	3,77 %	1183
5	Carne cortes “trozos” de bovinos	393,4	9,08 %	4334
8	Arándanos rojos, mirtilos y demás frutos (<i>Vaccinium</i>)	154,2	4,40 %	3507
8	Animales vivos	833,5	3,57 %	23 318
8	Frutos agrios frescos o secos (cítricos)	603,1	4,32 %	13 951
10	Carne de la especie porcina, fresca, refrigerada o congelada	697,2	2,12 %	32 823

Fuente: Elaboración propia, con base en Intracen (2021)

Así pues, México ocupó el primer lugar en la exportación de tomates, con el 23,61 %, dentro del total del comercio mundial de este bien, pues alcanzó los 2163 millones de dólares. Igualmente, el país ocupó el primer lugar en la exportación de aguacates, con el 46,38 % dentro del total del comercio mundial —en este caso, con 2912 millones de dólares—, y alcanzó el tercer lugar en la exportación de hortalizas, plantas, raíces y tubérculos, con el 10,29 %, aparte de otros insumos agrícolas con posiciones clave dentro del comercio mundial.

Para el caso de las materias primas mineras, según la Tabla 4, pueden señalarse bienes que, al igual que en el caso anterior, también han alcanzado un posicionamiento más que destacado dentro de las exportaciones mundiales.

Tabla 4. Participación de México en la exportación mundial de materias primas mineras (sector primario, 2019) (millones de dólares)

Posición mundial	Materia prima	Valor de las exportaciones	% participación en exportaciones mundiales	Valor de las exportaciones mundiales
1	Plata en bruto, incluyendo la dorada y la platinada	1881	11,36 %	16 569
4	Minerales de molibdeno y sus concentrados*	227	5,50 %	4135
5	Minerales de cobre y sus concentrados	2339	4,00 %	58 415
6	Oro, incluido el oro platinado, semilabrado*	2823,0	3,30 %	85 545
6	Minerales de los metales preciosos y sus concentrados	507,4	7,27 %	6979
8	Plomo en bruto	190,2	3,17 %	6003
9	Desperdicios y desechos de cobre	590,8	3,20 %	18 477
11	Cinc en bruto	372,9	2,84 %	13 134
12	Sal en bruto, incluida la de mesa	55,1	1,98 %	2787
13	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	22 409,0	2,67 %	839 040

*Ajustado según Gobierno de México (2020b).

Fuente: Elaboración propia, con base en Intracen (2021)

Por lo tanto, en 2019 México ocupó el primer lugar en la exportación de plata en bruto, con el 11,3% dentro del total del comercio mundial, pues alcanzó los 1881 millones de dólares estadounidenses. Asimismo, el cuarto lugar en la exportación de tierras raras, como el molibdeno, con el 5,50 %, equivalente a 227 millones de dólares, y el quinto lugar en la exportación de minerales de cobre, con el 4 %, equivalente a 2339 millones de dólares; se destacaron también otras tantas materias mineras procedentes de este país.

Finalmente, se puede cerrar el análisis con los bienes industriales; gracias a ellos, México ha logrado un reconocimiento inmenso, como lo ilustra la Tabla 5, dentro de las exportaciones mundiales.

Tabla 5. Participación de México en la exportación mundial de bienes industriales (sector secundario, 2019) (millones de dólares)

Posición mundial	Mercancía y/o bienes terminados	Valor de las exportaciones	% participación en exportaciones mundiales	Valor de las exportaciones mundiales
1	Cerveza de malta	4541	28,42 %	15 978
1	Alcohol etílico sin desnaturalizar-aguardientes (tequila)	1852	35,25 %	5256
2	Computadores y sus partes	32 297	9,11 %	354 640
2	Televisión y receptores de radiodifusión o de grabación	13 025,4	14,38 %	90 583
2	Refrigeradores, congeladores y equipos para frío	4997	10 91 %	45 823
4	Automóviles, tractores, vehículos terrestres y sus partes	121 285	8,18 %	1 482 457
8	Teléfonos y equipos de comunicación*	13 025,3	2,30 %	565 954
13	Fibras ópticas y cables afines	482	1,49 %	32 391
14	Aparatos de rayos X para uso médico	291,5	1,25 %	23 296
23	Partes de aeronaves	621,1	0,67 %	92 390

* El valor es prácticamente igual a televisión y receptores de radiodifusión o de grabación, aunque son mercancías diferentes.

Fuente: Elaboración propia, con base en Intracen (2021)

Así, los datos demuestran que México ocupa la primera posición en la exportación de cerveza, con el 28,42 %, equivalente a unos 4541 millones de dólares estadounidenses dentro del mercado mundial. Igualmente, ocupa la primera posición en la exportación de alcohol etílico (tequila), con el 35,25 %, equivalente a 1852 millones de dólares. En todo caso, tomando en cuenta que este tipo de bienes son la principal fuente de ingresos en ese país, también destacan otros productos ocupando la segunda posición en la exportación, como es el caso de los computadores, con el 9,11 %, equivalente a 32 297 millones de dólares, y los televisores, con el 14,38 %, equivalente a 13 025 millones de dólares. En este rubro son reconocidos igualmente, productos como refrigeradores y congeladores, los cuales ocupan también el segundo lugar, con el 10,91 %, equivalentes a 4997 millones de dólares, e incluso, productos con bastante popularidad, como los automóviles y los vehí-

culos, que ostentan la cuarta posición, con el 8,18 %, correspondientes a unos 121 285 millones de dólares, además de otros tantos bienes terminados, los cuales ocupan lugares prominentes dentro del total del comercio mundial.

Conclusiones

A pesar de la pandemia actual y de los problemas de déficit comercial en diversos periodos tras su ingreso a la OMC, México evidencia un aparato exportador bastante competitivo en la oferta de productos en relación con diversos países latinoamericanos. En este sentido, solo las exportaciones de servicios, las cuales alcanzan el 6,13 %, equivalentes a 30 602 millones de dólares, están muy por encima de las exportaciones totales de diversos países de la región. De igual manera, México ha alcanzado una exportación bastante variada de materias primas tanto agrícolas como mineras, al alcanzar el 8,89 %, equivalente a 43 626 millones de dólares, dentro del sector primario. En cuanto a bienes terminados dentro del sector secundario, este país alcanza el 84,99 %, equivalente a 417 076 millones de dólares del total sus exportaciones, incluyendo servicios, lo cual deja entrever una superioridad de la industria, que está considerablemente desarrollada respecto a la de otros países de la región.

Así, toda esta contextualización sobre las exportaciones de México pone en claro que su ingreso a la OMC, en 1995, a pesar de las dificultades, ha favorecido su desarrollo industrial y todo su comercio exterior, el cual siguió toda la línea del multilateralismo de los años noventa. No obstante, parece ser también que la firma del acuerdo TLCAN, o T-MEC, actualizado recientemente, ha sido clave para los intereses de México, que ha logrado posicionar la venta de sus productos en el exterior gracias a este acuerdo comercial. Es decir, el regionalismo parece haber generado una consolidación de los flujos comerciales de salida de este país latinoamericano. Lo anterior, dado que, hoy por hoy, Estados Unidos y Canadá son los principales socios comerciales de México, pues concentran en la actualidad la compra del 83,59 % del total de sus exportaciones.

En el estudio no se tuvieron en cuenta aspectos sociolaborales como la disponibilidad de mano de obra ni los niveles de salario, que, como variables endógenas, también, de manera causal, podrían explicar el destacado comportamiento de las exportaciones del país. Esta puede ser, en parte, una de las claves por las que fue necesaria, precisamente, la renegociación del TLCAN o T-MEC, a fin de garantizar unas condiciones laborales en México más acordes a las condiciones de Estados Unidos y Canadá.

Es evidente, entonces, que la implementación de distintas políticas de comercio exterior, el ingreso mismo a la OMC, en 1995 y la adopción de programas de fomento para las exportaciones, así como la firma de acuerdos comerciales clave, como el TLCAN, o T-MEC, en 1994, han llevado a que México lograra afianzar sus relaciones comerciales con otros países hasta un más que notable protagonismo dentro de las exportaciones mundiales. Todo ello, precisamente, considerando su protagonismo dentro del comercio

mundial de materias primas agrícolas, tales como tomates, aguacates y hortalizas, entre otras. Asimismo, materias primas mineras como la plata, el molibdeno y el cobre, entre otras, además de una significativa multiplicidad de bienes industriales, como cerveza, tequila, computadores, televisores, refrigeradores y muchos otros productos clave para la economía de todo este país, tomando en cuenta su protagonismo dentro del comercio internacional.

A modo de reflexión, si bien es cierto que el comercio exterior de México destaca en toda Latinoamérica, por su competitividad y su volumen, y por la consolidación de las relaciones comerciales con Estados Unidos y Canadá, en cualquier caso, sería apropiado también que el país analice la posibilidad de diversificar un poco el destino de sus exportaciones, pues, en caso de que sus principales socios comerciales afronten a futuro potenciales recesiones o crisis económicas, sin lugar a duda, el comercio exterior mexicano enfrentaría un considerable aprieto, si se tiene en cuenta la dependencia actual respecto a esos dos países.

Finalmente, es preciso señalar que dentro de las limitaciones de este trabajo se encuentra el hecho de que la investigación se efectúa justo antes de iniciar la pandemia, lo cual puede contrastar con la realidad actual del comercio exterior de México. Aunque, en todo caso, el objetivo de la presente investigación se enfoca en identificar, sobre todo, algunas políticas de comercio exterior posteriores al ingreso de este país en la OMC. Esto, a fin de caracterizar el comportamiento diacrónico de las exportaciones justo antes de la pandemia, la cual ha afectado no solo el comercio de México, sino todo el comercio mundial. Por lo tanto, como líneas futuras resultaría atractivo, dentro de la linealidad de un estudio como este, identificar las políticas de comercio exterior que se han adoptado en países latinoamericanos para sobrellevar todo este fenómeno sanitario, que hasta el desarrollo de este artículo se sigue sobrellevando en todo el mundo.

Declaración de divulgación

Los autores declaran que no existe ningún potencial conflicto de interés relacionado con el artículo. Este artículo es producto del proyecto de investigación “Aproximaciones a la coyuntura económica desde la multidisciplinariedad de los negocios internacionales y el comercio mundial”, perteneciente a la línea de investigación en Comercio Internacional de la Escuela de Negocios de la Fundación Universitaria CEIPA, con la participación de la Universidad Autónoma de Manizales y la Universidad Católica Luis Amigó.

Financiamiento

Los autores no declaran fuente de financiamiento para la realización de este artículo.

Sobre los autores

Jose Jaime Baena-Rojas es antiguo investigador posdoctoral en Educación IFE, Tecnológico de Monterrey, México; doctor en derecho y ciencia política, Universidad de

Barcelona, España; magíster en internacionalización; especialista en comercio internacional, EUDE Business School, España; politólogo, Universidad Nacional de Colombia, y profesional en negocios internacionales, Institución Universitaria Esumer. Es profesor e investigador de la Institución Universitaria CEIPA, Sabaneta, Antioquia, Colombia.

<https://orcid.org/0000-0002-0915-4087> - Contacto: jose.baena@ceipa.edu.co

Tania Margarita Mackenzie-Torres es candidata a doctora en Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Cuyo, Argentina; magíster en administración, Universidad Federal de Viçosa, Brasil; magíster en gerencia de proyectos, Universidad EAFIT, Colombia, y administradora de empresas. Es Decana de la Universidad Autónoma de Manizales, Manizales Colombia.

<https://orcid.org/0000-0002-4484-4921>

Contacto: tania.margarita@autonoma.edu.co

María Isabel Guerrero-Molina es doctora en administración y gerencia, Universidad Benito Juárez García, México; magíster en negocios internacionales, Institución Universitaria Esumer, Colombia; especialista en mercadeo y ventas, Universidad Autónoma de Manizales, Colombia, y publicista. Es profesora de Universidad Católica Luis Amigó, Medellín Colombia

<https://orcid.org/0000-0002-8792-0832> - Contacto: maria.guerrero@amigo.edu.co

Referencias

- Acevedo, V., & Medina, M. (2000). La política comercial de México y su impacto en el crecimiento económico, 1996-2000. *Economía y Sociedad*, 5(8), 49-72.
- Aguilar, R. (2009). El procedimiento de solución de diferencias en la Organización Mundial de Comercio. *Boletín mexicano de derecho comparado*, 42(125), 449-592.
- Almada, M., & Medina, A. (2016). Análisis normativo del comercio exterior en México. *Revista de Investigación Académica Sin Fronteras*, 9(23), 23. <https://doi.org/10.46589/rdiasf.v0i23.98>
- Álvarez-López, M., & Myro, R. (2018). Diversificación de mercados y crecimiento de la exportación. *Papeles de Economía Española*, 1(158), 90-101.
- Arroyo, J. (2020). Los modelos de tributación en Latinoamérica y su incidencia en la desigualdad. *Revista Científica General José María Córdova*, 18(31), 675-706. <https://doi.org/10.21830/19006586.583>
- Avendaño, H. (2011). ¿Por qué negociar acuerdos comerciales? *Revista Civilizar de Economía y Empresa EDE*, 2(4), 90-107.
- Baena-Rojas, J. (2018). Barreras arancelarias y no arancelarias como restricciones al comercio internacional. *Revista Venezolana de Gerencia*, 23(83), 543-562.
- Baena-Rojas, J. (2019a). La política de comercio exterior y las exportaciones colombianas. *Economía Institucional*, 21(41), 51-70.
- Baena-Rojas, J. (2019b). Proteccionismo inverso y política comercial dentro del sistema multilateral de comercio: el caso de las restricciones a la exportación. *Estudios internacionales*, 7(3), 28-50.
- Baena-Rojas, J., & Cardona, G. (2019). Unión Europea y Japón: ¿El tratado de libre comercio más grande del mundo? *Revista de Ciencias Sociales (RCS)*, 15(1), 62-81.

- Baena-Rojas, J., & Londoño, A. (2020). Tariff barriers and non-tariff barriers: appraising Colombia's protectionism. *World Customs Journal*, 14(1), 71-94.
- Bresser, L. (1991). La crisis de América Latina ¿Consenso de Washington o crisis fiscal? *Pensamiento Iberoamericano*, 19(1), 13-35.
- Bringel, B., & Falero, A. (2016). Movimientos sociales, gobiernos progresistas y Estado en América Latina: transiciones, conflictos y mediaciones. *Cuaderno CRH*, 29(3), 27-45. <https://doi.org/10.1590/S0103-49792016000400003>
- Casar, J. (2018). Política económica y perspectivas de crecimiento. *Economía UNAM*, 16(46), 24-33. <https://doi.org/10.22201/fe.24488143e.2019.46.420>.
- Comisión Económica para América Latina (CEPAL). (2009). *Instrumentos para la evaluación del impacto de acuerdos comerciales internacionales: aplicaciones para países pequeños en América Latina*. <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/4895>
- Coronado, S., Martínez, J., & Vanegas-Martínez, F. (2020). Spillover effects of the us economic policy uncertainty in Latin America. *Estudios de Economía*, 47(2), 273-293.
- Estevadeordal, A., & Robert, C. (2001). *Las Américas sin barreras: negociaciones comerciales de acceso a mercados en los años noventa*. Banco Interamericano de Desarrollo.
- Ffrench-Davis, R. (1997). El efecto tequila, sus orígenes y su alcance contagioso. *Desarrollo económico*, 37(146), 195-214. <https://hdl.handle.net/11362/1874>
- Font, J. (2021). Implementación del T-MEC. Las medidas tecnológicas de protección y el régimen de limitaciones de la Ley Federal del Derecho de Autor de México. *Anuario Mexicano de Derecho Internacional*, 21(1), 965-972.
- Gobierno de México. (2020a). *Comercio exterior, países con tratados y acuerdos firmados con México*. <https://bit.ly/39eeeuH>
- Gobierno de México. (2020b). *Gobierno de México*. <https://bit.ly/3MsTxcF>
- Gobierno de México. (2021a). *Comercio Exterior - Estadísticas históricas*. <https://bit.ly/395wLcV>
- Gobierno de México. (2021b). *Industria y Comercio - Instrumentos de comercio exterior*. <https://bit.ly/3NNVRDSu>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. Mc GrawHill Education.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI). (2021a). *Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI)*. <https://bit.ly/3wTlfcO>
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI). (2021b). *Quiénes somos*. <https://bit.ly/3zo41Xo>
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI). (2021c). *Banco de Información Económica*. <https://bit.ly/3ayyKXb>
- Intracen. (2021). *International trade statistics 2001-2020*. <https://bit.ly/3x9vyJr>
- Lomelí, L. (2012). Interpretaciones sobre el desarrollo económico de México en el siglo XX. *Economía UNAM*, 9(27), 91-108.
- Mendoza, J. (2014). *Cien años de política exterior mexicana*. Grupo Editorial Cenzontle.
- Moreno, F. (2015). La relevancia del derecho aduanero en la actividad financiera del estado: Reflexiones. *Nova Scientia*, 7(14), 560-576.
- Naghi, M. (2005). *Metodología de la investigación*. Editorial Limusa.
- Organización Mundial de Comercio (OMC). (2017). *Informe sobre el comercio mundial 2017 - Comercio, tecnología y empleo*. <https://bit.ly/38WYTPh>

- Organización Mundial de Comercio (OMC). (2020). *México y la OMC*. <https://bit.ly/3mmGw9r>
- Organización Mundial de Comercio (OMC). (2021a). *Acuerdos Comerciales Regionales - Base de Datos*. <https://bit.ly/3Q2RIpp>
- Organización Mundial de Comercio (OMC). (2021b, 14 de marzo). *Textos jurídicos de la OMC*. <https://bit.ly/38WZa4L>
- Puchet, M. M. (2011). La integración regional de México: condicionantes y oportunidades por su doble pertenencia a América del Norte y a Latinoamérica. *Economía UNAM*, 11(23), 3-36.
- Puyana, A., & Romero, J. (2004). Apertura comercial y remuneraciones a los factores: la experiencia mexicana. *Estudios Económicos*, 19(2), 285-325.
- Ramos, G. (2015). México y el TLCAN, veinte años después. *Foro internacional*, 55(2), 433-453.
- Sánchez, G. (2002). México-OMC: ¿y después del libre comercio? *Comercio Exterior*, 52(12), 1068-1077.
- Santander Trade Markets. (2021). *Cifras del Comercio Exterior en México*. <https://bit.ly/3MqBxPE>
- Secretaría de Gobernación Unidad General de Asuntos Jurídicos (2021). *Gobierno de México*. <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior>
- Secretaría de Economía. (2010). *Devolución de impuestos de importación a los exportadores*. <https://bit.ly/3x8VLI9>
- Secretaría de Economía. (2021f). *Gobierno de México*. <https://bit.ly/3axOh9I>
- Secretaría de Economía. (2021a). *IMMEX - Información General*. <https://bit.ly/3to2KvB>
- Secretaría de Economía. (2021b). *SIICEX*. <https://bit.ly/3Ms1PRm>
- Secretaría de Economía. (2021c). *ALTEX*. <https://bit.ly/3mpobsu>
- Secretaría de Economía. (2021d). *ECEX*. <https://bit.ly/3MspktQ> <https://bit.ly/3MspktQ>
- Secretaría de Economía. (2021e). *Fomento a la producción y las exportaciones*. <https://bit.ly/3mnZqg4>
- SEGOB. (2021). *Secretaría de Gobierno (SEGOB)*. <https://bit.ly/3HYS8uU>
- SNICE. (2019). *Decreto por el que se establecen diversos Programas de iPromoción Sectorial*. <https://bit.ly/3ayRtIN>
- Suárez, M. (2008). El papel de las instituciones en el cambio económico de México. *Problemas del Desarrollo Revista Latinoamericana de Economía*, 39(154), 37-60.
- Torres, F., & Rojas, A. (2015). Política económica y política social en México: desequilibrio y saldos. *Problemas del Desarrollo*, 46(182), 41-65. <https://doi.org/10.1016/j.rpd.2015.06.001>
- Vanegas, J., & Baena-Rojas, J. (2019). Virtual protectionism: Overview of MFN tariffs and bound tariffs in south america. *Journal of International Studies*, 12(4), 63-78.
- Vázquez, L. (2017). Revisión del modelo de sustitución de importaciones: vigencia y algunas reconsideraciones. *Economía Informa*, 404(1), 4-17.
- Zavala, R. (2020). El ACAAN y sus instituciones como catalizadores de la gobernanza ambiental en México: Del TLCAN al T-MEC. *Norteámerica*, 15(1), 1-32.
- Zelicovich, J. (2020). *Anatomía de las instituciones de la política comercial externa*. <https://bit.ly/3zm3OE0>