

Proteccionismo estadounidense en México en el marco del T-MEC

American protectionism in the framework of the T-MEC

Omar Neme Castillo*

Cesaire Chiatoua**

José Ignacio Martínez Cortés***

Resumen

El objetivo en este trabajo es describir cómo las medidas proteccionistas estadounidenses, en particular las plasmadas en el nuevo acuerdo comercial conocido como Tratado México-Estados-Unidos-Canadá (T-MEC), son una oportunidad de diversificación para el sector exportador mexicano y otros mercados asiáticos como China. Mediante un análisis descriptivo, basado en una metodología de búsqueda bibliohemerográfica y consulta de fuentes primarias, no se encuentra claridad en el efecto del nuevo acuerdo en los flujos comerciales y en las decisiones de la inversión extranjera en el corto plazo. Lo central es el ritmo y dirección del ajuste de la industria a estas nuevas reglas que reducen la flexibilidad y las ventajas comparativas de México como plataforma de exportación. Frente a esta situación una alternativa es diversificar las exportaciones a mercados no tradicionales, como el africano.

Palabras clave: T-MEC, México, Estados Unidos, diversificación, relaciones internacionales.

Abstract

The aim of the paper is to describe how the American protectionist measures and, particularly, those captured in the new trade agreement known as United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA), is an opportunity for Mexican export sector diversification. Through a descriptive analysis, based on a biblio-hemerographic search methodology and consultation of primary sources, it is not found clarity in the effect of the new

* Profesor e investigador de tiempo completo en la Sección de Posgrado e Investigación de la Escuela Superior de Economía del Instituto Politécnico Nacional. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores, nivel II. Correo electrónico: oneme@ipn.mx

** Profesor e investigador de tiempo completo en la Facultad de Negocios de la Universidad La Salle México. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores, nivel I. Correo electrónico: cesaire.chiatoua@lasalle.mx.

*** Profesor e investigador de tiempo completo adscrito al Centro de Relaciones Internacionales de la FCPys-UNAM. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores, nivel I. Correo electrónico: ignacio.martinez.cortes@gmail.com

agreement on trade flows and foreign investment in the short term. The central issue is the rhythm and direction of the industry adjustment to the new rules that reduce the flexibility and comparative advantages of Mexico as an export platform. Given this situation, an alternative is to diversify exports to markets such as Africa.

Key words: USMCA, Mexico, United States, diversification, international relations.

Introducción

Si bien Estados Unidos, a través de los esfuerzos del presidente Trump, no ha podido establecer de manera contundente una política de *America First*, ha dado importantes pasos en este sentido al tomar medidas proteccionistas de fortalecimiento del mercado interno vía el empobrecimiento del vecino, que ha obligado a seguir estrategias de bajos costos laborales unitarios y bajas tasas impositivas a empresas exportadoras como alternativa de los países para competir en el mercado estadounidense.¹

Entre las principales acciones implementadas sobresalen los siguientes: la salida del Acuerdo Comercial Transpacífico; la imposición de aranceles y cuotas de exportación a distintos productos y países; las amenazas de sanción a empresas estadounidenses por trasladar la producción al extranjero y de investigaciones por la sección 232 de la Ley de Expansión Comercial de 1962; el recrudescimiento de políticas antimigratorias y la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), todos temas fundamentales para la economía mexicana. La intención es “devolver” millones de empleos manufactureros a Estados Unidos reorganizando el comercio internacional.

En particular, en el caso de la relación México-Estados Unidos, el TLCAN ha generado un mecanismo estratégico de crecimiento regional. El sector privado estadounidense ha empleado el acuerdo para desarrollar una red compleja de coproducción, inversión y comercio en la que muchos productos cruzan las fronteras varias veces a lo largo de la cadena de valor. Esto ha contribuido a un sistema de producción más eficiente, fomentando la capacidad de competencia con los centros de producción asiáticos. Sin embargo, la lógica “Hecho en México”, que indica que la última fase productiva se realizó en ese país, no funciona del todo en Norteamérica, donde el sistema de producción corresponde más al modelo de deslocalización y creación de filiales. De hecho, el modelo expo-orientado en México es doble: el de filiales desde Estados Unidos y el basado en la creciente importación de insumos desde Asia.

Por ende, el TLCAN ha sido criticado por exportar empleos de Estados Unidos

¹ Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *Informe sobre el comercio y el desarrollo 2013*, UNCTAD, Ginebra, 2013.

a México. Una visión generalizada es que este acuerdo puede mejorarse para considerar aspectos no incluidos en 1993—fecha en que se firmó—, y modernizarlo para enfrentar las condiciones competitivas globales. Los críticos de este mecanismo comercial argumentan que, como mínimo, se deben tomar medidas para mejorar prácticas laborales y salariales en México.

De lo anterior surge la siguiente pregunta de investigación: ¿cuáles son las alternativas que se ofrecen a México frente al proteccionismo estadounidense? Una opción es replantear el cambio de estrategia de desarrollo hacia afuera, en la que la inserción del país en la economía global articule el desarrollo industrial y el fortalecimiento del mercado interno.² Al respecto, salir del TLCAN implicaría la oportunidad de implementar una política económica para crecer desde el mercado interno y sustituir importaciones.³ Otra forma de incentivar la prosperidad a partir del comercio internacional es la diversificación de exportaciones a nuevos mercados, como el asiático, el africano o el latinoamericano.

Así, el objetivo en este trabajo es describir cómo las medidas proteccionistas estadounidenses, plasmadas en el nuevo acuerdo comercial conocido como Tratado México-Estados Unidos-Canadá (T-MEC), asociadas con reglas de origen más estrictas en el sector automotriz, el bloqueo a las posibles relaciones con economías de no mercado, el mecanismo de solución de controversias y el endurecimiento de la protección intelectual y disposiciones comerciales digitales son una oportunidad de diversificación para el sector exportador mexicano.

El documento tiene la siguiente estructura. En el primer apartado se describen las acciones proteccionistas adoptadas por Estados Unidos en contra de organismos internacionales tales como la AGOA (African Growth and Opportunity Act), así como contra la Unión Europea (UE) y otros países, como China, Turquía, Rusia y Ruanda. La siguiente sección detalla las medidas proteccionistas estadounidenses y su relación con México, enfocándose en las renegociaciones del TLCAN. A continuación se presentan las alternativas de comercio exterior para México, que se enfocan principalmente en las posibilidades de diversificación. Por último se presentan las conclusiones.

Proteccionismo estadounidense en el mundo

Desde el mercantilismo hasta las más recientes teorías del comercio internacional, el debate entre el librecambio y el proteccionismo ha ocupado una posición central. La

² Rolando Cordera y Enrique Provencio, *Propuestas estratégicas para el desarrollo 2019-2024*, UNAM, México, 2018.

³ Arturo Huerta, “Impacto de la política proteccionista de Estados Unidos en la economía mexicana” en *Economíaunam*, vol. 14, núm. 42, UNAM, México, agosto 2017, pp. 118-135.

teoría del comercio internacional ha expuesto una y otra vez los beneficios que cada una de las dos facciones trae aparejado. La historia económica mundial reciente ha demostrado que los países que han adoptado una de las dos opciones, o una combinación de ambas en diferentes períodos, han tenido resultados disímiles en su comportamiento comercial y, en consecuencia, en el desarrollo de sectores productivos.⁴ Es decir, que la política comercial no acarrea el éxito, sino el plan que lo conlleva. Implementar una alternativa u otra sin una reflexión política, económica y social profunda no garantiza una solución óptima.

El enfoque de política económica implementada por el presidente Trump incorpora demandas de empleo bien remunerado, principalmente en el sector del transporte, como alternativa para afrontar los efectos dañinos en el mercado laboral estadounidense, atribuidos por él a los tratados comerciales que su país ha firmado. En su argumentación, señala que estos acuerdos han sido mal negociados y han conducido al déficit en el comercio exterior de su país, a la desindustrialización, al bajo crecimiento y la menor generación de empleo doméstico, en particular el TLCAN.⁵ Esta idea ha sido avalada por otras organizaciones en ese país, como el Comité Consultivo Laboral sobre Negociaciones Comerciales y Política Comercial (LAC, por sus siglas en inglés), que establece que el TLCAN original distorsionó las relaciones de poder en favor de los empleadores globales, debilitando el poder de negociación de los trabajadores y propiciando la desindustrialización de la economía estadounidense.⁶

De este modo, para incrementar el poder adquisitivo de los trabajadores en el vecino del norte, una las principales estrategias proteccionistas de la economía estadounidense es la exigencia de obligaciones en materia laboral en países competidores como mecanismo que limite la competitividad, dada la debilidad de las normas de protección del trabajo.

Asimismo, afirma que el déficit de comercio exterior de Estados Unidos en 2015 fue de 500 mil millones de dólares (véase Figura 1). Este escenario justifica, desde la óptica estadounidense, la política proteccionista, asociada con la flexibilización

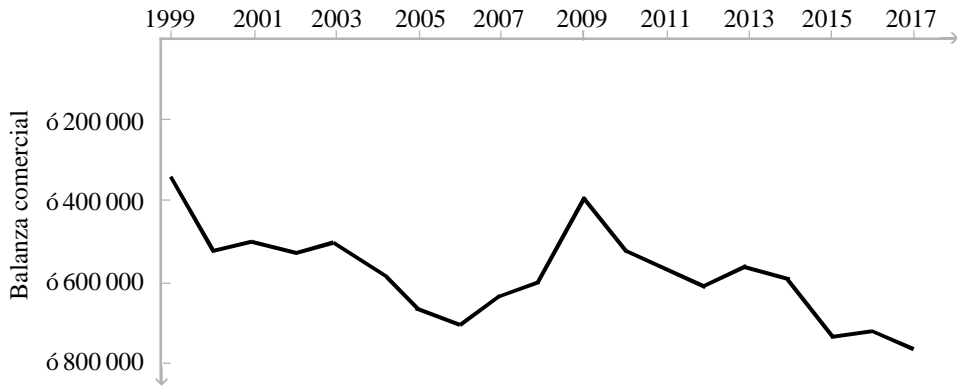
⁴ Darío Pereyra, “Librecambio vs. proteccionismo: un debate desde la teoría del comercio internacional” en *RiHumSo, Revista de Investigación del Departamento de Humanidades y Ciencias Sociales*, vol. 1, núm. 7, Universidad Nacional de La Matanza, Argentina, marzo 2015, pp. 65-88.

⁵ *Fortune*, “Trump announces trade deal with Mexico as well as intentions to ditch NAFTA” en *Fortune*, disponible en <http://fortune.com/2018/08/27/us-mexico-nafta-agreement/> fecha de consulta: 30 de marzo de 2020.

⁶ Labor Advisory Committee on Trade Negotiations and Trade Policy (LAC), “Impacts of the renegotiated North American Free Trade Agreement”, LAC, Washington, 2018, disponible en <https://ustr.gov/sites/default/files/files/agreements/FTA/AdvisoryCommitteeReports/Labor%20Advisory%20Committee%20on%20Trade%20Negotiations%20and%20Trade%20Policy%20%28LAC%29.pdf> fecha de consulta: 28 de marzo de 2020.

fiscal y la desregulación financiera, orientada a que dicha política genere mayores opciones de rentabilidad y financiamiento.

Figura 1
Balanza comercial de Estados Unidos
en millones de dólares (1999-2017)



Fuente: elaboración propia con base en datos disponibles en [https:// datosmacro.expansion.com / comercio/balanza/usa](https://datosmacro.expansion.com/comercio/balanza/usa)

La política proteccionista es el medio artificial de “fabricar fabricantes, de expropiar trabajadores independientes, de capitalizar los medios de producción y de subsistencia nacionales, de abreviar por la violencia la transición entre el modo de producción antiguo y el moderno”, modernidad que aún sigue siendo el argumento favorito en la justificación de la necesidad de operar la transformación de la sociedad desde la óptica del mercado, con todas sus regulaciones internas.⁷

Al contrario, los promotores de la liberación comercial argumentan que el propósito principal de ésta es mejorar el desempeño macroeconómico, acelerar la tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB), aumentar los estándares de vida, lograr una balanza de pagos equilibrada y una baja inflación; el mecanismo para conseguirlo es la reducción de las barreras arancelarias a las exportaciones e importaciones,⁸ pero las ganancias son siempre más que suficientes para compensar

⁷ José Luis Díaz, “Proteccionismo, filibusterismo, libre comercio: José Martí y los tratados comerciales” en *Revista Espiga*, núm. 28, Universidad Estatal a Distancia San Pedro de Montes de Oca, Costa Rica, julio-diciembre 2014, pp. 47-60, disponible en <https://www.redalyc.org/pdf/4678/467846261005.pdf>

⁸ Penélope Pacheco, “Efectos de la liberación comercial en el crecimiento económico y la balanza de pagos en América Latina” en *Investigación Económica*, vol. LXVIII, núm. 267, enero-marzo 2009, UNAM,

las pérdidas, siempre que exista un mecanismo político para redistribuir rentas dentro de la nación que abre sus mercados. Por lo tanto, si los Estados pretenden maximizar la eficiencia en la asignación de los recursos y el bienestar agregado, deberían liberalizar el comercio de manera unilateral y sin demora.⁹

La política de restricción a importaciones favorece la producción nacional y promueve la sustitución de importaciones, la reducción del déficit de comercio exterior y el crecimiento económico. Se ha dicho también que origina inflación, por el freno en la oferta doméstica de productos importados; no obstante, esta política se acompaña de una reducción de impuestos a las empresas en territorio doméstico y que predomina un dólar apreciado, y más en comparación con monedas de rivales comerciales como el yuan chino, lo que le permite a Estados Unidos comprar barato y así limitar las presiones sobre los precios. La política proteccionista del presidente Trump surge en un contexto en el que el comercio internacional ha dejado de crecer, como resultado de la desaceleración del crecimiento de la economía mundial; de ahí su intención de crecer hacia adentro.¹⁰

Retomado lo anterior,¹¹ afirma que un factor que genera desconfianza ante la liberalización comercial es que la ventaja comparativa es una de las ideas menos intuitivas de la teoría económica, lo que hace que muchos políticos no aprecien las ventajas de la liberalización unilateral o sientan que están haciendo concesiones a otros Estados si no exigen reciprocidad. Es exactamente lo que pasa entre Estados Unidos y México, donde el Presidente del primer país exige reciprocidad en las concesiones otorgadas. Derivado de lo anterior, la Unión Americana empezó a establecer sanciones a nivel mundial.

El primer caso, la UE, tiene una larga historia comercial con Estados Unidos, pero hace algunos años entró en una etapa caracterizada por cierta tensión que se acentuó con la llegada de Trump al gobierno. Con su política de fortalecimiento del mercado interno, aquel decidió gravar con aranceles algunos productos de origen europeo y, en respuesta, su antiguo socio decidió seguir el juego, como se puede apreciar en el Cuadro 1.

Se observan diferentes impuestos en ciertos productos al tiempo que se vislumbran mayores condiciones tarifarias de la UE. Esta situación pone en entredicho

México, pp. 13-49, disponible en http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0185-16672009000100002

⁹ Federico Steinberg, "La economía política del proteccionismo" en *Cuadernos de Economía*, vol. 29, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional, Colombia, 2006, pp. 65-96, disponible en https://repositorio.uam.es/bitstream/handle/10486/4527/30306_80_02.pdf?sequence=1&isAllowed=y

¹⁰ Arturo Huerta, *op. cit.*

¹¹ Jagdish Bhagwati, *Free Trade Today*, Princeton University Press, Princeton, Nueva Jersey, 2002, pp. 5-7.

el libre flujo de bienes entre estas regiones íconos del comercio mundial, dado su liderazgo, consentimiento, cumplimiento e internalización en la promoción de leyes y acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales.¹² Esta guerra comercial puede afectar de manera directa a los consumidores en ambos mercados, puesto que son éstos los que pagan los derechos aduanales, que llevan a mayores precios en los productos ofrecidos a nivel local.

Cuadro 1
Productos gravados en el comercio
entre la Unión Europea y Estados Unidos (2018)

Productos	Vehículos diesel	Aceite de oliva	Galletas	Cigarros	Azúcar de caña	Jugo de naranja	Playeras	Paraguas
Unión Europea	16%	156\$/100 kg	9%	57.6%	5.37\$/100 kg	12.2%	8%	4.7%
Estados Unidos	2.5%	5 centavos \$ /kilo	0	1.05\$/kg + 2.3%	1.24\$/ tonelada	7.85\$/100 litros	16.5%	0

Fuente: elaboración propia con datos de la Comisión Europea (2018) y la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos (2018), disponibles en https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=International_trade_in_goods/es

En el espacio europeo sobresale el caso de la relación comercial Estados Unidos-Rusia. Las rivalidades entre estos dos países datan de la Guerra Fría, por lo menos. De las recientes medidas impuestas por el primero al segundo país, resalta el bloqueo a la construcción del “Gazoduc Nordstream”, que busca conectar a Rusia con la UE, pasando por el Mar Báltico. Esta inversión está valuada en 55 mil millones de dólares (mmd) suplementarios para abastecer a Europa.

Esta situación ha creado consecuencias para las partes involucradas. Para 2015, los intercambios entre Rusia y los países de la UE cayeron cerca de 97 mmd. Las empresas rusas perdieron 61 por ciento de este monto, mientras que las europeas perdieron 37.5 mmd. Adicionalmente, las empresas europeas soportaron 90 por ciento de las pérdidas contra sólo 10 por ciento de las empresas estadounidenses.

A pesar el daño, las sanciones conjuntas de Estados Unidos y la UE han permitido a Rusia aplicar medidas proteccionistas, desarrollando su sector agroalimentario y diversificando sus relaciones comerciales con países de Asia (China) y África (Centroáfrica).¹³

¹² Jappe Eckhart y Manfred Elsig, “Support for international trade law: the US and the EU compared” en *International Journal of Constitutional Law*, vol. 13, núm. 4, pp. 966-986, 2016.

¹³ RT France, “Sanctions contre Moscou: une étude confirme leurs ravages pour l’UE... mais pas pour les États-Unis”, disponible en <https://francais.rt.com/economie/46535-sanctions-contre-russie-etude-confirme-ravages-europe> fecha de consulta: 28 de diciembre de 2018.

Asimismo, la administración Trump anunció en 2018 un alza de las tarifas a la importación de algunos productos, como el acero y el aluminio turco, de 50 por ciento y 20 por ciento, respectivamente. Como respuesta, Turquía duplicó las tarifas a la importación de 22 productos estadounidenses con valor de 533 millones de dólares. Estas tensiones se agravaron afectando el mercado internacional y propiciando devaluaciones en las economías emergentes¹⁴ y a monedas como la lira turca, el peso mexicano y el real brasileño. El efecto general fue el aumento de la volatilidad en los mercados cambiarios.

Por otro lado, el gobierno de Trump cumplió sus amenazas de imponer aranceles a las importaciones chinas con valor cercano a 60 mmd para poner fin a –desde la perspectiva estadounidense– la competencia desleal de Pekín (principalmente por la cotización de la divisa china respecto al dólar) y el robo de la propiedad intelectual. Estas medidas se enfocan a las importaciones de acero y aluminio, con cargas de 25 y 10 por ciento, respectivamente. Enseguida, China amenazó con aplicar tarifas a más de 100 productos estadounidenses. Como respuesta, Estados Unidos impuso aranceles de 25 por ciento sobre otros 16 mmd en productos chinos, afectando 279 productos, incluidos productos químicos, motocicletas, velocímetros y antenas. En este contexto, la Oficina de Representantes de Comercio estadounidense trabaja en una lista ampliada de productos arancelados que llega a un valor de 200 mmd, cuatro veces lo establecido.

Hay otro capítulo en la historia, en el que la administración Trump acusa a China de robo de propiedad intelectual y ha anunciado la imposición de aranceles a productos chinos equivalente a 250 mil millones de dólares. Estas medidas buscan proteger así su seguridad nacional, económica y tecnológica y anticipan no sólo una guerra arancelaria y comercial, sino el inicio de la disputa tecnológica por el futuro. La estrategia estadounidense es minar la capacidad de China para alcanzar la meta de exportar conocimiento en 2050.

La sombra de una guerra comercial entre estas economías creó incertidumbre en los mercados bursátiles, tales como las caídas de las bolsas de valores (Shanghái Stock en 3 por ciento, Tokio 4.5 por ciento y Wall Street 3 por ciento). Al respecto, un freno económico de China debido a las barreras arancelarias sería desafortunado para las demás economías asiáticas y europeas.¹⁵

En este contexto, el gobierno de Trump tomó la iniciativa de suspender de manera temporal, con un plazo de 90 días, el aumento arancelario, de 10 a 25 por

¹⁴ Jorge Navarrete, “Trump y la coyuntura económica global” en *Economíaunam*, vol. 14, núm. 41, mayo-agosto 2017, UNAM, México, 2017, pp. 40-56, disponible en http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X2017000200040

¹⁵ BBC Mundo, “Estados Unidos: en qué consisten y a quién afectan los polémicos aranceles al acero y al aluminio aprobados por Donald Trump”, 2018, disponible en <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-43340082> fecha de consulta: 15 de enero de 2019.

ciento, planeado para el 1 de enero de 2019, relacionado con cerca de 200 mmd en productos chinos. A cambio, el gobierno de Beijing se compromete a comprar una fuerte cantidad de productos agrícolas, industriales y energéticos de origen estadounidense, lo que en principio contribuiría a la reducción del desequilibrio comercial entre ambas naciones.

El alto al fuego temporal en la guerra comercial Estados Unidos-China deja los temas más complejos para futuras reuniones. En particular, se acordó negociar respecto a las políticas industriales chinas, incluyendo temas como licencias coercitivas de la tecnología estadounidense, robo de secretos comerciales y otras barreras no arancelarias.

No obstante, si no alcanzan un acuerdo al final del período se reactivará el aumento arancelario anunciado. De este modo, se perciben grandes dudas sobre la posibilidad que el gobierno chino permita el acceso a su mercado en niveles y condiciones que satisfagan las demandas de la administración Trump, única opción real que llevaría a un cese total de la guerra comercial. En concreto, China tendría que ofrecer mayores concesiones a Estados Unidos en comparación a las realizadas por México y Canadá en el nuevo acuerdo comercial con la Unión Americana.¹⁶

Por otro lado, el presidente Trump suspendió las ventajas comerciales que beneficiaban a la ropa importada desde Ruanda, acordadas dentro del proyecto Ley de Crecimiento en África (AGOA). Estas medidas proteccionistas son una clara represalia a las barreras arancelarias impuestas por este país africano a la ropa y zapatos reciclados o de segunda mano de origen estadounidense, donde los aranceles se multiplicaron por 20. La decisión de Ruanda intentaba proteger su industria nacional. AGOA es un acuerdo comercial que nació en el año 2000 y tiene como finalidad facilitar y regular los intercambios comerciales entre Estados Unidos y los Estados africanos socios. Debido a la imposición de aranceles, las exportaciones estadounidenses de productos textiles hacia Ruanda cayeron de 420 mil dólares en 2015 a 130 mil dólares en 2017 (casi 60 por ciento), mientras que las exportaciones ruandesas hacia Estados Unidos dentro del acuerdo AGOA pasaron de 435 mil dólares a 2.16 millones de dólares en el mismo período.¹⁷

Finalmente, el Acuerdo de Asociación Transpacífico (AAT) es una alianza que 12

¹⁶ David Lynch, "u.s. and China agree to new talks as Trump pulls back on tariffs" en *The Washington Post*, disponible en https://www.washingtonpost.com/business/economy/trump-and-xis-g-20-dinner-could-decide-fate-of-us-china-trade-war/2018/12/01/bc2f42b8-f593-11e8-80d0-f7e1948d55f4_story.html?noredirect=on&utm_term=.83f0b51e1c37 fecha de consulta: 15 de diciembre de 2018.

¹⁷ *Jeune Afrique*, "Rwanda: Trump suspend les avantages commerciaux sur les vêtements importés en Jeune Afrique", disponible en <https://www.jeuneafrique.com/547028/politique/rwanda-trump-suspend-les-avantages-commerciaux-sur-les-vetements-importes/> fecha de consulta: 20 de octubre de 2018.

países de la Cuenca del Pacífico firmaron en octubre de 2015 para liberalizar el comercio y las inversiones y así crear un área de libre comercio en la región. Este acuerdo ocurrió durante la administración del presidente Obama con la intención de desarrollar una estrategia comercial basada en la promoción de dos acuerdos megaregionales (AAT y el Área de Libre Comercio Transatlántico entre la UE y Estados Unidos, TTIP por sus siglas en inglés). Éstos se presentaban como la oportunidad para generar gran parte del comercio e inversión en el mundo e implementar estándares comerciales de vanguardia para el siglo XXI, de acuerdo con los cambios en los patrones de producción y tecnológicos que han tenido lugar.¹⁸

Según Gustavo Vega y Francisco Campos,¹⁹ con estos acuerdos Estados Unidos quiso colocarse en el centro de los espacios estratégicos de la economía mundial para contrarrestar el avance comercial de China. Sin embargo, la administración Trump, mostrando la tendencia hacia las medidas proteccionistas adoptadas, decidió retirarse de dichos acuerdos. Con la política de *America First*, Trump apuesta por acuerdos bilaterales que beneficien a la mano de obra estadounidense, ejerciendo su poder a partir de relaciones y negociaciones directas con mayores posibilidades para obtener beneficios para Estados Unidos.

Proteccionismo estadounidense y su relación con México

Casi 25 años después del inicio del TLCAN, el presidente Trump lo etiquetó como el peor acuerdo comercial firmado por Estados Unidos, culpándolo de eliminar empleos manufactureros en su país. Afirmó, como argumento central para la renegociación del acuerdo, que muchos trabajadores de su país se han visto perjudicados, ya que desde la entrada en vigor del TLCAN han explotado los déficits comerciales, cerrado miles de fábricas y millones de estadounidenses se han encontrado varados, no siendo ya capaces de utilizar las habilidades para las cuales habían sido entrenados.²⁰

Se señala que el TLCAN afecta a los trabajadores estadounidenses por tres vías principales: i) la pérdida de 700 mil empleos directos con el correspondiente

¹⁸ Gustavo Vega y Francisco Campos, “La integración económica en América del Norte ante la elección de Donald Trump: un análisis prospectivo sobre el futuro del TLCAN” en *Foro Internacional*, vol. LVII, núm. 4, El Colegio de México, México, mayo 2017, pp. 781-836.

¹⁹ *Idem*.

²⁰ Office of the United States Trade Representative, “Executive Office of the President. Summary of Objectives for the NAFTA Renegotiation”, Organización Mundial del Comercio, Estadísticas del Comercio Internacional, Ginebra, julio 2017, disponible en <https://ustr.gov/sites/default/files/notices/FY2017%20USTR%20Congressional%20Budget%20Submission.pdf>

detrimento del ingreso; ii) el fortalecimiento del poder de las empresas para obligar a los trabajadores a aceptar remuneraciones más bajas, y iii) el daño en la agricultura y las pequeñas y medianas empresas en México que provocó un aumento en la emigración de trabajadores indocumentados a Estados Unidos, afectando el mercado laboral.²¹

En concreto, el presidente Trump amenazó con retirar a Estados Unidos del acuerdo comercial. Al mismo tiempo, estableció nuevos aranceles a Canadá y México sobre las importaciones de acero y aluminio, de tal modo que estos últimos insistieron en renegociarlo, dado que este acuerdo representa mayor peso para sus respectivas economías; de acuerdo con el comercio “extra”, representa para Estados Unidos apenas 1 por ciento del PIB anual, para Canadá 5 por ciento y para México 20 por ciento.²²

Como muchas de las demandas comerciales de Estados Unidos eran poco viables, se creó la noción de que lo que en realidad quería el gobierno estadounidense era un acuerdo que desviara el comercio y la inversión al interior de su territorio. La perspectiva en ese momento era la entrada en vigor el artículo 2205 del acuerdo comercial que habilita, en este caso, a Estados Unidos a abandonar el TLCAN. De concretarse su salida, la economía mexicana podría sufrir una caída de entre 2.5 y 3 por ciento del crecimiento, tasas de inflación y de interés de 8 y 9 por ciento cada una, y una depreciación de alrededor de 22.50 y 23.50 pesos por dólar. Además, se correría el riesgo de consecuencias negativas para la nota soberana de México, asignada en BBB+, como consecuencia de la volatilidad del peso y del precio de los activos, pudiendo dañar perspectivas de inversión de mediano plazo.²³

Sin embargo, luego de ocho rondas de negociación en más de un año, se alcanzó un entendimiento comercial entre los socios, que entraría en efecto en 2020, se revisaría cada seis años y podrá expirar en 2036 o ampliarse a 2052, toda vez que los congresos aprobaran el acuerdo con valor de más de 1.2 billones de dólares y un mercado cercano a 500 millones de consumidores.

La administración Trump ha aclamado al T-MEC como un modelo para futuros acuerdos comerciales, en puerta con Japón y la UE, que conducirían al incremento de salarios estadounidenses, a la mejora de los derechos de los trabajadores y a una

²¹ Jeff Faux, “NAFTA’s impact on U.S. workers” en *epi.org*, disponible en <https://www.epi.org/blog/naftas-impact-workers/> fecha de consulta: 2 de octubre de 2018.

²² Peterson Institute for International Economics (PIIE), *Briefing, NAFTA 20 years later*, vol. 3, núm. 14, PIIE, disponible en <https://piie.com/publications/briefings/piieb14-3.pdf> fecha de consulta: 20 de diciembre de 2018.

²³ *Expansión*, “S&P advierte con recorte a nota soberana de México” en *expansion.mx*, disponible en <https://expansion.mx/economia/2018/07/06/s-p-advierte-con-recorte-a-nota-soberana-de-mexico> fecha de consulta: 10 de diciembre de 2018.

mejor protección de la propiedad intelectual.²⁴ Desde la perspectiva mexicana,²⁵ se señala que es “el mejor acuerdo posible bajo las circunstancias actuales. El juego era limitar daños”. Al final, esto permitió reducir las fuentes de incertidumbre e inestabilidad y mantener las expectativas económicas.²⁶

Cabe recordar que, previo al TLCAN, los aranceles de Estados Unidos a México eran de 30 por ciento o más. Por el contrario, los aranceles de México sobre los productos de Estados Unidos eran, en promedio, 250 por ciento mayores a los aranceles estadounidenses sobre los productos mexicanos. Así, el TLCAN contribuyó a eliminar de manera gradual los aranceles durante 15 años. Aproximadamente 50 por ciento de los aranceles se eliminaron de manera inmediata al entrar en vigor dicho acuerdo.²⁷

En cualquier caso, el TLCAN considera sectores especialmente protegidos por los tres países, como el agrícola, textil, automóviles y energético, por lo que las economías domésticas implementan reformas y normas comerciales para incentivarlos.²⁸ En concreto, por su valor económico, los sectores para los que buscaban protección tanto en el TLCAN como en el T-MEC son los siguientes: para Canadá, madera y derivados (6.3 mmd); sector lácteo (3 mmd); acero (6.3 mmd) y aluminio (6.8 mmd). Para México, automóviles (93.7 mmd); agricultura (16.9 mmd); acero (2.3 mmd) y petróleo (14.4 mmd). Para Estados Unidos, equipo de transporte (73 mmd); petróleo (52.1 mmd); alimentos manufacturados (23 mmd) y agricultura (14.5 mmd).

En este contexto, el nuevo tratado mantiene una estructura similar al TLCAN. El Cuadro 2 presenta un comparativo entre acuerdos. Los cambios relevantes para la economía mexicana incluyen requerimientos de reglas de origen más estrictos en el sector automotriz, un nuevo mecanismo de solución de controversias, el endurecimiento de los derechos de propiedad y la cláusula de no economías de mercado.

²⁴ A pesar de la entrada en vigor del T-MEC, diversos estudios –como el de Mary Burfisher, Frederic Lambert y Troy Matheson, “NAFTA to USMCA: what is gained?” en *IMF Working Papers*, 19/73, 2019– estiman una contracción promedio de -0.3 por ciento de los salarios reales tanto del trabajo calificado como del no calificado.

²⁵ Carlos Serrano, Javier Amador, Iván Martínez *et al.*, “Acuerdo comercial México-Estados Unidos: el mejor acuerdo posible bajo las circunstancias actuales” en *Observatorio Económico México*, vol. 1, núm. 3, México, 2018.

²⁶ Algunas de las propuestas más extremas de Estados Unidos se reconsideraron, mientras que otras partes de la llamada agenda de “modernización” se establecen en el acuerdo final. Cabe señalar que la cláusula de terminación se redujo a una disposición de compromiso de revisión. No obstante, representa mayor capacidad de renegociar el trato con frecuencia y modificarlo en función de los objetivos proteccionistas estadounidenses.

²⁷ US Department of Commerce (USDC), “New 2005 data updates”, Census Bureau, USDC, 2006, disponible en <http://www.census.gov/foreign-trade/statistics/> fecha de consulta: 31 de marzo de 2020.

²⁸ Ana Laura Villanueva Luján, “Principales sectores modificados en México por el TLCAN”, 2016, disponible en <https://gradoceroprensa.wordpress.com/2016/12/05/principales-sectores-modificados-en-mexico-por-el-tlcan/> fecha de consulta: 31 de marzo de 2020.

Cuadro 2
Diferencias principales entre el TLCAN y el T-MEC

	<i>TLCAN</i>	<i>T-MEC</i>
<i>Automóviles</i>	Contenido de un automóvil que debe producirse en la región a 62.55% para no estar sujetos a aranceles. No hay requisito de salario mínimo.	Contenido de un automóvil que debe producirse en la región a 75% para no estar sujetos a aranceles. Al menos 40% de esto debe provenir de plantas donde el salario sea de 16 dólares por hora.
<i>Disputas</i>	Considera tres tipos de sistemas de solución de controversias: entre empresas y gobiernos (Capítulo 11); entre empresas por casos de <i>dumping</i> o subsidios, y entre Estados (Capítulo 20).	Restringe el Capítulo 11 entre Estados Unidos y México, y lo elimina entre Estados Unidos y Canadá. Los capítulos 19 y 20 permanecen intactos.
<i>Vigencia</i>	No hay una cláusula de extinción automática, pero cualquiera de los tres socios puede retirarse del acuerdo con seis meses de anticipación (artículo 2205 del TLCAN).	Vigencia de 16 años, con revisión para identificar y solucionar problemas y la posibilidad de una extensión del acuerdo después de seis años.
<i>Propiedad intelectual</i>	En las áreas de patentes y propiedad intelectual farmacéutica, establece como mínimo de 10 años de exclusividad de comercialización otorgada por el gobierno para productos biológicos. Con respecto a la protección de los derechos de autor, exige que el término de los derechos de autor sea de 70 años después de la vida del creador de las obras.	Rubros sujetos a patentes ampliados, incluyendo medicamentos. El plazo de vigencia es de 20 años. Datos clínicos para productos biotecnológicos no contaban con protección. Considera signos distintivos como marcas, incluyendo la figura de marcas tridimensionales con plazo de vigencia de 10 años.
<i>Comercio digital</i>	Simplificación de procedimientos para envíos con valor menor a 2 500 dólares. En México los envíos <i>duty free</i> aplican sólo a mercancías con valor mayor a 117 dólares. Prohibición de medidas discriminatorias a la venta de libros electrónicos, videos, música y <i>software</i> , entre otros.	No incluye disposiciones.
<i>Corrupción</i>	Medidas legislativas, acciones administrativas y de cooperación internacional, tanto en el sector público como en el privado. El nuevo capítulo refleja las muchas otras convenciones internacionales que abordan la corrupción, por lo que las partes deben castigar tanto a la oferta como la demanda del acto de corrupción.	No incluye disposiciones.
<i>Divisas</i>	Compromiso de los tres países a mantener los tipos de cambio determinados por el mercado y abstenerse de las devaluaciones competitivas de sus monedas.	No incluye disposiciones.

Fuente: elaboración propia con base en datos disponibles en ustr.gov, sice.oas.org, bloomberg.com, bennettjones.com, jorgeleon.mx y anti-corruptie.nl.

Reglas de origen del sector automotriz

En el caso de los vehículos a motor y sus componentes, se requiere que 75 por ciento del contenido sea de origen norteamericano para calificar por un arancel tasa cero. En términos comparativos, la regla de origen del TLCAN establece un porcentaje de 62.5, al tiempo que el gobierno estadounidense llegó a demandar que se elevara a 85 por ciento, una cantidad inviable dado el nivel de integración entre los tres países.

Además, las nuevas reglas fijan que entre 40 y 45 por ciento del contenido de los automóviles se ensamble por empleados que ganen al menos 16 dólares por hora, lo que virtualmente restringe la capacidad de las ensambladoras en México. En la actualidad el salario promedio es de 3.41 dólares la hora y de 7.34 en el sector de autopartes y de ensamble, respectivamente, mientras que en Estados Unidos las remuneraciones totales llegan a 25 dólares por hora.²⁹

Este proceso tomará cuatro años. A partir de 2020, los carros y camiones deberían tener, al menos, 30 por ciento del empleo realizado por trabajadores con este nivel de remuneración hasta alcanzar 40 por ciento en 2023. El acuerdo también establece un mayor uso de acero, aluminio, cristal y plástico de origen americano. En particular, 70 por ciento de acero y aluminio usado en vehículos debe provenir de alguno de estos países.³⁰

La cláusula salarial parecería una buena medida para los ensambladores mexicanos; no obstante, la lógica de la administración de Trump es que, si se reduce la brecha de salarios entre los socios comerciales, las firmas en Estados Unidos no tendrán incentivos para relocalizar plantas fuera de ahí, manteniendo las fuentes laborales.

En consecuencia, esto afectará la ventaja comparativa mexicana alterando las cadenas de suministro existentes que operan en torno a las reglas de origen del TLCAN y que actualmente se basan en la importación de algunas partes automotrices desde Asia, lo que puede traducirse en costos de producción más altos. Sin embargo, las armadoras que no cumplan estos requisitos estarán sujetas al arancel de 2.5 por ciento, el más bajo de acuerdo con la cláusula de Nación Más Favorecida, siempre que las exportaciones totales no excedan un número de vehículos acordado, diluyendo en parte los efectos destructivos de estas normas.

²⁹ Kristin Dziczek, Michael Schultz, Bernard Swiecki y Yen Chen, *NAFTA Briefing: Review of Current NAFTA Proposals and Potential Impacts on the North American Automotive Industry*, Center for Automotive Research, Ann Arbor, 2018, disponible en https://www.cargroup.org/wp-content/uploads/2018/04/nafta_briefing_april_2018_public_version-final.pdf fecha de consulta: 30 de noviembre de 2018.

³⁰ Reuters, "Factbox: details of the new North American Free Trade Deal", disponible en <https://www.reuters.com/article/us-trade-nafta-factbox/factbox-details-of-the-new-north-america-free-trade-deal-idUSKCN1MB1RE> fecha de consulta: 20 de diciembre de 2018.

De cualquier manera, las nuevas reglas pueden tener alcances mayores en los procesos productivos de la industria automotriz regional e incluso representar el inicio de su transformación global. El aumento en los costos laborales podría más que compensarse por la intensificación de procesos automatizados. De acuerdo con las barreras económicas y técnicas para una mayor adopción de sistemas robotizados en el sector están disminuyendo, pues la rentabilidad de los robots, en comparación con el trabajo humano, muestra una tendencia creciente, además de que existen sistemas que los productores más pequeños pueden costear y aplicar. Se pronostica que la base instalada de robótica crezca a tasa anual de 10 por ciento en la siguiente década.³¹

También se estima que el umbral de conversión a un sistema de producción robótico se presenta cuando el costo de la mano de obra es 15 por ciento más alto que el costo del trabajo vía robots. Hoy, el costo operativo equivalente por hora para un robot es cercano a ocho dólares —con amortizan a cinco años—, con expectativas de alcanzar los dos dólares en 15 años conforme su rendimiento aumente.³² En este contexto, el posible aumento en los costos laborales en México por las nuevas condiciones derivadas del T-MEC, que llevaría a sobrepasar los costos de operar con robots, representaría una oportunidad para la reconversión industrial del sector automotriz, propiciando nuevas inversiones en Estados Unidos intensivas en estos sistemas y empleando menos trabajo humano comparativamente, dada la menor rentabilidad relativa de este último factor.³³

Mecanismo de solución de controversias

El TLCAN dispone de tres tipos de sistemas de solución de controversias. El Capítulo 11 proporciona un mecanismo para resolver disputas entre empresas y gobiernos. El Capítulo 19 rige las disputas por posible aplicación desleal de leyes nacionales sobre derechos *antidumping* y subsidios contra exportadores socios. El Capítulo 20 permite la mediación de disputas entre Estados. Los últimos dos permanecen virtualmente intactos en el T-MEC.

³¹ Hal Sirkin, Michael Zinser y Justin Rose, “How robots will redefine competitiveness”, Boston Consulting Group, septiembre 2015, disponible en <https://www.bcg.com/publications/2015/lean-manufacturing-innovation-robots-redefine-competitiveness.aspx> fecha de consulta: 10 de agosto de 2018.

³² Mark Muro, “La industria de EEUU nunca volverá a ser como antes, diga lo que diga Trump” en *MIT Technology Review*, Tecnología y sociedad, noviembre 2016, disponible en <https://www.technologyreview.es/s/6490/la-industria-de-eeuu-nunca-volvera-ser-como-antes-diga-lo-que-diga-trump> fecha de consulta: 15 de julio de 2018.

³³ Asimismo, las autoridades mexicanas acordaron aprobar modificaciones en las leyes para otorgar derechos reales a la representación sindical de los trabajadores, extender las protecciones laborales a trabajadores migrantes y combatir la discriminación laboral contra la mujer. En conjunto, esto afectaría el mercado laboral mexicano impulsando el salario real al alza, cerrando aún más la brecha entre socios.

Sin embargo, el Capítulo 11, que facilita a los inversionistas presentar reclamos contra los gobiernos de los países miembros, se eliminará de manera gradual para Estados Unidos y Canadá, y su cobertura se reducirá significativamente para los inversionistas en México a industrias como petróleo y gas, servicios de generación de energía, servicios de telecomunicaciones, servicios de transporte y la administración de la propiedad de la infraestructura.³⁴

Además, respecto a las expropiaciones, si bien se retoman las disposiciones del TLCAN, éstas se limitan a casos individuales, considerando hechos concretos y el impacto económico de la acción gubernamental, sólo para controversias Estados Unidos-México,³⁵ donde existe asimetría de información y de poder de negociación. Considerando lo anterior, se vislumbra que la protección a los inversionistas en México es menor que en el TLCAN. No obstante, como importador neto de IED, significa una ventaja al ofrecer un marco legal definido para los capitales foráneos y su defensa ante controversias inversionista-Estado.³⁶

La eliminación de este mecanismo representa una victoria para la estrategia proteccionista de Estados Unidos, puesto que lo consideraba una forma mediante la cual las empresas socavan la soberanía nacional y como un seguro de riesgo político que fomenta la subcontratación interna, reduciendo las exportaciones estadounidenses hacia estos países.³⁷ El mecanismo incorporado en este capítulo permitió que los inversionistas eludieran tribunales nacionales y demandaran a gobiernos ante instancias internacionales privadas cuando en apariencia los cambios en la política pública, leyes o regulaciones afectaran las inversiones realizadas. Las disputas comerciales continuarán siendo decididas por un panel de representantes de los tres países.³⁸

³⁴ Jen Kirby, "USMCA, the new trade deal between the US, Canada and Mexico, explained" en *Vox*, octubre 2018, disponible en <https://www.vox.com/2018/10/2/17923638/usmca-trump-nafta-trade-agreement> fecha de consulta: 13 de noviembre de 2018.

³⁵ Oscar Cruz y Carlos Reyes, *El T-MEC/USMCA: solución de controversias, remedios comerciales e inversiones*, Serie Opiniones técnicas sobre temas de relevancia nacional, núm. 1, UNAM, México, 2018.

³⁶ Carlos Vejar y Laura Zielinski, "Mexico keeps investment disputes mechanism under new USMCA" en Holland y Knight, octubre 2018, disponible en <https://www.hklaw.com/publications/Mexico-Keeps-Investment-Disputes-Mechanism-Under-New-USMCA-10-05-2018/> fecha de consulta: 5 de noviembre de 2018.

³⁷ Bob Bryan, "The US, Canada, and Mexico's newly signed trade pact looks a lot like NAFTA. Here are the key differences between them", *Business*, noviembre 2018, disponible en <https://www.businessinsider.com/us-canada-mexico-trade-deal-usmca-nafta-details-dairy-auto-dispute-resolution-2018-10> fecha de consulta: 25 de enero de 2019.

³⁸ George Petras, "From NAFTA to USMCA: key changes on trilateral trade pact" en *USA Today*, octubre 2018, disponible en <https://www.usatoday.com/story/news/2018/10/01/comparison-nafta-and-usmca-trade-agreements/1487163002/> fecha de consulta: 5 de noviembre de 2018.

Endurecimiento de la protección intelectual y disposiciones comerciales digitales

El T-MEC mejora sustancialmente la protección de los derechos de propiedad intelectual en la región, estableciendo un campo de juego más equilibrado entre los miembros. Los cambios reflejan la práctica actual de Estados Unidos, lo que significa que las modificaciones regulatorias se sentirán en mayor medida en Canadá y México. Esta es una victoria para Estados Unidos puesto que coadyuva a reducir las pérdidas económicas por contrabando de mercancía pirata, usada y robada que es mayor al valor de las drogas que introduce el crimen organizado a ese país.³⁹

Además, el contexto en el que se negoció el TLCAN hace más de dos décadas, no consideraba la *Internet* ni las actividades comerciales relacionadas. El nuevo acuerdo incorpora disposiciones para tratar con la economía digital –comercio electrónico y datos–. Las medidas digitales incluyen aspectos como aranceles tasa cero sobre productos comprados electrónicamente –música, libros electrónicos, etc.–, y protecciones para compañías de la *Internet*, limitando su responsabilidad ante los usuarios.⁴⁰

El nuevo capítulo contiene protecciones más estrictas: i) patentes, con una extensión de su término para compensar los retrasos de la autoridad que otorga la patente. Esta protección no existe actualmente en la ley; ii) derechos de autor, que extiende los términos de los derechos de 50 años después de su primera publicación a 70 años; iii) marcas comerciales, que garantiza la protección de marcas no tradicionales como marcas de sonido, marcas colectivas y marcas de olor y requiere daños legales preestablecidos por infracción de marca registrada. Esta característica actualmente no está presente en las leyes nacionales; iv) productos biológicos, que incrementa la protección de datos para productos biológicos –ciertos tipos de medicamentos– de ocho a 10 años a partir de la fecha de la primera comercialización.⁴¹ Las partes tienen cinco años a partir de la entrada en vigor del T-MEC para realizar cambios en sus respectivas leyes nacionales. Esto prolonga el período en que un medicamento enfrenta competencia genérica limitada, implicando un monopolio temporal para las empresas estadounidenses, y v) nombres de dominio, donde las partes deben adoptar un mecanismo de disputa de nombre de dominio basado en los principios de la Política Uniforme de Resolución de Disputas de Nombres de Dominio.⁴²

³⁹ Salvador Corrales, “Comercio informal y contrabando” en *Milenio*, abril 2017, disponible en <http://www.milenio.com/opinion/varios-autores/corredor-fronterizo/comercio-informal-y-contrabando> fecha de consulta: 10 de enero de 2019.

⁴⁰ Jen Kirby, *op. cit.*

⁴¹ George Petras, *op. cit.*

⁴² Cabe señalar que los niveles de minimis, que marcan las mercancías importadas sujetas a derechos de aduana, se elevan de 50 a 117 dólares de valor general del envío que puede importarse libremente

Cláusula de economía de no mercado

El artículo 31.10 del T-MEC requiere que cualquier país miembro notifique a los otros dos su intención de establecer algún tipo de acuerdo comercial con alguna economía de no mercado. Dado que China es por mucho la economía más grande y dinámica de las consideradas por la OMC como de no mercado –además de Vietnam, Corea del Norte y Mongolia–, esta norma se lee en particular para el gigante asiático. De este modo, en caso de que se firme un acuerdo de libre comercio bilateral con China, cualquiera de los socios comerciales podría rescindir el T-MEC con sólo seis meses de anticipación.

Se considera que esta cláusula representa un obstáculo casi insuperable para México respecto al establecimiento de un acuerdo comercial con China, al otorgarle poder de veto a Estados Unidos en este sentido. Significa, en efecto, una elección entre Estados Unidos o China al percibirse como una cláusula “nosotros o ellos”, que reedita la filosofía *America First* de empobrecimiento del vecino en un entorno proteccionista.

Si bien no implica la pérdida de soberanía mexicana para establecer negociaciones económicas internacionales, tiene un poder simbólico para México, como han señalado algunos autores,⁴³ puesto que es poco probable que la invoque en contra de Estados Unidos, su mayor mercado de exportación y principal fuente de capitales productivos. Por ende, la postura proteccionista del gobierno estadounidense se refuerza al permitir amenazas reales de terminación del nuevo acuerdo, tal como lo hizo con el TLCAN partir del artículo 2205.

Asimismo, en el contexto de la relación comercial Estados Unidos-China, esta cláusula representa un fuerte mensaje para que el gobierno del país asiático abra su economía a la inversión estadounidense tratando de que sea más recíproca y limita, al mismo tiempo, la posibilidad de triangular productos chinos por México o Canadá para ingresar a Estados Unidos, con la intención de balancear el déficit comercial de Estados Unidos con China.⁴⁴

por paquetería o comercio electrónico a México. Estados Unidos pedía un umbral de 800 dólares para igualarse con el nivel aplicado en ese país y estimular así su sector digital, uno de los más dinámicos. Véase Jack Caporal, “Lighthizer: NAFTA countries ‘nowhere near close’ to a deal” en *Daily News. Inside US Trade’s World Trade*, 17 de mayo de 2018, disponible en <https://insidetrade.com/daily-news/lighthizer-nafta-countries-nowhere-near-close%E2%80%99-deal> fecha de consulta: 27 de junio de 2019.

⁴³ Alejandro Gómez, “Lo que el T-MEC significa para China”, disponible en <http://www.eslcotidiano.com/opinion/alejandro-gomez-tamez/t-mec-significa-china/20181022080931049046.html> fecha de consulta: 30 de marzo de 2018.

⁴⁴ Melissa Cyrill, “USMCA Trade Pact: what it means for China, key stakeholders” en *China Briefing*, octubre 2018, disponible en <http://www.china-briefing.com/news/usmca-trade-pact-impact-china-key-stakeholders/> fecha de consulta: 15 de diciembre de 2018.

Alternativas de comercio internacional para México

En casi 25 años el TLCAN contribuyó con 23 por ciento del crecimiento en México y con aproximadamente 15 por ciento del PIB anual. De esta manera, el T-MEC también condiciona el crecimiento económico para los próximos años. El acuerdo llevará a que las industrias mexicanas se reajusten a las nuevas condiciones, estableciendo bases para competir a nivel global ante la realidad digital y robótica, captando nuevos capitales.

Lo anterior puede contribuir a tasas de crecimiento de al menos 1 por ciento del PIB, según fuentes como el Fondo Monetario Internacional y la Comisión Económica para América Latina para 2020-2021,⁴⁵ a un aumento de la IED cercano a 20 por ciento⁴⁶ y, de acuerdo con la International Trade Commission, al crecimiento de las exportaciones de México a Estados Unidos en 2.7 por ciento.⁴⁷

En el mediano y largo plazos, una vez realizados todos los ajustes en las industrias y la eliminación de la incertidumbre, *ceteris paribus*, se esperan escenarios positivos tal que se duplique la tasa de crecimiento anual de las exportaciones hasta 5 por ciento que, en combinación con un tipo de cambio promedio por debajo de los 20 pesos por dólar, contribuyan al crecimiento del PIB de entre 4.5 y 5 por ciento.

Además, un aspecto central para México es que el acuerdo incluye el Capítulo 27 en materia de corrupción y soborno en temas de comercio internacional e inversiones, representando un mecanismo para su combate efectivo dado el arraigo en la sociedad y los efectos negativos en México —representa entre 2 y 10 por ciento del PIB.⁴⁸ Al respecto, una aseveración común es que bajos niveles de desarrollo económico pueden explicarse por el desempeño corrupto del sistema económico⁴⁹ y

⁴⁵ Yolanda Morales, “Con la ratificación del T-MEC, México podría crecer 1% este año: FMI”, disponible en <https://www.eleconomista.com.mx/economia/Con-la-ratificacion-del-T-MEC-Mexico-podria-crecer-1-este-ano-FMI-20200129-0045.html> fecha de consulta: 31 de marzo de 2020.

⁴⁶ Roberto Morales, “T-MEC mejora las perspectivas para atraer IED en el 2020”, disponible en <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/T-MEC-mejora-las-perspectivas-para-atraer-IED-en-el-2020-20200219-0019.html> fecha de consulta: 31 de marzo de 2020.

⁴⁷ Julio Millán, “T-MEC contribución a la reactivación económica”, disponible en <https://www.eluniversal.com.mx/opinion/julio-alejandra-millan-c/t-mec-contribucion-la-reactivacion-economica> fecha de consulta: 31 de marzo de 2020.

⁴⁸ Instituto Mexicano para la Competitividad A. C. (IMCO) y el Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE), “México: anatomía de la corrupción”, boletín de prensa, mayo 2015, disponible en https://imco.org.mx/wp-content/uploads/2015/05/20150520_AnatomiaCorrupcion_Boletin.pdf fecha de consulta: 15 de octubre de 2018.

⁴⁹ Andre Alves, Leticia Costa y Lilian Da Silva, “Analysis of correlation among HDI, Violence and Corruption Perception Index”, Helsinki, 5th Conference CR3 Making Corporate Responsibility Useful, abril 2017, disponible en https://www.researchgate.net/publication/317281178_Analysis_of_Correlation_among_HDI_Human_Development_Index_Violence_and_Corruption_Perceptions_Index fecha de consulta: 27 de noviembre de 2019.

que la IED es menor—hasta en 5 por ciento— en países corruptos.⁵⁰ Así, como la IED aumenta cerca de 4 por ciento el crecimiento económico en América Latina⁵¹ cabría esperar que la menor corrupción lleve a mayor IED y, en consecuencia, a mayor crecimiento.

En breve, el acuerdo implica tres ventajas principales: acceso preferencial al mayor mercado del mundo, arancel tasa cero y certidumbre para inversionistas. No obstante, se prevé que el superávit mexicano con Estados Unidos sea menor en los próximos años, dado el necesario proceso de adaptación de la industria automotriz—principal exportador a ese país— al nuevo esquema comercial—reglas específicas para el contenido de origen— adverso a sus intereses de localización en México.

Por otro lado, el nuevo acuerdo comercial, con carácter más regulador que liberador, y el contexto de guerra comercial proteccionista entre Estados Unidos y otras naciones, en particular China, genera cambios en las expectativas sobre la economía mexicana. Un aspecto positivo, es la posible reestructuración de la IED en la que pueden ganar peso los inversionistas chinos al buscar los nuevos beneficios que ofrece el T-MEC de acceso al mercado estadounidense por esta vía⁵² e incrementar las relaciones económicas con México dada la cláusula “China”. Todo esto podría contrarrestar de manera parcial los efectos reequilibradores de las nuevas reglas de origen automotriz.

Pero en general, no es claro cuál será el efecto del nuevo acuerdo en las decisiones de la IED. Lo central es el ritmo y dirección del ajuste de la industria a estas nuevas reglas que reducen la flexibilidad y las ventajas comparativas de México como plataforma de exportación. Las restricciones impuestas en el acuerdo a partir de fines políticos pueden distorsionar los incentivos económicos de los agentes.

En particular, las grandes empresas transnacionales, en muchos casos líderes o participantes centrales de cadenas globales de valor, tendrán que recalcular sus tasas de retorno a partir del cambio de proveedores, mayores costos laborales o tasas arancelarias más altas, lo que implica un proceso de toma de decisiones en función de estrategias particulares a cada firma. Dadas las distintas realidades es prematuro llegar a conclusiones del efecto en el comercio e IED en México. Lo cierto es que estas nuevas reglas crean ruido en una industria que con el TLCAN ha podido competir globalmente con beneficios para la región en conjunto, logrando posicionarse como la tercera región exportadora con 14.1 por ciento de las ventas mundiales en 2018

⁵⁰ IMCO y CIDE, *op. cit.*

⁵¹ Rafael Alvarado, María Iñiguez y Pablo Ponce, “Foreign direct investment and economic growth in Latin America” en *Economic Analysis and Policy*, vol. 56, Ecuador, septiembre 2017, pp. 176-187.

⁵² Jorge Velarde, “USMCA vs. trade war: repercussions for Mexico”, disponible en <https://egade.tec.mx/en/ideas/usmca-vs-trade-war-repercussions-mexico> fecha de consulta: 25 de octubre de 2018.

(detrás de la UE y el este asiático) y como segundo importador mundial con 17.2 por ciento del total (debajo de la UE).⁵³

A pesar de ello, el T-MEC representa un elemento de certidumbre después de las amenazas proteccionistas del gobierno de Estados Unidos de eliminar el mecanismo trilateral de libre comercio. Garantiza así que no habrá un aumento significativo de los aranceles entre los tres países y que, en general, se alcanza una modernización al incluir nuevos temas.

En el contexto de políticas proteccionistas estadounidenses, los resultados del T-MEC estarían condicionados y podrían reflejarse en dos dimensiones principales: i) producción; generarían una desaceleración de las economías de Estados Unidos y Canadá, lo que impactaría de manera directa en las posibilidades comerciales de México y, en particular, los niveles de exportación, y ii) diversificación; en el caso de una profundización de la guerra comercial global, el acceso a nuevos mercados estaría limitada por los niveles de proteccionismo más altos, lo que podría contener el avance del comercio mexicano.⁵⁴

De este modo, si bien el mercado doméstico puede ser una estrategia real de crecimiento económico, participar en distintos mercados internacionales dinámicos a través la diversificación de productos trae consigo una serie de ventajas en los niveles macro y microeconómico. En concreto, es posible aumentar la producción generando economías de escala principalmente en bienes de amplia aceptación en los mercados de destino.⁵⁵ Un punto central es que al exportar a nuevos mercados es posible emplear capacidad de producción que quedaría desocupada por las nuevas reglas del T-MEC, incentivando la eficiencia de los recursos existentes⁵⁶ y el crecimiento comercial y económico.

Asimismo, al exportar de manera simultánea a distintos mercados, los menores márgenes alcanzados por el incremento de costos de operar en México, podría compensarse por los mayores márgenes relativos que se obtendrían en nuevos mercados;⁵⁷ por ejemplo, a partir de las ventajas que ofrece el Acuerdo Amplio y

⁵³ Aún más, en 2018 la región representó 15.6 por ciento del comercio mundial, 27.3 por ciento del PIB mundial y 28.7 por ciento de la entrada de inversión extranjera directa.

⁵⁴ Jorge Velarde, *op. cit.*

⁵⁵ Anders Malmberg, Bo Malmberg y Per Lundquist, "Agglomeration and firm performance: economies of scale, localisation, and urbanisation among Swedish export firms" en *Environment and Planning A: Economy and Space*, vol. 32, núm. 2, 2016, pp. 305-321.

⁵⁶ Joze Damijan y Crt Kostevc, "Performance on exports: continuous productivity improvements or capacity utilization" en *Discussion Papers*, vol. 163, Ljubljana University Medical Centre, Eslovenia, 2005.

⁵⁷ Joachim Wagner, "Is export diversification good for profitability? First evidence for manufacturing enterprises in Germany" en *Journal of Applied Economics*, vol. 46, núm. 33, Institute of Economics, University of Lüneburg, 2015, pp. 4083-4090.

Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP, por sus siglas en inglés),⁵⁸ al concentrar 11 economías que significan 14 por ciento del PIB mundial, 15 por ciento del comercio global, 13 por ciento de la IED del mundo, 500 millones de habitantes y un ingreso per cápita de 28 mil dólares anuales. En particular, para México mejora el acceso a seis nuevos mercados (Australia, Brunei, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur y Vietnam) y profundiza las condiciones en cinco con los que habían suscrito acuerdos comerciales.

En un mundo altamente globalizado donde es cada vez difícil insertarse dado los conflictos entre países poderosos, sería interesante estar alerta por cualquier oportunidad de diversificar su oferta y buscar incorporar nuevos mercados. Al hablar de las posibles alternativas de exportación de México, suele olvidarse el continente africano.

A propósito, el Ministro de Comercio de Ghana, en mesas redondas y foros de diálogo con el Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, la Agencia Mexicana de Cooperación Internacional para el Desarrollo, el Banco Nacional de Comercio Exterior y ProMéxico, afirmó:

creemos que México es un gran país. México es una joya que es desconocida para África. Creemos que México tiene muchas fortalezas propias, que es el momento de mirar más allá de América del Norte y de interactuar con otros socios, especialmente con África”. Por otra parte, abundó el ministro: “África es una gran región con 54 países y queremos que vean a Ghana como un aliado estratégico para entrar a África. Si México quiere ser un jugador global, debe mirar hacia África.”⁵⁹

Según el Banco Mundial, el crecimiento económico de África al sur del Sahara continúa recuperándose de manera constante. Se espera que llegue a 3.1 por ciento en 2018, y promedie 3.6 por ciento en el período 2019-2020. De este modo, este continente ofrece una variedad de oportunidades para México, el gran potencial del consumo, los crecientes niveles de ingreso, la demografía galopante, la expansión de la urbanización e industrialización y el crecimiento económico de estos países, supone una oportunidad histórica para acceder a un mercado dinámico.⁶⁰

⁵⁸ El CPTPP crea una plataforma para una potencial integración económica en la región de Asia-Pacífico mediante la eliminación de barreras comerciales. Para ello, se propone un acuerdo inclusivo que sienta las bases para el crecimiento económico, el desarrollo y la generación de empleo de los países miembros. De acuerdo con el Peterson Institute for International Economics, México recibiría un impulso del uno por ciento en el PIB por este acuerdo comercial.

⁵⁹ ProMéxico, “ProMéxico impulsa relaciones comerciales con países de África”, disponible en <http://www.promexico.gob.mx/es/mx/comunicado-94-17> fecha de consulta: 20 de noviembre de 2018.

⁶⁰ Banco Mundial, “África: panorama general”, disponible en <https://www.bancomundial.org/es/region/af/overview> fecha de consulta: 20 de noviembre de 2018.

El informe sobre las perspectivas económicas del continente destacó que aumentar el PIB africano que supone la industria manufacturera, podría impulsar la inversión del G20 en unos 485 mmd y aumentar el consumo de los hogares en 1.4 mmd.⁶¹ *De acuerdo a lo anterior, África presenta un panorama interesante para las exportaciones mexicanas pero, ¿cuáles son las áreas de interés para invertir?*

Los nichos son clarísimos y van más allá de productos agrícolas. Los países africanos están dispuestos a consumir desde cobijas nacionales, cigarrillos y automóviles, hasta productos farmacéuticos y alimentos como cereal y tortilla. En el sur del continente los habitantes están acostumbrados a consumir maíz blanco. De hecho, los tamales mexicanos son muy cotizados. Otros sectores de interés son: construcción, medios y entretenimiento, la industria de plásticos, farmacéuticos y dispositivos médicos y transporte.

Sin embargo, aunque África ofrezca más de 50 oportunidades distintas de negocio, la realidad es que la distancia, el desconocimiento, la diversidad de idiomas (francés, árabe, inglés, español, portugués) y dialectos locales, así como el marco regulatorio, los altos aranceles, el cumplimiento de los tratados y la complejidad a la hora de trasladar la mercancía reducen las posibilidades de un intercambio real. Además, la falta de interés y persistencia de los empresarios facilitan que otros competidores, como Brasil, lleguen antes y dominen el mercado, quedándose con todo.⁶² No cabe duda que existen oportunidades de exportación para empresas mexicanas en África. En el sentido contrario, algunos de los principales productos exportados de México a África son tubos y productos de acero, vehículos y autopartes, productos farmacéuticos y agroalimentarios.⁶³

Posteriormente, *respecto a las subregiones o países de África a donde puede exportar México, sería la África Subsahariana*. Nigeria y México son países que conforman el bloque MINT (México, Indonesia, Nigeria y Turquía), el cual es considerado el siguiente gigante económico, con mercados amplios y altos porcentajes de crecimiento. También destacan los países con estabilidad macroeconómica, como Angola, Botsuana, Costa de Marfil, Etiopía, Ghana, Kenia, Sudáfrica y Tanzania, y algunos países de la subregión septentrional, como Marruecos, Argelia, Egipto y Libia.

⁶¹ Banco Africano de Desarrollo, “Informe sobre las perspectivas económicas de África 2018”, disponible en <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/noticias/NEW2018777214.html?idPais=CI> fecha de consulta: 20 de septiembre de 2018.

⁶² Zyanya López, “China, África y Alianza del Pacífico, las oportunidades comerciales para México” en *Expansión*, disponible en <https://expansion.mx/economia/2017/09/08/china-africa-y-alianza-del-pacifico-las-oportunidades-comerciales-para-mexico> fecha de consulta: 30 de marzo de 2020.

⁶³ Logística, “Impulsan comercio México y África” en *Revistas Énfasis*, disponible en <http://www.logisticamx.enfasis.com/notas/79186-impulsan-comercio-mexico-y-africa-> fecha de consulta: 30 de marzo de 2020.

Finalmente, las relaciones comerciales entre México y África apenas, empiezan por lo que su participación en el total del país es casi insignificante. Como ejemplo, el mayor intercambio se tiene con Sudáfrica, donde el comercio con los mexicanos significa 0.07 por ciento, seguido de Marruecos, con 0.03 por ciento y Argelia, con 0.02 por ciento, y el porcentaje es mucho menor con Nigeria, Botsuana, Costa de Marfil, Egipto, Kenia y Tanzania. De las empresas mexicanas que operan en África, se puede mencionar el grupo mexicano Metalsa en Sudáfrica, Cemex, Kidzania y Ruhrpumpen en Egipto. Por otro lado, firmas sudafricanas como Dimensión Data, Aspen Lab y Old Mutual encabezan la lista de 127 sociedades con inversiones de origen africano establecidas en México en sectores como manufactura, medios masivos y telecomunicaciones, comercio y servicios inmobiliarios.⁶⁴

Conclusiones

Las acciones proteccionistas estadounidenses y los procesos de renegociación de acuerdos comerciales dejan ver la estrategia, en términos de “retirar la escalera del desarrollo”,⁶⁵ escalada por los países industrializados para alcanzar la cima de este proceso. El gobierno estadounidense aboga por la retórica del libre comercio, pero en la práctica sigue el camino contrario para garantizar su éxito industrial, optando por aranceles, subsidios y otras barreras comerciales siempre que sea ventajoso para su prosperidad nacional.

En este sentido, la renegociación del TLCAN, al pasar ahora a T-MEC, trajo algunas modificaciones sustanciales en los aspectos de las reglas de origen automotriz, en los mecanismos de solución de controversias, en la protección intelectual y las disposiciones comerciales digitales, así como en la cláusula de economía de no mercado. Esta última representa un muro casi insuperable para México en cuanto a la posible negociación de un acuerdo comercial con China. Esto significa una reedición de la filosofía *America First* de empobrecimiento del vecino en un entorno proteccionista. En este sentido, el T-MEC no profundiza el libre comercio, sino que construye un área comercial restringida y deja abierta la posibilidad de mayores tarifas a no socios.

Desde la perspectiva estadounidense, el T-MEC representa un mecanismo para equilibrar los flujos comerciales con sus socios, a partir de nuevas reglas. Algunos cambios son sustanciales, como los asociados a la industria automotriz, pero el núcleo del acuerdo es similar al TLCAN. En cualquier caso, el nuevo acuerdo comercial presenta ciertas ventajas para México como el acceso preferencial al mayor mercado y desventajas

⁶⁴ *Idem.*

⁶⁵ Ha Chang, *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*, Anthem Press, Londres, 2002, p. 187.

como la incertidumbre en la economía nacional debido al contexto de guerra comercial entre Estados Unidos y otras naciones.

De este modo, las restricciones que impone el T-MEC ofrecen una oportunidad de diversificación para el sector exportador mexicano para reducir la dependencia del mercado estadounidense. Pero, ¿cuáles son las alternativas frente al proteccionismo estadounidense? Una estrategia comercial adecuada para la economía mexicana es la búsqueda de alternativas para las exportaciones:⁶⁶ se propone aprovechar el CPTPP, al representar no sólo una plataforma exportadora, sino un mercado creciente en los próximos años. Al mismo tiempo, una opción es mirar a África, que cuenta con un crecimiento de 4.5 por ciento anual y una población de 2 mil millones de habitantes prevista para 2050. Al diversificar mercados, la eficiencia de los recursos desocupados por las nuevas medidas del T-MEC se incrementaría, favoreciendo tanto el crecimiento económico como mayor autonomía de la economía estadounidense.

Fuentes consultadas

- Alvarado, Rafael, María Iñiguez y Pablo Ponce, “Foreign direct investment and economic growth in Latin America” en *Economic Analysis and Policy*, vol. 56, Ecuador, septiembre 2017.
- Alves, Andre, Leticia Costa y Lilian da Silva, “Analysis of correlation among HDI, Violence and Corruption Perception Index”, 5th Conference CR3 Making Corporate Responsibility Useful, Helsinki, abril 2017, disponible en https://www.researchgate.net/publication/317281178_Analysis_of_Correlation_among_HDI_Human_Development_Index_Violence_and_Corruption_Perceptions_Index
- Bhagwati, Jagdish, *Free Trade Today*, Princeton University Press, Princeton, Nueva Jersey, 2002.
- Banco Africano de Desarrollo, “Informe sobre las perspectivas económicas de África 2018”, disponible en <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/to-dos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/noticias/NEW2018777214.html?idPais=CI>
- Banco Mundial, “África: panorama general”, disponible en <https://www.bancomundial.org/es/region/afr/overview>
- BBC Mundo, “Estados Unidos: en qué consisten y a quién afectan los polémicos aranceles al acero y al aluminio aprobados por Donald Trump”, 2018, disponible en <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-43340082>

⁶⁶ Joachim Wagner, *op. cit.*

- BBC, “CPTPP: el histórico acuerdo comercial firmado por México, Chile, Perú y otros 8 países del Pacífico para reducir sus barreras comerciales”, disponible en <https://www.bbc.com/mundo/noticias-43338755>
- Bob, Bryan, “The US, Canada, and Mexico’s newly signed trade pact looks a lot like NAFTA. Here are the key differences between them”, Business, noviembre 2018, disponible en <https://www.businessinsider.com/us-canada-mexico-trade-deal-usmca-nafta-details-dairy-auto-dispute-resolution-2018-10>
- Burfisher, Mary, Frederic Lambert y Troy Matheson, “NAFTA to USMCA: what is gained?” en *IMF Working Papers*, 19/73, 2019.
- Caporal, Jack, “Lighthizer: NAFTA countries ‘nowhere near close’ to a deal” en *Daily News. Inside US Trade’s World Trade Online*, 17 de mayo de 2018, disponible en <https://insidetrade.com/daily-news/lighthizer-nafta-countries-nowhere-near-close%E2%80%99-deal>
- Chang, Ha, *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*, Anthem Press, Londres, 2002.
- Cordera, Rolando y Enrique Provencio, *Propuestas estratégicas para el desarrollo 2019-2024*, UNAM, México, 2018.
- Corrales, Salvador, “Comercio informal y contrabando” en *Milenio*, abril 2017, disponible en <http://www.milenio.com/opinion/varios-autores/corredor-fronterizo/comercio-informal-y-contrabando>
- Cruz, Oscar y Carlos Reyes, *EL T-MEC/USMCA: solución de controversias, remedios comerciales e inversiones*, Serie Opiniones técnicas sobre temas de relevancia nacional, núm. 1, UNAM, México, 2018.
- Cyrril, Melissa, “USMCA trade pact: what it means for China, key stakeholders”, China Briefing, octubre 2018, disponible en <http://www.china-briefing.com/news/usmca-trade-pact-impact-china-key-stakeholders/>
- Damijan, Joze y Crt Kostevc, “Performance on exports: continuous productivity improvements or capacity utilization” en *Discussion Papers*, vol. 163, Ljubljana University Medical Centre, Eslovenia, 2005.
- Díaz, José Luis, “Proteccionismo, filibusterismo, libre comercio: José Martí y los tratados comerciales” en *Revista Espiga*, núm. 28, Universidad Estatal a Distancia San Pedro de Montes de Oca, Costa Rica, julio-diciembre 2014, disponible en <https://www.redalyc.org/pdf/4678/467846261005.pdf>
- Dziczek, Kristin, Michael Schultz, Bernard Swiecki y Yen Chen, *NAFTA Briefing: Review of Current NAFTA Proposals and Potential Impacts on the North American Automotive Industry*, Center for Automotive Research, Ann Arbor, 2018, disponible en https://www.cargroup.org/wp-content/uploads/2018/04/nafta_briefing_april_2018_public_version-final.pdf

- Eckhardt, Jappe y Manfred Elsig, “Support for international trade law: the US and the EU compared” en *International Journal of Constitutional Law*, vol. 13, núm. 4, pp. 966-986, 2016.
- Expansión*, “s&p advierte con recorte a nota soberana de México” en *expansion.mx*, fecha de consulta: 10 de diciembre de 2018, disponible en <https://expansion.mx/economia/2018/07/06/s-p-advierte-con-recorte-a-nota-soberana-de-mexico>
- Faux, Jeff, “NAFTA’s impact on U.S. workers” en *epi.org*, disponible en <https://www.epi.org/blog/naftas-impact-workers/>
- Fortune*, “Trump announces trade deal with Mexico as well as intentions to ditch NAFTA” en *Fortune*, disponible en <http://fortune.com/2018/08/27/us-mexico-nafta-agreement/>
- Gómez, Alejandro, “Lo que el T-MEC significa para China”, disponible en <http://www.eslocotidiano.com/opinion/alejandro-gomez-tamez/t-mec-significa-china/20181022080931049046.html>
- Huerta, Arturo, “Impacto de la política proteccionista de Estados Unidos en la economía mexicana” en *Economíaunam*, vol. 14, núm. 42, UNAM, México, agosto 2017, pp. 118-135.
- IMCO y CIDE, “México: anatomía de la corrupción”, boletín de prensa, mayo 2015, disponible en https://imco.org.mx/wp-content/uploads/2015/05/20150520_AnatomiaCorrupcion_Boletin.pdf
- Jeune Afrique*, “Rwanda: Trump suspend les avantages commerciaux sur les vêtements importés” en *Jeune Afrique*, disponible en <https://www.jeuneafrique.com/547028/politique/rwanda-trump-suspend-les-avantages-commerciaux-sur-les-vetements-importes/>
- Kirby, Jen, “USMCA, the new trade deal between the US, Canada and Mexico, explained” en *Vox*, octubre 2018, disponible en <https://www.vox.com/2018/10/2/17923638/usmca-trump-nafta-trade-agreement>
- LAC, “Impacts of the renegotiated North American Free Trade Agreement”, LAC, Washington, 2018, disponible en <https://ustr.gov/sites/default/files/files/agreements/FTA/AdvisoryCommitteeReports/Labor%20Advisory%20Committee%20on%20Trade%20Negotiations%20and%20Trade%20Policy%20%28LAC%29.pdf>
- Lynch, David, “U.S. and China agree to new talks as Trump pulls back on tariffs” en *The Washington Post*, disponible en https://www.washingtonpost.com/business/economy/trump-and-xis-g-20-dinner-could-decide-fate-of-us-china-trade-war/2018/12/01/bc2f42b8-f593-11e8-80d0-f7e1948d55f4_story.html?noredirect=on&utm_term=.83f0b51e1c37

- Malmberg, Anders, Bo Malmberg y Per Lundequist, “Agglomeration and firm performance: economies of scale, localisation and urbanisation among Swedish export firms” en *Environment and Planning A: Economy and Space*, vol. 32, núm.2, 2016.
- Millán, Julio, “T-MEC: contribución a la reactivación económica”, disponible en <https://www.eluniversal.com.mx/opinion/julio-alejandro-millan-c/t-mec-contribucion-la-reactivacion-economica>
- Morales, Roberto, “T-MEC mejora las perspectivas para atraer IED en el 2020”, disponible en <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/T-MEC-mejora-las-perspectivas-para-atraer-IED-en-el-2020-20200219-0019.html>
- Morales, Yolanda, “Con la ratificación del T-MEC, México podría crecer 1% este año: FMI”, disponible en <https://www.eleconomista.com.mx/economia/Con-la-ratificacion-del-T-MEC-Mexico-podria-crecer-1-este-ano-FMI-20200129-0045.html>
- Muro, Mark, “La industria de EEUU nunca volverá a ser como antes, diga lo que diga Trump” en *MIT Technology Review*, Tecnología y sociedad, noviembre 2016, disponible en <https://www.technologyreview.es/s/6490/la-industria-de-eeuu-nunca-volvera-ser-como-antes-diga-lo-que-diga-trump>
- Navarrete, Jorge, “Trump y la coyuntura económica global” en *Economía unam*, vol. 14, núm. 41, mayo-agosto 2017, UNAM, México, pp. 40-56, disponible en http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X2017000200040
- Organización de los Estados Americanos, “Acuerdo Amplio y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP)-Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Chile, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam”, disponible en http://www.sice.oas.org/TPD/TPP/TPP_s.ASP
- Office of the United States Trade Representative, “Executive Office of the President. Summary of Objectives for the NAFTA Renegotiation”, Organización Mundial del Comercio, Estadísticas del Comercio Internacional, Ginebra, julio 2017, disponible en <https://ustr.gov/sites/default/files/notices/FY2017%20USTR%20Congressional%20Budget%20Submission.pdf>
- Pacheco, Penélope, “Efectos de la liberación comercial en el crecimiento económico y la balanza de pagos en América Latina” en *Investigación Económica*, vol. LXVIII, núm. 267, UNAM, México, enero-marzo 2009, pp. 13-49, disponible en http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0185-16672009000100002
- Pereyra, Darío, “Librecambio vs. proteccionismo: un debate desde la teoría del comercio internacional” en *RiHumSo. Revista de Investigación del Departamento de*

- Humanidades y Ciencias Sociales*, vol. 1, núm. 7, Departamento de Humanidades y Ciencias Sociales, Universidad Nacional de La Matanza, marzo 2015, Argentina.
- Petras, George, “From NAFTA to USMCA: key changes on trilateral trade pact” en *USA Today*, octubre 2018, disponible en <https://www.usatoday.com/story/news/2018/10/01/comparison-nafta-and-usmca-trade-agreements/1487163002/>
- PIIE, *Briefing. NAFTA 20 Years Later*, vol. 3, núm. 14, PIIE, disponible en <https://piie.com/publications/briefings/piieb14-3.pdf>
- ProMéxico, “ProMéxico impulsa relaciones comerciales con países de África”, disponible en <http://www.promexico.gob.mx/es/mx/comunicado-94-17>
- Reuters, “Factbox: details of the new North American Free Trade Deal”, disponible en <https://www.reuters.com/article/us-trade-nafta-factbox/factbox-details-of-the-new-north-america-free-trade-deal-idUSKCN1MB1RE>
- RT France, “Sanctions contre Moscou: une étude confirme leurs ravages pour l’UE... mais pas pour les États-Unis”, disponible en <https://francais.rt.com/economie/46535-sanctions-contre-russie-etude-confirme-ravages-europe>
- Serrano, Carlos, Javier Amador, Iván Martínez *et al.*, “Acuerdo comercial México-Estados Unidos: el mejor acuerdo posible bajo las circunstancias actuales” en *Observatorio Económico México*, vol. 1, núm. 3, 2018.
- Sirkin, Hal, Michael Zinser y Justin Rose, “How robots will redefine competitiveness”, Boston Consulting Group, septiembre 2015, disponible en <https://www.bcg.com/publications/2015/lean-manufacturing-innovation-robots-redefine-competitiveness.aspx>
- Steinberg, Federico, “La economía política del proteccionismo” en *Cuadernos de Economía*, vol. 29, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional, Colombia, 2006, pp. 65-96, disponible en https://repositorio.uam.es/bitstream/handle/10486/4527/30306_80_02.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- UNCTAD, *Informe sobre el comercio y el desarrollo 2013*, UNCTAD, Ginebra, 2013.
- USDC, “New 2005 data updates”, Census Bureau, USDC, 2006, disponible en <http://www.census.gov/foreign-trade/statistics/>.
- Vega, Gustavo y Francisco Campos, “La integración económica en América del Norte ante la elección de Donald Trump: un análisis prospectivo sobre el futuro del TLCAN” en *Foro Internacional*, vol. LVII, núm. 4, El Colegio de México, México, mayo 2017, pp. 781-836.
- Vejar, Carlos y Laura Zielinski, “Mexico keeps investment disputes mechanism under new USMCA” en Holland y Knight, octubre 2018, disponible en <https://www.hklaw.com/publications/Mexico-Keeps-Investment-Disputes-Mechanism-Under-New-USMCA-10-05-2018/>

- Velarde, Jorge, “USMCA *vs.* trade war: repercussions for Mexico”, disponible en <https://egade.tec.mx/en/ideas/usmca-vs-trade-war-repercussions-mexico>
- Villanueva Luján, Ana Laura, “Principales sectores modificados en México por el TLCAN”, 2016, disponible en <https://gradoceroprensa.wordpress.com/2016/12/05/principales-sectores-modificados-en-mexico-por-el-tlcan/>
- Wagner, Joachim, “Is export diversification good for profitability? First evidence for manufacturing enterprises in Germany” en *Journal of Applied Economics*, vol. 46, núm. 33, Institute of Economics, University of Lüneburg, 2015.