

EFFECTOS DE UNA PROBABLE RE NEGOCIACIÓN DEL NAFTA PARA MÉXICO Y  
ESTADOS UNIDOS

CASTILLO MÁRQUEZ ANGIE PAOLA  
LOZANO PÁEZ SERGIO DAVID

UNIVERSITARIA AGUSTINIANA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
NEGOCIOS INTERNACIONALES  
BOGOTÁ D.C.

2017

EFFECTOS DE UNA PROBABLE RENEGOCIACIÓN DEL NAFTA PARA MÉXICO Y  
ESTADOS UNIDOS

CASTILLO MÁRQUEZ ANGIE PAOLA  
LOZANO PÁEZ SERGIO DAVID

Asesor de trabajo  
GARCÍA CASTIBLANCO CLAUDIA PAOLA

Trabajo de grado para optar al título como  
Profesional en Negocios Internacionales

UNIVERSITARIA AGUSTINIANA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
PROGRAMA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES  
BOGOTÁ D.C.

2017

**Nota de aceptación**

---

---

---

Firma del Director del Jurado

---

Firma del Jurado

---

Firma del Jurado

Bogotá, noviembre de 2017

## Resumen

El presente trabajo pretende determinar el efecto comercial y de inversión que tendría para México y Estados Unidos de una posible terminación o modificación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte TLCAN (NAFTA), el actual bloque comercial más influyente del mundo.

Inicialmente se tienen en cuenta los antecedentes históricos de ambos países antes de la entrada en vigencia del tratado, analizando sus comportamientos comerciales con otros países y la posibilidad de implementar un bloque económico para ampliar la cobertura de inversión; posteriormente, se exponen los resultados que han tenido los miembros del tratado luego de la entrada en vigencia del mismo, comparando las cifras de inversión extranjera e intercambio comercial; resaltando el grado de participación e influencia que estas generan en cada una de las economías; por último, se exponen los pro y los contra de una posible renegociación del tratado inicial bajo la administración del nuevo presidente de los Estados Unidos, Donald Trump, y la expectativa que generaría dicha modificación para los demás miembros del tratado.

Con base en la teoría de la integración económica y su clasificación en creación y desviación del comercio expuesta por Jacob Viners (1950), con el fin de conocer la dependencia comercial y de inversión para posteriormente analizar las alternativas que tendrían los países miembros del tratado ante un cambio de condiciones.

Concluyendo con las expectativas de una renegociación que tendría para México y Estados Unidos y el señalamiento de las alternativas que tendría el país menos favorecido en caso de perder a su socio comercial más importante.

**Palabras claves:** Tratados; Comercio; Inversión; Integración.

## Abstract

This work aims to determine the trade and investment for Mexico and the United States of a possible termination or modification of the North American Free Trade Agreement (NAFTA), the current most influential trade bloc in the world.

Initially, is taken into account the historical background of both countries before the entry into force of the treaty, analyzing their commercial behavior with other countries and the possibility of implementing an economic block to expand investment coverage; Subsequently, the results that the members of the treaty had had after the entry into force of the treaty are exposed, comparing the figures of foreign investment and commercial exchange; highlighting the degree of participation and influence that these generate in each of the economies; Finally, the pros and cons of a possible renegotiation of the initial treaty under the administration of the new president of the United States, Donald Trump, and the expectation that this modification would generate for the other members of the treaty are exposed.

Based on the theory of economic integration and its classification in the creation and deviation of trade exposed by Jacob Viners (1950), in order to know the commercial and investment dependence to analyze the alternatives that would have member countries of the treaty before change of conditions.

Concluding with the expectations of a renegotiation that has for Mexico and the United States and pointing out the alternatives that the less favored country in case of losing its most important business partner.

**Keywords:** Agreement; Trade; Investment; Integration.

## Tabla de contenido

INTRODUCCIÓN	7
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	10
PREGUNTA	11
OBJETIVO GENERAL	11
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	11
JUSTIFICACIÓN	12
MARCO REFERENCIAL	14
ESTADO DEL ARTE	14
MARCO TEÓRICO	17
Teoría neo-liberal de la integración.	17
METODOLOGÍA	20
ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN	20
CAPÍTULO 1. ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE INTERCAMBIO COMERCIAL E INVERSIÓN ENTRE EEUU Y MÉXICO	22
HECHOS HISTÓRICOS DE ACERCAMIENTO	22
ESTADÍSTICAS DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS	25
México.	25
Estados Unidos.	29
CAPÍTULO 2. RESULTADOS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO TLCAN	33
COMERCIO EXTERIOR DEL TLCAN	35
México y sus socios comerciales después del TLCAN.	38
Inversión Extranjera Directa.	39
CAPÍTULO 3. RENEGOCIACIÓN DEL TLCAN PROS Y CONTRAS	43
CONCLUSIONES	49
RECOMENDACIONES	52
REFERENCIAS	53
TABLA DE TABLAS	57
TABLA DE GRÁFICOS	58

## Introducción

Entre México y Estados Unidos existen importantes intereses en temas de comercio exterior, la oportunidad que obtuvieron ambos mediante el TLCAN les permitió fortalecer sus inversiones e incrementar su participación en bienes y servicios para ser competitivos frente al mundo; esto da a entender el por qué la creación del comercio fue clave en términos de desarrollo económico dando inicio a la futura dependencia que generarían ambos países.

Lo que fomentó el comercio entre ambos fue la posibilidad de acercar un país totalmente industrializado y un país emergente, mediante aquellos sectores económicos que revolucionaron el mismo intercambio comercial, obteniendo como resultado la dependencia de México hacia Estados Unidos. Su principal pilar se desarrolló en 1992 ya que lograron identificar la necesidad de conformar un bloque comercial junto a Canadá, que les permitió tener una zona de libre comercio con bajos aranceles.

Mediante esta investigación se pretende recopilar, analizar y comparar el comportamiento comercial entre México y Estados Unidos antes y después de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, con el objetivo de determinar cuáles pueden ser las implicaciones comerciales y de inversión que podrían presentarse en caso de que la re negociación del tratado se concrete.

Al identificar la importancia de un tratado de libre comercio como mecanismo de creación y desviación del comercio, es posible conocer la autonomía de cada país frente al otro, mediante la apertura de sus fronteras para que sus inversiones operen sin restricciones con el fin de que sus economías no sea vean afectadas; la creación del comercio ha permitido que se lleve a cabo un crecimiento acelerado de la balanza comercial y de la economía en general , sobre todo para México, por el acceso creciente de mercancías, mecanismos de inversión dinámicos, la iniciativa a estabilizar su economía y mantener un equilibrio con su socio comercial más importante en la historia, como lo ha sido Estados Unidos y así mismo tomar el riesgo de iniciar y mantener negociaciones con más países alrededor del mundo, esto sin descuidar la exclusividad del TLCAN.

Las operaciones de México antes del TLCAN alcanzaban un promedio de 46 mil millones de dólares y en 2015 lograron unos 186 mil millones de dólares de acuerdo con los datos de United States Census Bureau, su adaptabilidad al mercado internacional ha tenido una gran evolución, el impacto que generó al abrirse a mercados nuevos fue la visión de diversificación para México, el sector industrial y el manufacturero generó tuvo una gran aceptación para Estados Unidos.

Para Estados Unidos se generó una ampliación de mercados y la posibilidad de tener empresas productoras y empresas de maquila en territorio mexicano con costos bajos de producción en sectores como el automotriz, el sector eléctrico y el sector textil; y el beneficio de tener una participación de importaciones controlada respecto a las exportaciones sin embargo se han venido generando saldos negativos en el total de la balanza comercial.

La metodología aplicada para el desarrollo del trabajo es de tipo cualitativa pues lo que se busca es describir detalladamente las relaciones comerciales entre México y Estados Unidos, cuantificando el volumen de las transacciones de comercio exterior y de inversión.

Se usa como referente teórico la teoría de integración económica expuesta por Jacob Viners (1950) y su clasificación en la creación y desviación de comercio la cual tiene como característica general es que los bienes y servicios generen competitividad y dinamismo, concentrado en su mercado y en las inversiones de capital extranjero. Adicionalmente permite conocer la creación de comercio que se produjo antes de la entrada en vigencia del tratado y después de la firma de este entre México y Estados Unidos, y en el caso de la desviación de comercio se analiza las relaciones comerciales que tienen los miembros del tratado con los demás países del mundo como alternativa de búsqueda de socios comerciales.

La presentación de información está dividida en tres capítulos; el primero de ellos reporta los antecedentes históricos que precedieron a la firma del tratado, con las estadísticas de comercio exterior de cada país y su desenvolvimiento en materia de inversión extranjera directa y por último en este capítulo se reporta la información del comercio de intraindustria como antecedentes a la entrada en vigencia del tratado.

En el segundo capítulo se hace referencia a los resultados de comercio exterior a partir del año 2009 entre Estados Unidos y México, señalando los principales productos que son

comercializados y del mismo modo los sectores con más transacciones. Se hace un apartado de los socios comerciales que tiene México aparte de Estados Unidos y Canadá. En inversión extranjera directa se reportan los resultados entre estos dos miembros y su distribución por sectores de la economía.

Finalizando en tercer capítulo con la información referente a la re negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, con los pros y los contras que traería para los miembros del tratado y las alternativas que tendría que adoptar el país menos favorecido para no tener un desequilibrio económico por el impacto que generaría perder uno de sus socios más importantes.

Al conocer esta información y compararla en un antes y un después se puede evidenciar la existencia de una dependencia económica y comercial por parte de los miembros del tratado y se pueden suponer escenarios positivos o negativos que pueden presentarse en dado caso que se concrete la modificación de las condiciones iniciales generando a su vez expectativas sobre una re negociación del TLCAN por conocerse la importancia de este bloque económico a nivel mundial y que así mismo sea su afectación.

### **Planteamiento del problema**

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) firmado entre Estados Unidos, Canadá y México, es un acuerdo comercial internacional cuyo objetivo era eliminar a largo plazo los aranceles que permitieran el libre tránsito de bienes y servicios originarios de estos tres países. En momentos previos a la entrada en vigencia del TLCAN, México era conocido por no tener alto volumen de relaciones comerciales y por ende una economía débil, sin embargo luego de entrar en vigencia el acuerdo con Estados Unidos y Canadá fue notorio el crecimiento de su comercio, inversión extranjera y desarrollo económico (Herrera, Lope y Badillo, 2012)., teniendo en cuenta que desde que entró en vigor y hasta el 2008 alcanzó los US\$946,1 mil millones de dólares, con un comercio de mercancías triplicado para cada uno de sus socios, es decir, la economía de América del Norte se ha duplicado y el PIB combinado de los tres socios de este tratado superó los US\$17 billones de dólares en 2007, y respecto a la inversión extranjera directa se estimó en US\$469,8 mil millones de dólares entre Canadá y Estados Unidos; por otro lado México se convirtió en uno de los mayores receptores de IED de los países emergentes (Gobiernos de Canadá, Estados Unidos y México, 2012). La relación comercial no sólo incluye temas de importación o exportación de mercancías, también se tienen en cuenta temas con impacto positivo, como lo son el aumento y la creación de empleos con mejores condiciones laborales que las que tienen en su país nato para los habitantes de México, para las empresas el acceso a tecnologías de punta, materiales, capital de inversión y talentos en el territorio de la región; adicionalmente se tienen dentro del resorte del análisis los impactos negativos, como lo son el delicado manejo de las políticas migratorias, la desigualdad y la pobreza; a grandes rasgos este tratado ha dado un gran dinamismo al comercio e inversión en América del Norte y sin lugar a dudas se ha vuelto estratégicamente importante para los planes de desarrollo de México (Salazar, 2013).

Las condiciones bajo las cuales se firmó el tratado tienen que ver específicamente con la eliminación de los obstáculos al comercio, promover las políticas competencia leal entre las empresas, aumentar la inversión en las compañías de los diferentes sectores, proteger la propiedad intelectual, establecer mecanismos de solución de conflictos y fortalecer la cooperación trilateral, regional y multilateral entre los miembros del tratado (Secretariado del TLCAN, s.f), teniendo en cuenta el alcance de estos objetivos se observa la dependencia económica de México hacia los Estados Unidos, toda vez que, después de tantos años de

vigencia del tratado existen factores que están estabilizados dándole tranquilidad en algunos sectores, y con esto también se evidencia la vulnerabilidad de EEUU, frente a las consecuencias que le traería en caso de que las decisiones que se tomen dentro del país no sean bien vistas para sus observadores mundiales. Ante estos factores existe el siguiente cuestionamiento ¿qué impacto comercial tendría para Estados Unidos y México la decisión de renegociar o terminar el tratado, de acuerdo a las nuevas políticas de comercio exterior establecidas por el país dominante?.

La anterior duda cubre la posibilidad de conocer, analizar y comparar un antes y un después de este tratado (TLCAN) enfocado en temas sensibles como las relaciones comerciales y la inversión extranjera directa entre México y Estados Unidos. Adicionalmente proyectar y visualizar las consecuencias comerciales y de inversión que tendría para los miembros del tratado en caso de que se tomen decisiones drásticas respecto al tratado.

### **Pregunta**

¿Qué efectos para el comercio y la inversión extranjera tendrían para México y Estados Unidos en el caso que se tome la decisión de renegociar o terminar el TLCAN?.

### **Objetivo general**

Analizar las relaciones comerciales entre México y EEUU y determinar los factores que se pueden afectar por la decisión de modificar las negociaciones del TLCAN.

### **Objetivos específicos**

1. Analizar los antecedentes históricos en temas de intercambio comercial e inversión extranjera entre México y Estados Unidos en los 5 años previos a la entrada en vigencia del TLCAN.
2. Examinar los resultados del TLCAN teniendo en cuenta la teoría de integración, a través de la desviación y creación del comercio.
3. Determinar los efectos para el comercio y la inversión extranjera directa tras las decisiones que se tomen entorno al TLCAN, con el fin de determinar los pros y los contras de una posible renegociación.

## Justificación

México y Estados Unidos han sostenido relaciones económicas por más de 100 años, lo cual les ha permitido fortalecer sus relaciones y del mismo modo abrir la posibilidad de consolidarse en un tratado. El TLCAN entró en vigencia el 1 de enero de 1994, aunque fue suscrito en octubre de 1992 por los presidentes México, Canadá y Estados Unidos, sin embargo el interés de México de establecer una apertura comercial surge a principios de la década de los ochenta, debido a la necesidad de diversificar la economía del país para no depender de un único sector productivo, como lo venían haciendo respecto al petróleo, pero por una considerable caída del precio internacional del crudo, surge una crisis económica que afecta directamente a México. Este país se interesa en pertenecer al bloque comercial formado por Estados Unidos y Canadá en el año de 1990 (Herrera et al., 2012). México, Canadá y Estados Unidos se unieron para crear un bloque económico comercial bastante sólido y los retos del tratado permitieron que estos países fueran el bloque más fuerte del continente semejante a la Unión Europea en Europa.

México es el segundo socio comercial de Estados Unidos y exporta a diferentes estados como California, Arizona y Texas y del mismo modo este país ha generado una cantidad considerable de empleos para los mexicanos. La frontera de 3,140 km. que une a México y Estados Unidos es un corredor importante de comercio y de tránsito de personas, por esta razón para México es importante hacer uso de todas las posibilidades que le da la relación comercial como apalancamiento para el desarrollo económico y productivo utilizando la cercanía con Estados Unidos como ventaja competitiva (Gobierno de México, 2016).

Ahora bien la perspectiva de Estados Unidos, este país es de los tres participantes que posee una economía amplia dentro de las inversiones y producciones económicas del mundo, lo que permite entender su influencia en cuestión del tratado de generar empleos, abrir mercados extranjeros dentro de su mismo territorio con el fin de que las inversiones empresariales crezcan.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) ha aumentado su valor de intercambio comercial entre Canadá, México y Estados Unidos, mostrando cifras considerables para el año 2014 de operaciones tranzadas alcanzando un valor aproximado de un trillón de dólares, el ingreso de divisas se vio en aumento como resultado de exportaciones, las ventas al exterior de productos mexicanos se multiplicaron 7.4 veces, al pasar de 46,195,62 millones de dólares en 1993, año previo a la entrada en vigor del acuerdo, a aproximadamente 295 mil

millones entre enero y diciembre de 2013 en mercancías de origen mexicano enviadas únicamente a Estados Unidos ( United States Census Bureau, sf).

Respecto al tema de migración entre países, la mano de obra es un factor importante en la economía y el ámbito laboral de Estados Unidos toda vez que disponen de 10.2 millones de empleos, la inversión extranjera directa como resultado al año 2016 donde México captó más de 10.410,20 millones de dólares provenientes de Estados Unidos. En México existen empresas manufactureras con capital estadounidense que exportan al mismo país y empresas del sector inmobiliario y de servicios que aportan a estas operaciones comerciales con 27.443 empresas. Estados Unidos es el principal socio comercial de México con un 46% de participación sobre el total de las inversiones extranjeras directas (Saldaña, 2016).

Debido a la implementación de nuevas políticas y los cambios que se dan inevitablemente cuando en un país se posesiona un nuevo dirigente las cifras anteriormente citadas pueden variar, este tipo de situación genera cierta expectativa en cada uno de los ámbitos que se han visto beneficiados por los acuerdos o tratados con otros países. Por esta razón el objeto del presente trabajo es analizar los antecedentes históricos que dieron lugar al acuerdo y luego examinar los resultados del TLCAN bajo la teoría de integración a través de la creación y desviación del comercio; para luego mencionar las consecuencias negativas o positivas en el caso de una renegociación o terminación del tratado, evidenciando adicionalmente las alternativas que tenga cada país para sobrellevar el cambio.

## Marco referencial

### Estado del arte

México y Estados Unidos mantienen lazos económicos y comerciales que se han fortalecido con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, junto con Canadá. El TLCAN entró en vigencia en 1994, es el tratado que sancionó el deseo de integración de Estados Unidos y México, que según Clark Reynolds de la Universidad de Stanford como se citó en (Briceño, 2000), había descrito en estos términos: “Entre México y Estados Unidos ya existe un alto grado de interdependencia que puede ser integración silenciosa, parte de ella operando fuera de la ley destinada a incrementarse en los próximos veinte años” (p.3). Desde épocas remotas, el concepto de integración comercial fue un concepto adoptado para acercar las naciones, pretender unir un sistema económico, político, social y monetario, que pudiese satisfacer una necesidad y por supuesto eliminar aquellos obstáculos para impulsar en comunidad sus economías frente al resto del mundo. El alto grado de dependencia entre Estados Unidos y México se producía de manera silenciosa, proyectando un incremento en los próximos 10 años, así mismo, en 1993 el año en el que se revolucionó el inicio y ratificación del TLCAN bajo el modelo de economía de libre comercio (Briceño, 2000). El acuerdo enfatiza su interés en el sector del comercio, los servicios, las inversiones, la propiedad intelectual y las compras gubernamentales, pero adicionalmente a estos mencionados se pretende alcanzar a través de otros acuerdos temas laborales y ambientales que se derivan de las transacciones comerciales entre gobiernos (Maestre, Casas y Gonzalez, 2008).

Dentro del ensayo del autor Mathieu Ares (2015), él analiza los volúmenes de las negociaciones que se han llevado a cabo en los últimos años entre estas dos naciones, teniendo en cuenta que los países evalúan los efectos económicos que pueden presentarse ya que sus estructuras son totalmente diferentes; el TLCAN permite obtener una panorámica del pasado constructivo a un incierto desenlace con actores nuevos en el comercio mundial, bajo esta misma perspectiva, podemos entender que el TLCAN fue el segundo proceso más importante de la nación, toda vez que se arregló entre un país desarrollado y uno en vía de desarrollo; se firmó con el objetivo de tener un alto desarrollo económico y generar empleos para los mexicanos y para Norteamérica la posibilidad de diversificar su economía y a largo plazo crear una potencia mundial con capital, tecnología y mano de obra mexicana para ofrecerlas al mundo, la autora

Paula Irina Flórez Arenas (2013), respalda tales observaciones analizando que existieron muchos factores que desencadenaron una crisis económica en México, lo cual demuestra la debilidad económica de este país y la carencia de elementos que le ayuden a mejorar su infraestructura, para ser más competitivo ante Estados Unidos, sin embargo y ante este problema con la entrada en vigencia del tratado, Estados Unidos ayudó a este país a salir de su crisis; México tuvo un año pesado luego de la firma del acuerdo respecto a que las guerrillas existentes en este país ante los problemas institucionales y económicos hicieran una serie de pedidos que beneficiaran enormemente al sector agrícola con el único objetivo de que con el TLCAN no se desmejorara cada vez más el sector. Se califica la relación entre México y Estados Unidos como una relación de interdependencia, teoría que relacionamos con la propuesta por Robert O. Keohane y Joseph S. Nye partieron de otros ámbitos diferentes al económico, y que incluso las naciones como México puede incidir más en las decisiones de las grandes potencias como Estados Unidos.

Por otro lado, al aplicar el concepto de asimetría se puede ver que este aún sigue vigente pues en este caso Estados Unidos ha conseguido beneficiarse más de esta relación, pues ha logrado alcanzar sus intereses por encima de los de su país vecino.

En el TLCAN según Miguel Ángel Vázquez Ruiz y Carmen O. Bocanegra Gastelum (2015), el dinamismo de la inversión extranjera directa tiene que ver con otorgar a las empresas nacionales e internacionales el mismo trato obviando para estas la utilización de insumos extranjeros, la transferencia de tecnología, propiedad intelectual y medios fáciles para enviar beneficios fuera del país. Los principales destinos para estas inversiones son el sector industrial con el 52%, adicionalmente es el sector que recibe la alta tecnología y el sector de los servicios en un 48% de participación de esta inversión, para este sector sobresalen los ingresos de empresas transnacionales, el sistema bancario que controla casi todo el sector (Vásquez y Bocanegra, 2015).

Tal y como lo cita el autor Briceño (2001) en su ensayo El Modelo TLCAN de Integración y las negociaciones del ALCA, expone la favorabilidad de inversión para reducir costos e incrementar capital, fáciles accesos en cercanía a centros de toma de decisiones para potencializar los cambios de demanda, cambios en mercados sin perder la innovación otorgando protección a las inversiones y la propiedad intelectual para facilitar las actividades de cada país. Para ambos países se presenta una posibilidad de acceso a mercados con grandes beneficios, Canadá y México ven la opción de aprovechar a Estados Unidos como el más fuerte de esta

integración frente a escenarios globalmente competitivos, la rigurosa tarea de estos es acoplarse a dificultades que se presenten como régimen del comercio multilateral. Según Chanona, Roy y Domínguez (2006) el TLCAN representa el tránsito informal a complementarse a lo más formal posible, esto ha conducido a México un mayor alineamiento con Estados Unidos en diversos puntos, afirmando que México está más cerca a Estados Unidos y tan lejos de América Latina. Lo positivo recoge lo más importante y claro está, lo más rentable para cada país participante, pero ¿qué sucede con las falencias, que de una u otra forma intentan mitigar ante mejoras del tratado o simplemente hay desigualdad, es decir, unos ganan más que otros?.

En este caso el autor James (2005) luego de la firma del tratado analizó la aplicación de un modelo neoliberal que dio señales de descomposición y fuga de capitales, aunque el presidente de México trató de frenar la crisis que se avecinaba, no lo logró por lo que se dio la crisis económica, debido a que desde 1994 hasta finales de 2004 la económica mexicana creció pero poco por lo que muchos mexicanos tuvieron que emigrar a Estados Unidos y Canadá.

Ante esta situación de crisis el Banco Mundial ha gastado e invertido mucho en el reajuste estructural y en programas de asesoramiento y entrenamiento con el fin de que México tenga una política neoliberal de economía política, por lo tanto es de vital importancia conocer el trasfondo de algunas situaciones que se suponen están en el acuerdo pero que al analizar cómo se desarrollan el manejo que se les da es totalmente diferente beneficiando únicamente al más poderoso.

Frente a cada posición y cada opinión de ambos países, donde unos apoyan en un porcentaje considerable la aplicabilidad del tratado para mejorar su aporte económico dentro del comercio mundial, pero cada poder político que ha llevado el análisis y la ejecución del tratado generan nuevas expectativas del nuevo funcionamiento que tendrá el acuerdo, y adicionalmente existe la posibilidad de la modificación de un acuerdo que ya tenía sus beneficios planteados a largo plazo. A partir de estas y varias afirmaciones que surgen, una de ellas es sobre una posible terminación o re negociación que finiquitaría un bloque económico que evolucionó hace más de veinte años y que afectaría sus propias economías en sectores seleccionados, se expone que una re negociación de un tratado como es el TLCAN no es tan sencillo, ya que lleva operando más de dos décadas y el cual tiene que ser aprobado por el Poder Legislativo de los tres países integrantes. Es en esto, en lo que el presidente estadounidense Donald Trump reconocerá una posible ruptura del orden mundial que articula dos ejes: el Libre Comercio y la Política de

Alianzas. En sus discursos ha afirmado que en este y otros tratados las naciones se han aprovechado de Estados Unidos, que México ha sido el mayor beneficiario del TLCAN. La historia misma se ha encargado de posicionar estos tres países garantes de autonomía política, económica, social, etc., con la necesidad de unirse a un eje comercial y lograr beneficios mutuos (Paz, 2017).

Mediante el desarrollo de esta investigación el objetivo es realizar un análisis de los antecedentes históricos del tratado con el fin de visualizar que impacto tendría renegociar o terminar definitivamente la relación comercial que se ha fortalecido entre estos países miembros, teniendo en cuenta que al ser un acuerdo con una trayectoria tan amplia en el tiempo, deshacer los logros alcanzados necesariamente deben ser aprobados por los garantes o veedores alrededor del mundo y en cada uno de los países.

Al conocer e interpretar el trámite que debería realizarse para seguir con la decisión que tomen los presidentes de México y Estados Unidos sobre su acuerdo se podrá también determinar el impacto que este tendrá sobre cada país miembro del acuerdo, vigilando los factores claves en la sociedad como lo son las relaciones comerciales y el efecto dominó que estas tienen sobre los demás factores de cada país.

## **Marco teórico**

### **Teoría neo-liberal de la integración.**

Esta teoría fue desarrollada por los teóricos Eli Heckscher y Bertil Ohlin con la visión del análisis de los costos y la escasez o abundancia de los factores de producción de un país. Según Ohlin, los obstáculos que existen para el desarrollo del comercio internacional son políticos y legales, es decir, las fronteras, los aranceles y las divisas, también el proteccionismo nacional que aumentó después de la primera guerra mundial y la depresión mundial de los 30; estos hechos han afectado que no se dé el libre comercio con el dinamismo que debería. Sin embargo estos no son los únicos teóricos que definen esta teoría, también la define: el economista Bela Balassa como cito textualmente: “diversas medidas tendientes a suprimirla discriminación entre unidades económicas” (Frambes, 1993).

Según Tinberger (2006), la integración es: cuando se realiza un estudio por medio de un desafío para analizar un ordenamiento de la economía global con ayuda de la ejecución de

barreras artificiales, verificando un movimiento e implementando principios para su organización y porción económica (Tinberge, 2006). Sydney Dell determina a la integración de otra manera: como la eliminación de aranceles y otros obstáculos comerciales entre una sociedad o país (Frambes, 1993).

La teoría de la integración, tiene como objetivo constituir una sociedad en confort, con unos propósitos de eliminación de barreos hacia el estado en actuación y en espacios secretos para el desarrollo del país, teniendo como principio los siguientes puntos:

- Proteger el comercio como único aspecto para alcanzar el orden económico en todos los países.
- Conservar e impulsar el aumento superior de la economía global y la libre disputa económica.
- Se tendrá un comienzo comercial a través de la cancelación de aranceles, y el funcionamiento libre y efectivo de las importaciones y las exportaciones. De manera que los procesos se adapten y del mismo modo lograr una economía más eficiente (Frambes 1993).

El enfoque y la visión de esta teoría son casi netamente económicos y comerciales ya que consideran que al tener un equilibrio y/o buenos resultados en estos ámbitos los resultados sociales se van a ver beneficiados del mismo modo.

Por lo tanto sus herramientas de análisis de la teoría se centran en las formas de integración de los países y con ellas todos los factores intrínsecos que con cada una de las formas se ven implicados, así:

- Zona de libre comercio: donde se suspenden los aranceles y las restricciones no arancelarias entre los países que están dentro de este territorio, pero se sostienen los aranceles de los otros países. Los países dentro de la zona de libre comercio mantienen su política exterior.
- Mercado común: adicional a la suspensión de los aranceles también se eliminan otras barreras de comercio y existe un libre flujo de los factores de producción (mano de obra y capital).
- Unión aduanera: los países con unión aduanera tienen zona de libre comercio y adicionalmente existe un nivel común de aranceles (homogeneización de aduanas, procedimiento de legalización de importaciones y exportaciones, nomenclatura arancelaria común y arancel externo común), para países terceros y los requisitos anteriores.

- Unión económica completa: la suspensión de barreras al comercio, movimiento de factores, también se ajustan las políticas económicas monetarias, fiscales y sociales. Estos países manejan la misma moneda lo que hace más fácil las transacciones de comercio (Frambes, 1993).

Para complementar las herramientas de análisis en esta teoría si se desean conocer las consecuencias y los cambios que se produjeron una vez se aplica una de las formas de integración entre los dos países. Por esta razón, Jacob Viners en 1950 explica la creación y la desviación del comercio para analizar los fenómenos y efectos de una integración económica entre dos países (Rozas et al., 2013).

### **La creación del comercio.**

Se enfoca en la eficiencia que posee un país en relación a su producción remplazando la menos eficiente del país miembro del acuerdo, todo esto con el fin de aumentar la competitividad y las exportaciones para obtener mayores ganancias de este proceso, continuando con las teorías de la ventaja absoluta y comparativa expuestas por David Ricardo y Adam Smith a principios del siglo XIX (Rozas et al., 2013).

### **Desviación del comercio.**

Es el riesgo de establecer acuerdos con países que no sean eficientes comercialmente, con la facilidad de introducir al mercado productos sin tarifas arancelarias y ganar competitividad. La construcción de un bloque puede generar ciertas diferencias con respecto al tamaño de sus mercados, pero la integración fomenta incremento de producción (economías a escala), tamaño del acuerdo referente a las reducciones de tarifas, diversificación de productos en el mercado como resultado de una mejora en cada país miembro (Rozas et al., 2013).

## **Metodología**

La metodología a usar para el desarrollo de este trabajo de investigación es de tipo cualitativa porque se busca brindar una descripción completa y detallada sobre las relaciones comerciales, con la implicación de otros factores como la fuerza laboral y la inversión extranjera entre Estados Unidos y México.

Se describe la investigación cualitativa como un método orientado a situaciones específicas cuyo objeto es cualificar y describir las características determinantes para cada caso, según sean determinados por las variables de alguna teoría.

Sampieri afirma que la investigación cualitativa utiliza la recolección y análisis de los datos para afinar las preguntas de investigación o relevar nuevos interrogantes en el proceso de la interpretación. Con base a estas apreciaciones se desarrolla un análisis cualitativo de acuerdo con las características del tema que es un objeto de investigación debido a que se toman las variables a trabajar sobre las economías de estos 2 países, los aspectos generales del TLC, la migración y el comportamiento de la inversión extranjera (Collado y Lucio, 2016).

### **Alcance de la investigación**

El alcance de la investigación será descriptivo dado que este busca especificar las propiedades, características y los perfiles de procesos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis (Collado y Lucio, 2016), quiere decir que pretende medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre las variables involucradas en esta investigación.

Para el desarrollo de la investigación se tienen en cuenta las siguientes características:

- Hacer una caracterización de hechos o situaciones por los cuales se identifica el problema de la investigación.
- Describir de modo sistemático las características de una situación.
- Su meta no se limita a la recolección de datos si no a la predicción e identificación de las relaciones que existen entre 2 o más variables
- Una ventaja es que permite una buena percepción en el funcionamiento de lo investigado en cuanto a las maneras en que se comportan las variables, factores o elementos (Van y Meyer, 2006).

De acuerdo a los conceptos anteriores se decide usar este tipo de metodología toda vez que abarca la necesidad de hacer una recopilación de hechos históricos con su respectivo análisis en comparación con los resultados ya obtenidos y la situación actual del TLCAN.

Este tipo de investigación permite identificar consecuencias respecto a una situación particular y cuáles son los factores que este influye, mediante la utilización de teorías que coadyuvan a la interpretación de los resultados.

## **Capítulo 1. Antecedentes históricos de intercambio comercial e inversión entre EEUU Y México**

### **Hechos históricos de acercamiento**

El TLCAN es un tratado de libre comercio firmado el día 17 de diciembre de 1992 entre Estados Unidos, Canadá y México; entrado en vigor desde el 01 de enero de 1994, en el cual se acordaron temas tales como: establecimiento de zonas de libre comercio, relación con otros tratados, temas ambientales y de conservación, comercio de bienes, barreras técnicas de comercio, compras al sector público, inversión, servicios y propiedad intelectual; entre otros. (Secretaría de Economía de los Estados Unidos de Mexicanos, 2014). Cabe resaltar que México y Estados Unidos han mantenido un histórico de lazos comerciales que les ha permitido implementar mejores políticas, adecuarse a mercados emergentes y sobre todo adherirse a un conjunto de integraciones con éxito.

Según lo escrito en el libro *A Marriage Of Convenience: Relations Between México And The United States* de Sidney Weintraub publicado en el año 1990, se habla de una política de integración gestionada que le permita a cada nación sacar el máximo provecho de la integración en lugar de combatirla inútilmente, lo anterior refleja la estrategia de Estados Unidos para integrarse de la mejor manera y aprovechar las fortalezas de sus aliados, caso que no es evidenciado en la mayoría de países que luchan por un puesto en la economía mundial. El desempeño de Estados Unidos lo posiciona como un país líder en producción, el valor de sus exportaciones como resultado del TLCAN, el aprovechamiento en términos macro de las tarifas de aranceles muy económicas y casi inexistentes; demuestran que este país se interesa en exportar capital utilizando el acuerdo para que sus inversiones en las diferentes áreas que son poco explotadas en México en los diferentes nichos de mercado, siempre protegiendo de sobremanera la propiedad intelectual y la tecnología de sus industrias y adicionalmente el acercamiento con sus vecinos que le permite una evolución importante en las industrias globales para mantener la tendencia de bloque comercial beneficiado por su acercamiento geográfico con México, y Canadá.

La necesidad de buscar cooperación internacional se asemeja a la unión de inversiones, mercados y la búsqueda de distintos métodos de financiación; el TLCAN para estos dos

miembros estaba determinado para desarrollar una relación afianzada en los nuevos comportamientos del mercado mundial. En el siglo XX, México se convertía en el segundo socio comercial de Estados Unidos, detrás de Canadá, pero para el siglo XIX mantenían un historial de conflictos por territorios, diferencias políticas y culturales haciendo que sus relaciones al momento de concretar el acuerdo sean dudosas para unos y bienvenidas para otros (Márquez, 2011).

Para 1825, quince años después de la independencia de México, tuvo lugar el primer intento de iniciar un acuerdo con los Estados Unidos, sin embargo existían dos inconvenientes respecto a la redacción y comprensión de algunas leyes estadounidenses y que México no cuenta con una red marina para la reciprocidad del comercio; por lo tanto se decidió incluir una cláusula de la nación menos favorecida que beneficiaba las exportaciones y eliminaba la discriminación comercial, originando así la firma del primer tratado de comercio y navegación para el año de 1831 entre estos países; como resultado el comercio exterior con Estados Unidos creció \$20.000.000 de dólares y las exportaciones e importaciones mexicanas ascendieron a \$10.000.000 de dólares (Avella, 2008).

En 1882 Estados Unidos tenía la necesidad de un nuevo acuerdo donde los derechos mercantiles fueran de beneficio para ambas naciones, sin embargo se dejaron por fuera de los objetivos del acuerdo los sectores que generaban mayor productividad para México como el grano y los productos textiles, con el fin de no perjudicarlos y así poder aprovechar el incremento exuberante de sus exportaciones a su país vecino de los demás sectores de la economía.

Los acercamientos entre México y Estados Unidos dieron origen a un acuerdo bilateral de carácter comercial en 1940, que consistía en darle a Estados Unidos el derecho a toda la producción exportable de México exclusiva y por el tiempo de 18 meses y adicionalmente a esto en México las barreras de importación fueron flexibilizadas con el fin de permitir el tránsito de las materias primas para la producción (Paz y Sinahuja, 2009).

Tras la crisis de la deuda en el año 1983 se dio inicio a la apertura económica de México empezando con la adhesión al General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), el objetivo de México al ingresar era consolidar sus importaciones, ajustar sus medidas fiscales y reconocer y aplicar a toda medida códigos para la licencias de importación, antidumping y regulación de

aduanas, todo esto con el fin de empezar la reestructuración de la economía mexicana. Desde ese momento el mayor objetivo de México era buscar relaciones comerciales con otros países, el cual por iniciativa y apoyo del presidente Salinas años después demarcaría la intención de realizar un tratado con Estados Unidos (Zárate, 2009).

Con la intención de México de darse la oportunidad de tener nuevos socios comerciales se dio la liberalización comercial unilateral y la desregulación de la inversión extranjera directa a partir de 1985 mediante la reducción y posterior eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio exterior y con la firma de varios acuerdos con diferentes países (Ruíz, 2000). La apertura económica y las nuevas medidas gubernamentales hicieron que México tuviera la oportunidad de mejorar en materia comercial de manera significativa y en inversión extranjera directa, desde 1989 el presidente de aquel momento colaboró con la nueva estructura regulatoria para la IED, y con esta nueva reforma se redujeron las restricciones aproximadamente a un 75% de las ramas de la economía; para formalizar este acto y que este proceso tuviese el éxito esperado se promulgó la Ley de Inversión Extranjera donde se eliminan la totalidad de las restricciones de la mayoría de los sectores económicos y se simplifica la tramitología para el acceso a la inversión en las empresas. Para finales de la década casi el 91% de los sectores estaban liberalizados en materia de IED incluyendo el sector bancario y financiero (Secretaría de Economía Estados Unidos Mexicanos, 2009).

Después del avance de México a una apertura y a una conexión con el resto del mundo a finales del año 1990 empezaron las negociaciones del Tratado con Estados Unidos con un México con nuevas políticas económicas más estables que le permitirían más adelante establecer un Tratado de Libre Comercio Trilateral incluida Canadá con el principal objetivo de eliminar las barreras arancelarias para el comercio exterior y priorizando la IED en estos países.

En 1994 bajo la oficialización del inicio del tratado permitió que Estados Unidos buscara socios con potenciales económicos que lo catapultaran en sus exportaciones, en el caso de México era la oportunidad, gracias al ritmo en que se movía el comercio para la época y la apertura comercial con economías de altos estándares de competitividad (Bernal, et al, 1998).

## Estadísticas de comercio exterior e inversión extranjera directa en México y Estados

### Unidos

#### México.

De acuerdo con los datos consignados en el Sistema de Información Económica del Banco de México, se puede evidenciar que para los cuatro años previos a la firma del acuerdo comercial, la balanza comercial de México en materia de exportaciones para el periodo comprendido entre 1989 y 1992 el crecimiento promedio de las exportaciones fue de 9,61%, siendo el sector manufacturero el de mayor movimiento teniendo en cuenta que pasó de exportar productos en 1989 por valor de 24.936,40 millones de dólares a 35.420,47 millones de dólares en el año 1992 lo que significó un aumento del 12,41% aproximadamente, le siguen las exportaciones de productos petroleros, exportaciones agropecuarias y las exportaciones extractivas con un valor de 356,20 millones de dólares en el año 1992 (Banco de México, s.f).

Las importaciones de México están clasificadas en tres tipos: bienes de consumo, bienes de consumo intermedio y bienes de capital; las que más generan valor en la balanza comercial son los bienes de consumo intermedio con un valor en 1989 de 26.498,77 millones de dólares y 42.829,55 millones de dólares en 1992 y en menor medida las importaciones de bienes de consumo con total de importaciones en 1989 de 3.498,55 millones de dólares y 7.744,08 millones de dólares en 1992, el crecimiento de las importaciones en este periodo de tiempo fue aproximadamente de 21,37%; esto significa que la balanza comercial de México fue deficitaria toda vez que se realizaron más importaciones que exportaciones poniendo saldos negativos que aumentaron de manera gradual conforme al crecimiento de las transacciones internacionales en ambos sentidos, a continuación se muestra en la siguiente tabla la balanza comercial de México hacia el mundo desde 1989 hasta 1992 en relación con las exportaciones e importaciones (Banco de México, s.f).

AÑO	EXPORTACIONES TOTALES	NO PETROLERAS				IMPORTACIONES TOTALES	BIENES DE CONSUMO	BIENES DE USO INTERMEDIO	BIENES DE CAPITAL	TOTAL BALANZA COMERCIAL
		PETROLERAS	AGROPECUARIAS	EXTRACTIVAS	MANUFACTURERAS					
1989	35.171,05	7.875,98	1.753,91	604,76	24.936,40	34.765,99	3.498,55	26.498,77	4.768,67	405,05
1990	40.710,94	10.103,66	2.162,44	616,90	27.827,94	41.593,26	5.098,56	29.705,11	6.789,60	- 882,32

1991	42.687,52	8.166,42	2.372,53	546,76	31.601,83	49.966,56	5.834,29	35.544,74	8.587,53	- 7.279,04
1992	46.195,62	8.306,60	2.112,36	356,20	35.420,47	62.129,35	7.744,08	42.829,55	11.555,7	2 - 15.933,73

Tabla 1. Balanza comercial de México hacia el mundo 1989-1992 Fuente: Autoría propia con datos estadísticos del Banco de México. (Valores en millones de dólares).

En materia de importaciones Estados Unidos sigue siendo el socio comercial mayoritario de México con porcentaje aproximado de participación de 71, 89% desde 1990 hasta 1993 y en menor participación Reino Unido con un 1,09% aproximadamente (Dussel, 2000). De la anterior información se puede deducir que Estados Unidos siempre ha estado interesado en el intercambio y en las relaciones comerciales con México; toda vez que en las estadísticas de comercio exterior este país tienen cifras significativas que lo posicionan como el mayor socio comercial.

De los anteriores datos para el periodo de tiempo de 1990 a 1993 los principales socios comerciales de México según el porcentaje de participación sobre el total de las exportaciones, así:

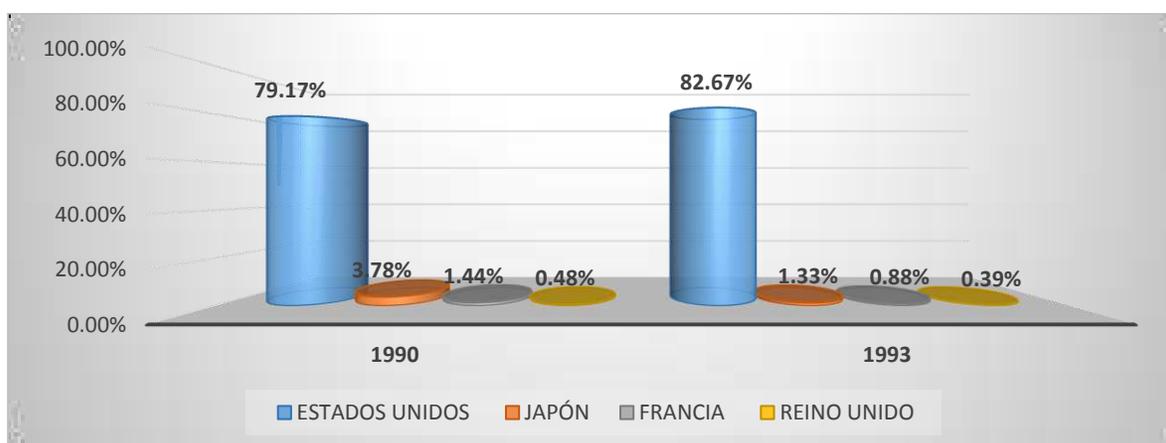


Gráfico 1. Principales socios comerciales de México 1990-1993 por porcentaje de exportaciones. Fuente: Autoría propia con datos de Dussel (2000).

El comercio con Estados Unidos por el dinamismo que se reportó desde años previos a la firma del tratado muestran que con el intercambio de mercancías del mismo modo se fortalecen algunos sectores productivos de México. Existen tres capítulos importantes para el intercambio que tienen que ver con la industria automotriz y la electrónica que acaparan aproximadamente el 60% de participación sobre el total exportado por el país. Los capítulos de sectores con mayor participación tuvieron de las exportaciones, a continuación se presentan los porcentajes de participación, así:

Exceptuando de esta estadística los productos petroleros y sus derivados que son los que más participación reportan en las exportaciones en este periodo de tiempo, sin embargo de un tiempo hacia adelante estas cifras se han venido reduciendo respecto a la lista de exportaciones de México. Las importaciones también reportan mayor flujo en México en la misma variedad de capítulos correspondientes al comercio exterior.

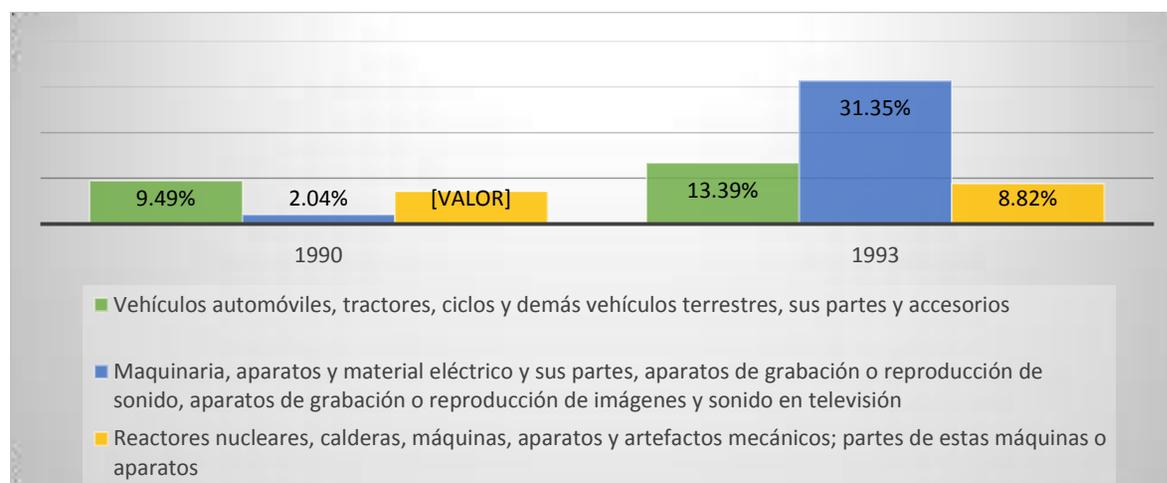


Gráfico 2. Capítulos de sectores con mayor participación en exportaciones. Fuente: Autoría propia con datos de Dussel 2000.

El total de la balanza comercial del comercio entre México y Estados Unidos se observa que desde 1990 hasta 1993, el capítulo de reactores nucleares siempre ha estado deficitario lo que quiere decir que México importa más de estos productos que los que exporta a Estados Unidos, caso contrario con el capítulo de vehículos porque en 1990 el total de la balanza comercial fue de 2.040 millones de dólares y en 1993 el balance fue de 4.468 millones de dólares, lo que demuestra que este sector es el más fortalecido (Dussel, 2000).

### ***Inversión Extranjera Directa.***

Con la apertura económica que se implementó en México, generó que se convirtiera en un destino atractivo para la Inversión Extranjera Directa para los países del mundo, la nueva estrategia que se pensó usar tenía que ver con la reestructuración de la fuente de financiamiento, teniendo en cuenta que para la década de los ochentas estas fuentes como el sector agropecuario, el petróleo y el endeudamiento externo ya no cubrían el monto requerido.

Con la liberalización arancelaria que se dio a partir de 1985 a través del pacto económico que buscaba realizar la masiva privatización de empresas paraestatales para permitir el desarrollo y la

expansión del sector manufacturero, mediante la eliminación de los subsidios directos e indirectos hacia algunas empresas, sectores y regiones específicos con el fin de dinamizar la asignación eficiente de recursos para la inversión extranjera (Dussel, 2000).

El papel que cumple la inversión extranjera desde la perspectiva macroeconómica tiene que ver con la financiación para el desarrollo del país y desde el ámbito microeconómico permite el desarrollo organizacional que beneficia en gran medida el sector manufacturero mediante los procesos de maquila.

Con los cambios legislativos realizados en torno a la IED mediante la reforma económica y la infraestructura nacional enfocada en temas de transporte, agua, electricidad y desarrollo humano; se proyectó beneficiar a las futuras operaciones de inversión y adicionalmente a esto fue expedida la ley de Inversión Extranjera Directa en el año 1993, la cual tiene como objeto la determinación de reglas para canalizar la inversión extranjera hacia el país y propiciar que esta contribuya al desarrollo nacional. (Ley de Inversión Extranjera, 1993); junto con otras reformas legislativas que sugieren cambios en torno a las normas de establecimiento y aspectos operativos (Dussel, 2000).

AÑO	INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
1989	3.175,50
1990	2.633,24
1991	4.761,50
1992	4.392,80
1993	4.388,80

Tabla 2. Inversión extranjera directa en México desde el resto del mundo 1989-1993 Fuente: Autoría propia con datos estadísticos del Banco de México. (Valores en millones de dólares).

De acuerdo con la tasa de crecimiento anual promedio para el periodo de tiempo comprendido entre 1989 y 1993 fue por un valor de 30,5%, sin embargo no son los únicos resultados que se obtuvieron porque también se vio representado en la generación de empleos en los sectores que están involucrados en la IED aproximadamente en un 16,2% y un aumento progresivo de la participación estadounidense en un 63,2% sobre la participación de la Unión Europea para el mismo periodo en un 24,4% sobre el total de las inversiones.

Las ramas de la economía que son más atractivas para la inversión son automóviles con un 12,4%, productos para el consumo, otras sustancias y productos químicos, sustancias químicas y

bebidas que aportaron al total de la inversión extranjera directa un 36,9% para este periodo de tiempo.

El sector manufacturero era el principal destino de la IED en el periodo de 1980 a 1988 con un 66,34% de participación sobre el total de la inversión; pero desde 1989 hasta 1993 se disminuyó el porcentaje de participación a 28,63% debido al masivo de privatizaciones que se dieron en diferentes sectores (Dussel, 2000).

A continuación se puede observar el comportamiento de la Inversión Extranjera Directa por sectores de la economía para este periodo; observando que los sectores más representativos en inversión son el sector manufacturero, el comercio, servicios comunales y servicios financieros.

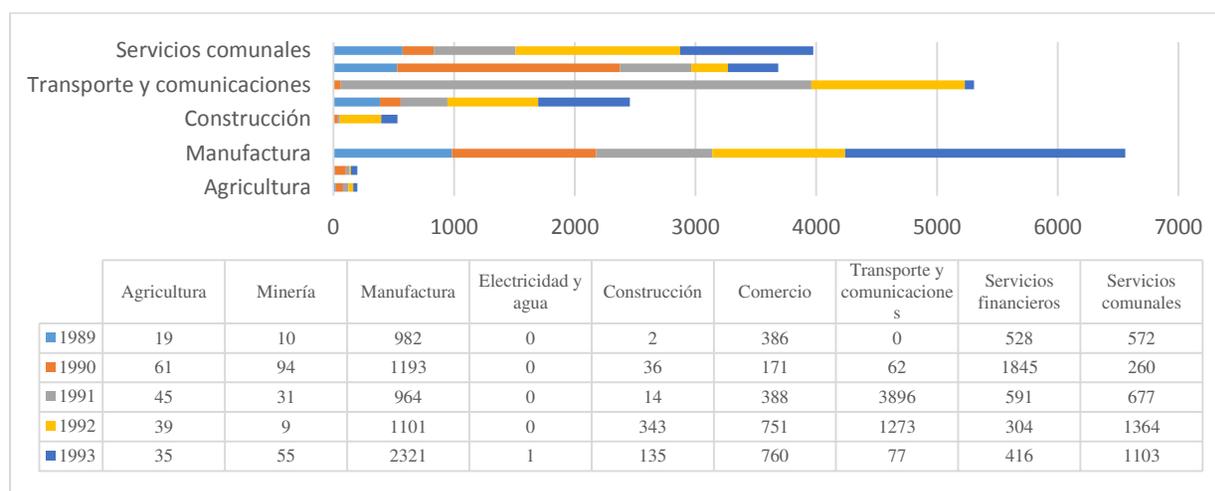


Gráfico 3. Inversión extranjera directa por sectores, México. Fuente: Autoría propia con los datos de: Dussel, (2000). Valores en millones de dólares.

### Estados Unidos.

El comercio exterior en Estados Unidos años previos a la entrada en vigor del tratado con México y Canadá TLCAN, en el periodo de 1989 a 1993 tuvo el siguiente comportamiento, en exportaciones un crecimiento aproximado de 6,35% y en importaciones un aumento de 5,34%; sin embargo el resultado de la balanza comercial siempre ha estado deficitario teniendo en cuenta que las importaciones son mayores a las exportaciones. Los datos que se reportan a continuación corresponden a la balanza comercial de Estados Unido hacia el mundo.

AÑO	EXPORTACIONES TOTALES	% CRECIMIENTO	IMPORTACIONES TOTALES	% CRECIMIENTO	TOTAL BALANZA COMERCIAL
1989	363.811,40		473.210,00		- 109.398,60
1990	393.812,20	8,25	494.841,70	4,57	- 101.029,50
1991	421.922,90	7,14	488.172,70	-1,35	- 66.249,80
1992	448.163,50	6,22	532.664,40	9,11	- 84.500,90
1993	465.091,00	3,78	580.659,00	9,01	- 115.568,00

Tabla 3. Balanza comercial de Estados Unidos hacia el mundo 1989-1993 Fuente: Autoría propia con datos del departamento de comercio de los Estados Unidos (Valores en millones de dólares).

Para el caso de Estados Unidos de acuerdo al total de sus importaciones se puede determinar cuáles son sus mayores socios comerciales de acuerdo a su porcentaje de participación; así:

1. Canadá en el periodo de tiempo previo a la firma del tratado tuvo desde 1990 a 1993 en promedio un 18,68%.
2. Japón en un 18,40% de participación y por último con un tasa de crecimiento superavitaria de 6,49% aproximadamente y que con el transcurrir del tiempo siguió en aumento.

Las importaciones de productos que se realizaron desde Estados Unidos durante el periodo de tiempo de 1990 a 1993, periodo de tiempo en el cual las negociaciones del tratado ya estaban en marcha, sin embargo la relación comercial de este país con el resto del mundo se desenvolvía sin novedad alguna, para el sector automotriz el 37,79% sobre el total de las importaciones provenían de Japón, el 36,91% tienen origen canadiense y el 6,09% de México. Del sector electrónico el 31,62% fue de origen japonés, el 13,76% de México y el 4,57% de China. Y las confecciones y textiles el 15,40% fueron importados desde China, de Hong Kong el 15,36% y tan solo el 3,62% de México (Dussel, 2000). Lo que indica la interior información es que Estados Unidos antes de entrar en vigencia con el tratado mantenía relaciones comerciales con otros países que muy seguramente le brindaban seguridad en su mercado y le permitían ser más competitivos en la producción de sus compañías.

El destino de las exportaciones Mexicanas ha sido Estados Unidos, de 1990 a 1993 las importaciones de Estados Unidos gravaban un arancel entre 3% y 2% y esto es lo que se esperaba que beneficiara con el tratado.

Las importaciones y aranceles de Estados Unidos con México en el periodo de 1990-1993, se dio de tal manera que fueron tres sectores de mayor importancia de acuerdo a su porcentaje de

participación, como lo son el sector automotriz, de electrónica y de confecciones, del total de las importaciones en estos tres sectores en promedio el 6,49% son de origen mexicano, y por sectores el porcentaje de participación de México es el siguiente:

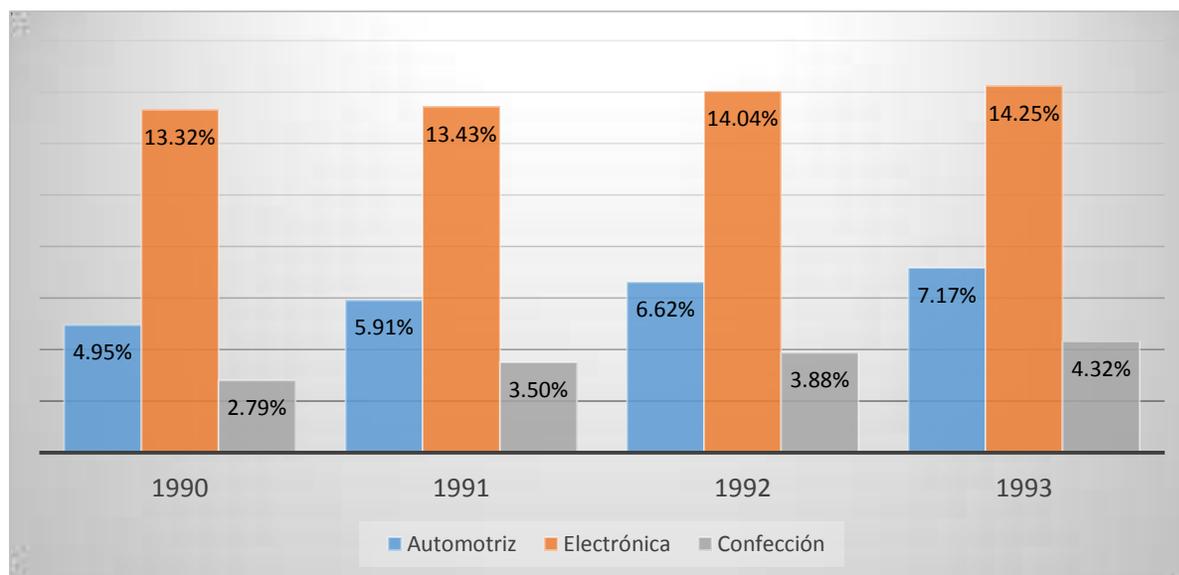


Gráfico 4. Porcentaje de participación importaciones de Estados Unidos. Fuente: Autoría propia con los datos de: Dussel, 2000.

El sector eléctrico es el de mayor importancia en las importaciones de Estados Unidos de origen mexicano con porcentajes que superan el 13% de participación sobre el total de las importaciones, seguido por el sector automotriz con porcentajes que a través de los años siempre estuvieron en aumento finalizando en 1993 con un 7.17% y por último el sector de confecciones con porcentajes desde 2.79% en 1990 hasta 4.32% en 1993 (Dussel, 2000).

### ***Inversión Extranjera Directa.***

A Estados Unidos se le ve en su gran mayoría como inversionista que como receptor de la misma, durante el periodo de tiempo de 1990 a 1993 la inversión a los países de América Latina se incrementó reduciendo la inversión en países de Asia y del Caribe, específicamente en los países que se aumentó la inversión fue en Chile, Argentina, México (14 a 15% de aumento), Brasil y Venezuela. Los sectores donde más se generó inversión fue en las industrias automotrices, electricidad y vestuario a partir de esto se generaron buenas relaciones con México aprovechando de esta forma los salarios bajos, el acceso preferencial para Estados Unidos y las zonas libres de impuestos.

La modalidad de ingreso a las compañías de servicios donde Estados Unidos ha invertido se dio a través de las fusiones y la compra de compañías con capital privado que ya estuvieran establecidas en el mercado (CEPAL, 1998).

### ***Comercio de Intraindustria.***

Entiéndase el comercio intradustrial como el intercambio de productos de la misma clase, es decir, de la misma naturaleza teniendo en cuenta algunos factores como la ventaja comparativa y la cantidad de factores dotacionales que el mismo posea. El comercio en México empezó a cambiar y aumentar en algunos sectores particularmente, como en la industria automotriz, electrónica y de confección, pero sobre todo su comercio intraindustrial con el resto del mundo a partir de 1990.

El índice de comercio intraindustrial de México con el resto de mundo en 1990 fue de 42,92% en relación a sus exportaciones y en 1993 de 42,35%, indicando que el aumento es significativo como resultado de la estrategia establecida por México para el desarrollo de su economía. Específicamente el comercio intraindustrial con Estados Unidos en 1990 fue de 47,20% y en 1993 de 40, 87% sobre el valor total, este tuvo una reducción por el ajuste que se realizó a varios sectores con el fin de preparar los sectores para el tratado de libre comercio (Dussel, 2000).

Con la información presentada en este capítulo que recopila algunos hechos históricos de las relaciones comerciales entre México y Estados Unidos y adicionalmente se relacionan los 5 años previos a la firma del tratado con el fin de evidenciar el panorama de comercio exterior mediante la balanza comercial de cada país y el de inversión extranjera directa entre estos dos países y con el resto del mundo. Con la recolección de esta información se espera hacer un análisis comparativo con los resultados del TLCAN y de esta manera determinar en el tercer capítulo un escenario hipotético en caso de una renegociación del tratado.

## **Capítulo 2. Resultados del Tratado de Libre Comercio TLCAN**

El primero de enero de 2017 se cumplieron 23 años de vigencia del acuerdo comercial más grande en el territorio americano; permitiendo reestructuraciones e importantes avances en el intercambio comercial internacional, de acuerdo con los elementos claves del tratado entre los cuales se encontraba el aumento de las exportaciones y de la inversión extranjera directa en ambos sentidos, todo esto con el fin de mejorar directamente los niveles de desempleo, reducción de la migración y eliminación de la pobreza.

Con el tratado entre México y Estados Unidos se tuvo la posibilidad de dinamizar sus inversiones y fortalecer sus lazos como países vecinos para establecer una serie de reglas en diferentes temas para beneficio mutuo, como lo son: el acceso a los sectores mercantiles, la inversión extranjera, protección de la propiedad intelectual, acceso a compras del sector público, cooperación laboral y del medio ambiente. Una vez establecidas estas reglas se pretendían unos resultados con miras al incremento en las tasas de crecimiento económico que reducirían la pobreza absoluta generando un ingreso per cápita ascendente, mayores flujos de inversión y comercio mejorado que explotará la ventaja comparativa de México en los procesos de producción (Iza, Fernández y Sangoluisa, 2017).

El proceso de liberación comercial por parte de los países participantes permite evaluar aquellos puntos pactados en el tratado, dinamizando cada rubro y sobre todo observar sus comportamientos positivos o negativos. Al analizar los antecedentes de las alianzas comerciales de México y Estados Unidos y su desenvolvimiento frente al resto del mundo; y después de más de 20 años de vigencia el Tratado de Libre Comercio de América del Norte se evidencia la evolución en diferentes aspectos a través del tratado más grande del continente Americano.

Dentro del tratado se pactó una lista de desgravación de productos para las exportaciones desde México con destino a los países miembros del tratado, que impactaban directamente a sectores específicos de la economía como lo son el sector automotriz, el sector electrónico, de alimentos y bebidas, sector textil; entre otros. La proyección de desgravación se planteó para diferentes tiempos tales como: inmediato, eliminación de arancel a partir de 1998, en el año 2003, a partir del año 2008, con lo cual se esperaba beneficiar a los productores, exportadores y

en general a la economía de México por medio de la atracción de inversión extranjera directa proveniente de los socios del tratado.

PAÍS	PRODUCTOS	TIEMPO DE DESGRAVACIÓN
Estados Unidos	Automóviles, parabrisas, estufas, planchas, envases de vidrio, motores de gasolina, televisores, computadoras	Inmediata
Canadá	Cerveza, equipo de cómputo, partes de televisores, lavados de cerámica y mármol.	
Estados Unidos	Cerveza, camiones de carga, pantalones de algodón, motores eléctricos, asientos automotrices y tejidos de algodón	A partir de 1998- Eliminación paulatina
Canadá	Televisores, envases de vidrio, calentadores, camiones ligeros, cristalería, azulejos de cerámica y baterías para automóviles.	
Estados Unidos	Lámina y tubería de acero, botas y zapatos de cuero, sanitarios de cerámica, calentadores de agua y penicilinas	Año 2003
Canadá	Juguetes, cafeteras eléctricas, exprimidores de jugos, pantalones de algodón y calzado.	Eliminación de todas las cuotas
Estados Unidos	Hilos, telas y prendas de vestir	
Canadá	Ganado bovino en piel, miel de abeja, nueces, flores (excepto rosas), tequila, fresas, mijo, melaza de caña y ajos; en periodos estacionales: tomate, berenjena, chile, calabaza, sandía y cebolla.	Inmediata
Estados Unidos	Coles, café, jugo de toronja, verduras y nueces	
Canadá	Rosa, naranja, mango, aceituna, jugo de piña, verduras en conserva, frambuesa, zarzamora, fruta en conserva y zanahoria; en Canadá: calabaza, cebolla, ajo, chocolate, rábano, verdura congelada, alubia, mayonesa; en temporada: col de Bruselas, pimiento, calabacitas y maíz dulce.	A partir de 1998- Eliminación paulatina
Estados Unidos	Fresa congelada, tomate, lima, aguacate, tabaco, condimentos, sazónadores, salsas, hojas de tabaco, chile ancho y chocolate; en Canadá: fresa, brócoli, tomate, pepino, chayote y flores.	Año 2003
	Jugo de naranja congelado y sin congelar, melón, cebolla seca y en polvo, ajo seco y cacahuete.	Año 2008
	Partes de pollo, productos porcícolas, papa, manzana, aceites, alimentos preparados y embutidos.	Protección hasta 2003

Tabla 4. Lista de desgravación arancelaria del TLCAN Fuente: Autoría propia con los datos de la Secretaría de Economía de México.

Luego del inicio del tratado la economía mexicana proyectaba el cumplimiento de sus metas claves logrando un posicionamiento estratégico dentro de sus posibilidades como socio

comercial frente al resto del mundo, lo que ayudó a impulsar el auge de sus exportaciones y una afluencia en temas de inversión extranjera necesarias para el país ‘menos favorecido’, es decir, la nación con más expectativas en términos de crecimiento económico y la diferencia significativa frente a sus socios comerciales. México ha tenido un avance importante y el resultado de estos últimos 20 años es tener una economía con un motor de exportaciones alto y que ha retomado el ritmo de expansión que tenía antes de la crisis mundial del año 2009.

### Comercio Exterior del TLCAN

El flujo de mercancías entre los socios del tratado se mide por el valor de sus importaciones y de sus exportaciones, lo que genera una balanza comercial del tratado, en la siguiente tabla se puede observar la balanza comercial de Estados Unidos hacia México desde el inicio del tratado en 1994 hasta la actualidad donde se puede evidenciar que se encuentra deficitario el balance toda vez que las exportaciones crecen anualmente pero también crecen las importaciones en gran medida.

COMERCIO EXTERIOR DE ESTADOS UNIDOS HACIA MÉXICO			
AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	BALANCE
1994-1995	97.135,60	111.593,40	- 14.457,80
1996-1997	128.180,10	160.234,80	- 32.054,70
1998-1999	165.681,50	204.349,50	- 38.668,00
2000-2001	212.645,50	267.264,20	- 54.618,70
2002-2003	194.881,90	272.676,00	- 77.794,10
2004-2005	230.978,90	326.010,10	- 95.031,20
2006-2007	269.639,80	408.967,20	- 139.327,40
2008-2009	280.112,20	392.596,00	- 112.483,80
2010-2011	361.953,30	492.859,20	- 130.905,90
2012-2013	441.829,50	558.149,60	- 116.320,10
2014-2015	477.211,20	592.131,20	- 114.920,00
2016	229.701,70	294.055,90	- 64.354,20
jun-17	118.793,40	155.080,10	- 36.286,70

Tabla 5. Comercio exterior desde Estados Unidos hacia México Fuente: Autoría propia con los datos recuperados de: United States Census Bureau

Para este capítulo se analizarán datos específicamente desde 2009 hasta la actualidad sobre el comercio entre Estados Unidos y México y del mismo modo de la inversión Extranjera Directa que se ha venido dando entre los estos dos miembros del TLCAN.

México se ha consolidado como uno de los principales países de exportaciones para el año 2016 con 373.9 millones de dólares después de Reino Unido y Canadá y antes de Singapur, Emiratos Árabes, Suiza e India.

Los principales destinos de exportación desde el año 2010 con un valor total de 298.473 miles de millones de dólares de los cuales 270.598 miles de millones de dólares corresponden a países de América y para el año 2016 del total de exportaciones de 373.930 miles de millones de dólares, 333.025 miles de millones de dólares corresponden a América lo que quiere decir que Estados Unidos y Canadá miembros del tratado son los principales socios comerciales de México (Proméxico, 2017). Los productos principales de exportación de México con corte al año 2016 están representados en el siguiente gráfico,

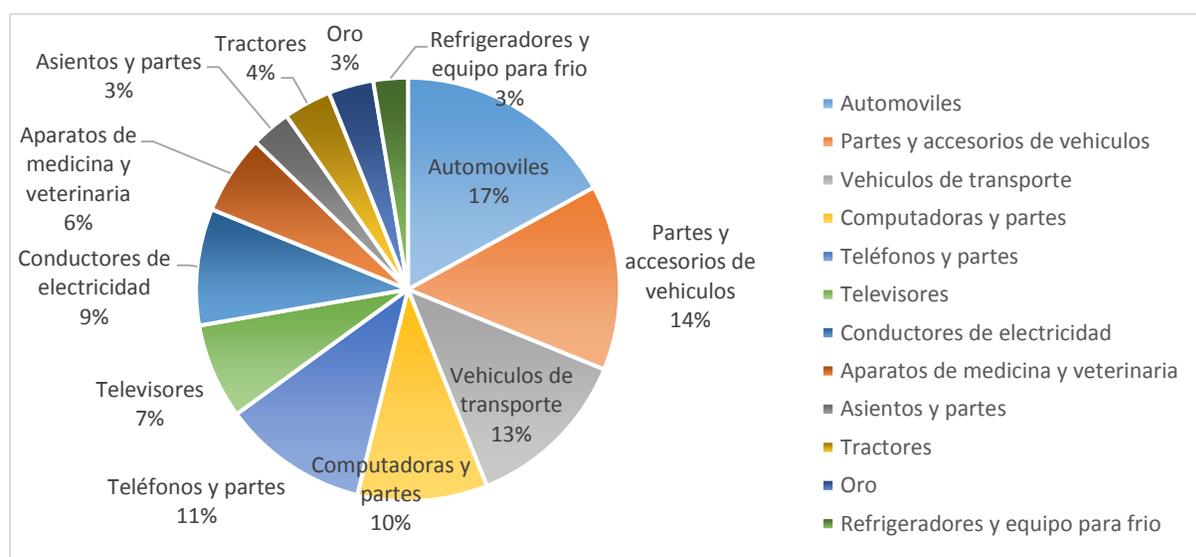


Gráfico 5. Principales productos de exportación de México 2016. Fuente: Autoria propia con los datos de Promexico.

En el mundo, México ocupa el cuarto lugar de exportación de vehículos por encima de Brasil, Rusia, India y China, las estadísticas de exportación de vehículos ligeros ha venido creciendo desde el año 2009 de 1.2 millones de unidades a 2.4 millones de unidades en el año 2014. La industria automotriz significó para el PIB del país en el año 2013 un 2% sobre el total del indicador, un 15% sobre el PIB de la industria manufacturera y un 30% sobre el total de las exportaciones (Promexico, 2014).

Respecto al sector aeroespacial México es el sexto proveedor de esta industria para Estados Unidos, desde 2004 las exportaciones han crecido en un 17%, de 2007 a 2013 la balanza

comercial de este sector ha sido positiva con una entrada de 595 millones de dólares. En cifras las exportaciones de este sector pasaron de 2.5 a 5.4 miles de millones de dólares, lo que también permitió el aumento de empresas de establecidas en México con un total de 287 empresas constituidas en el 2013. Los principales socios de esta industria han sido Estados Unidos con un 78,4% del total de las exportaciones y Canadá con un 7.87% (Promexico, 2014).

Durante el 2013 México fue el principal proveedor de Estados Unidos en equipos de distribución y generación de electricidad y el segundo en accesorios de iluminación toda vez que Estados Unidos es el mercado con más posibilidades de adquisición de la región.

Este sector eléctrico empleó más de 132.500 personas para la producción de estos productos y se proyecta que para el año 2020 ascienda un 6.5%.

Las exportaciones del sector electrónico alcanzaron los 75.393 millones de dólares, de acuerdo a los bajos costos de operación, los cuales lo hace el segundo exportador de la industria de América Latina. Adicionalmente, es el cuarto exportador de computadoras, el séptimo en exportación de teléfonos móviles y el principal destino de estas exportaciones fue Estados Unidos con una participación del 84.6% seguido de Colombia, Canadá y Países Bajos (Promexico, 2014).

México se ha destacado por ser a nivel global el sexto exportador y el principal de Latinoamérica del sector de electrodomésticos, el principal exportador de neveras de puertas separadas, el segundo de lavadoras, el cuarto de aspiradoras y el tercero en aires acondicionados, estufas de gas y calentadores eléctricos de agua.

Se exportaron 24 millones de dólares siendo el mayor proveedor de alimentos en dos décadas de Estados Unidos, es la cuna del chocolate y el más importante proveedor de Estados Unidos, adicionalmente exporta carne bovina, porcina, de aves y otras hacia Estados Unidos, Japón, Países Bajos, Rusia y Vietnam.

Los principales mercados procesados en México para 2013 fueron Estados Unidos con 5.845 millones de dólares y 69.2% de participación sobre el total de las exportaciones seguido de Japón con 6.3% y Guatemala con un 2.1% de participación y en los últimos lugares España, Costa Rica y Bélgica con 0.8% de participación cada uno de los países. (Promexico, 2014).

Lo que más se produce en México son productos de panadería y fabricación de tortillas en un porcentaje de 26.9% sobre el total de producción de productos del sector agroalimentario y lo que menos tiene participación son las frutas, verduras y alimentos preparados en lata con un 3.8% y la preparación y empaquetado de mariscos con un 0.9% de participación.

La mayoría de las ventas del sector de moda y diseño estaban dirigidas a Estados Unidos y Latinoamérica con un valor de 1.129 millones de dólares de un total de exportaciones de 6.909 millones de dólares, exactamente un 58% de las exportaciones de México estuvieron dirigidas a Norteamérica (miembros del TLCAN), estos datos lo posicionan como el cuarto proveedor de este tipo de productos.

En el 2013 México fue el mayor exportador de productos farmacéuticos con 1.709 millones de dólares, donde el principal destino de exportación fue Estados Unidos con un valor de 452 millones de dólares en 2013 seguido de Venezuela con un 263 millones de dólares y por último Colombia con 96 millones de dólares. Los principales productos que exportaron fueron medicamentos para uso terapéutico o pro láctico para venta minorista, antiseros, medicinas con vitaminas y antibióticos de amplio espectro (Promexico, 2014).

### **México y sus socios comerciales después del TLCAN.**

A la fecha cuenta con 12 tratados de libre comercio, posterior al año 1994, México firmó un tratado de libre comercio con Colombia en el año de 1995, dando como resultado entre el año 2000 y 2008 exportaciones de hasta US\$3.034 millones, dando como principales productos exportados por México los automóviles, productos químicos y plásticos (EEIN, 2008).

Con Chile en 1999 el comercio bilateral creció alrededor de un 674% entre 1991 y el 2003. Las cifras de exportaciones de Chile a México se han multiplicado más de veinte veces en este período y las de México han aumentado en un 240% en actividades como servicios profesionales, de telecomunicaciones, de transporte aéreo y marítimo, turismo, y otros (EEIN, 2010). Para años posteriores México ratifica su posición como socio comercial del bloque económico Europeo (UE), en el año 2000 las principales exportaciones de la Unión Europea a México fueron la maquinaria y el equipo eléctrico (28,7 %), los equipos de transporte (14,5 %), los productos químicos (14,4 %) y los productos minerales (11,6 %). Las exportaciones mexicanas a la Unión Europea (UE) fueron los productos minerales (petróleo crudo); equipo

eléctrico y mecánico; equipo de transporte; e instrumentos médicos y de precisión. A grandes rasgos, estos tratados le han permitido a México trascender en las inversiones extranjeras y poder posicionarse como un país destino con garantías de ingreso. Varios de los socios más relevantes son Japón, ratificado con un TLC en el año 2005, Centroamérica en el año 2013 y la posible adición a la alianza del pacífico negociada desde el año 2016.

Analizando el post TLCAN, México ha sido un gran atractivo en las diferentes regiones geográficas para poder fortalecerse y posicionarse como un aliado estratégico, así mismo, México debe mantener su estructura económica clara; con el fin de defender su economía y así aprovechar los tratados de libre comercio que tiene a la fecha para progresar como país y disminuir los niveles de pobreza además que se sobre entiende que competir en un mercado internacional le generará vínculos de inversión a corto, mediano y largo plazo.

### **Inversión Extranjera Directa.**

México desde la entrada en vigencia del TLCAN se ha convertido en un promotor de flujos de inversión y en cualquier negociación comercial bilateral o multilateral siempre lo tienen en cuenta toda vez que en él encuentran incentivos de negociación de inversiones con otros países.

Dentro de la inversión extranjera directa, el aporte que realizan las empresas privadas y públicas le ha permitido pasar las diferentes etapas del mismo tratado, como una modernización para enfrentar las nuevas tendencias del mundo y resolviendo todos los retos como la integración productiva y regional, empleo, y de sostenibilidad a largo plazo (Dussel, 2000). Dentro de los sectores más atractivos en el que México invierte un flujo de capital bastante importante es el sector automotriz ya que posee plantas de manufactura de 19 de las más importantes empresas internacionales tales como: Original equipment manufacturer (OEM), Audi, BMW, KIA, Ford, Toyota, entre otras; que generan un 83% de productos terminados a exportar por un valor promedio de 2,4 millones de dólares, un 3% del Producto Interno Bruto del país y 18% del PIB manufacturero (Promexico, 2015).

Para el periodo de tiempo de 1999-2016 Estados Unidos ha invertido un 46% sobre la IED acumulada de México que significa 213.533,9 millones de dólares, la mayor concentración de inversión se encuentra en el sector manufacturero con un 48,9% y en el subsector de fabricación

de equipo de comunicación, industria bebidas y tabaco, y la industria química; un 53,7% sobre el total de la IED corresponde al sector automotriz (Secretaría de Economía de México, 2017).

Específicamente Estados Unidos ha tenido un comportamiento variante respecto a la inversión en el periodo de tiempo 2009- 2016

AÑO	MILLONES DE DÓLARES	% DE PARTICIPACIÓN
2009	7.615,30	42,0%
2010	7.297,50	26,8%
2011	12.722,10	51,5%
2012	10.180,10	48,3%
2013	15.002,90	31,6%
2014	8.929,80	32,5%
2015	17.241,80	52,0%
2016	10.410,20	38,9%

Tabla 6. IED desde Estados Unidos hacia México 2009-2016 Fuente: Autoría propia con los datos de la Secretaría de Economía de México, 2017.

La distribución de los flujos de inversión extranjera se da teniendo en cuenta la cantidad de producción requerida para suplir la demanda de cada sector, por lo cual con un 48,9% de participación sobre el total de la IED de Estados Unidos hacia México le corresponde al sector manufacturero en el subsector de fabricación de equipo de transporte, seguido de la industria química y la producción de bebidas y tabaco. Con un 34% de participación aproximadamente se encuentra el sector de los servicios que incluye los servicios financieros, comercio, de alojamiento temporal e inmobiliarios; que a su vez se divide en servicios de intermediación financiera (30,6%), comercio en tiendas de servicio (14,5%), alojamiento temporal (10,7%), servicios inmobiliarios (7,7%), telecomunicaciones (6,1%), entre otros (Secretaría de Economía de México, 2017).

México durante el 2013, fue el principal proveedor del mercado estadounidense de equipo de generación y distribución de energía eléctrica; sumó 16.997 millones de dólares en el año 2013 con las empresas más representativas del sector como ABB, Alstom, General Electric (GE), Mitsubishi Electric, entre otros (Promexico, 2017). De igual forma grandes empresas son presentadas como caso de éxito de la inversión extranjera en México como Nissan, Bosch, Intel, Skyworks, Mabe, Turbina Genx, entre otras.

Según datos de la embajada estadounidense en México, en los últimos diez años la IED proveniente de Estados Unidos al país azteca aumentó a un poco más de 123 mil millones de dólares, empresas como Ford, General Motors, Wal-Mart, Delphi y Boeing reportaron un total de inversión por 5 billones de dólares. En 2010 la IED benefició a 23.360 empresas mexicanas en el sector manufacturero con un 46% y de comercio en 19%, dentro del análisis y todo lo que ha vivido el tratado es alarmante el gran déficit que la IED de Estados Unidos a México generando un impacto negativo en los diferentes sectores participantes, según el informe, en el año 2000 pasaron del 72% al 27% en 2010 (Embajada Americana en Ciudad de México, 2011).

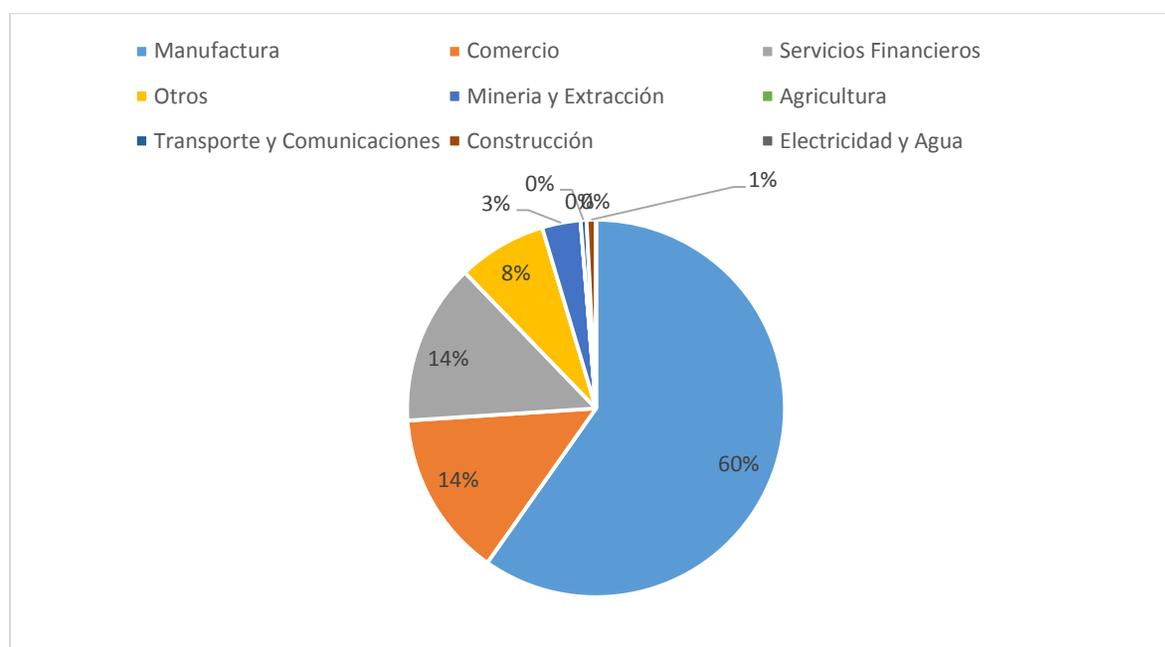


Gráfico 6. IED en México proveniente de Estados Unidos por sector 2010. Fuente: Autoría propia con datos de US Embassy (2011).

Lo que se presentó en este capítulo son los resultados del comercio exterior y la inversión extranjera directa después de la entrada en vigencia del TLCAN, lo que se evidencia es que el comercio se ha venido fortaleciendo, la economía en estos últimos se mueve por las exportaciones que se envían a Estados Unidos y Canadá que aproximadamente son el 82% del total de lo que exporta México.

Sin embargo en México también existe una dependencia por algunos insumos para producción y manutención de algunos sectores, como la avicultura, también importan gas natural y gasolina. Otros productos de los cuales también tiene dependencia de Estados Unidos son:

maíz, carne, trigo, leche, gasolina, medicamentos, vacunas, leche, trigo, huevo, pollo, carne y plástico.

El TLCAN ha contribuido a que la Inversión Extranjera Directa aumente debido a que las empresas estadounidenses han aprovechado potencialmente la diferencia salarial entre países y que desde México se puede exportar a Estados Unidos sin pagar impuestos (BBC MUNDO, 2017). De acuerdo a lo anterior y frente a la posibilidad de cambios políticos por cambio del mandatario de Estados Unidos y su discurso acerca del TLCAN se desea hacer un análisis con las implicaciones que esto generaría.

### **Capítulo 3. Renegociación del TLCAN pros y contras**

Después de la salida del ex presidente Barack Obama de la presidencia de Estados Unidos y con la candidatura y elección del nuevo dirigente de este estado Donald Trump, las condiciones en materia comercial y de acceso a la inversión ahora son diferentes por los ideales y las intenciones de dirección que tiene el nuevo presidente, desde antes de iniciar el periodo presidencial Donald Trump había manifestado su intención de revisar las condiciones bajo las cuales se firmó el tratado con el objetivo de recuperar a las empresas estadounidenses que tienen plantas de producción en otros países pero que su casa matriz está en Estados Unidos.

La renegociación o la actualización del tratado es una de las prioridades comerciales de Donald Trump, pero para México significa replantear su política de comercio exterior, ya que debe buscar la forma de sustituir la venta de mercancías que hasta la fecha tenían destino a Estados Unidos, porque con todas las posibilidades que le dio el TLCAN, México concentró un sólido y constante crecimiento en inversión.

Por lo anterior y en la primera política exterior de los Estados Unidos promulgada por el Presidente Donald Trump citando textualmente el propósito de la misma:

El Presidente Trump está comprometido a renegociar el TLCAN. Si nuestros socios rechazan una renegociación que proporcione a los trabajadores estadounidenses un trato justo, el Presidente dará aviso de la intención de los Estados Unidos de retirarse del TLCAN.

Además de rechazar y reelaborar las negociaciones comerciales fallidas, Estados Unidos acabará con las naciones que violan los acuerdos comerciales y dañan a los trabajadores estadounidenses en el proceso....

Para llevar a cabo su estrategia, el Presidente está nombrando a los más duros y más inteligentes de su equipo de comercio, asegurando que los estadounidenses tienen los mejores negociadores posibles. Durante demasiado tiempo, los acuerdos comerciales han sido negociados por y para los miembros del establishment de Washington. El presidente Trump se asegurará de que en su reloj, las políticas comerciales serán implementadas por y para la gente, y pondrá a Estados Unidos primero.

Al luchar por acuerdos comerciales justos pero difíciles, podemos traer empleos de regreso a las costas de Estados Unidos, aumentar los salarios y apoyar la manufactura estadounidense (La casa Blanca, 23 de enero de 2017).

Siguiendo la teoría de integración y su clasificación en la creación y desviación del comercio para el caso del TLCAN, la creación del comercio se dio inclusive mucho antes de entrar en vigencia el tratado, cuando se empezaron a hacer los ajustes a las barreras arancelarias y la apertura al comercio exterior de ambos países para la entrada de mercancías con un comportamiento del comercio exterior con Estados Unidos del 79,17% en 1990 y 82,67% en 1993 lo que indicó que poco tiempo antes de la firma del tratado, Estados Unidos ya era el socio comercial más importante de México con una participación significativa en productos de maquinaria, aparatos de grabación, reproducción de sonido, reproducción de imágenes; seguido por productos de la industria automotriz y finalmente reactores nucleares.

Adicionalmente con la lista de desgravación que se pactó en el TLCAN como se evidencia en la tabla 4, se aumentó la posibilidad de comercio entre estos países; haciendo que los productos de desgravación inmediata como lo son los automóviles fueran los principales productos de exportación desde México para el año 2016 con un porcentaje de 17% sobre el total de las importaciones de Estados Unidos, las partes y accesorios de automóviles y vehículos de transporte con un 14% y 13% respectivamente también se vieron beneficiados de este levantamiento de barreras arancelarias, los televisores y partes de televisores se exportaron en un porcentaje de 7% y 11% correspondientemente.

La desviación del comercio para el caso del TLCAN se da por las relaciones comerciales de los socios del tratado con los demás países del mundo, los cuales tienen tratados de libre comercio que les permiten acceder a mercados de grandes capacidades, tarifas arancelarias preferenciales pero sobre todo a la posibilidad de elegir las condiciones más competitivas para su mercado, tal cual como se evidencia en la participación de exportaciones desde México hacia Japón, Francia y Reino Unido con un porcentaje aproximado del 5,70% en total de los tres países en 1990 y en 1993 este valor descendió a 2,60% en total, este resultado contrasta con el comportamiento ascendente que se dio con Estados Unidos para el mismo periodo de tiempo.

En el caso de Estados Unidos la desviación de comercio se evidencia por las empresas con origen de capital estadounidense que por medio de la maquila o de casas fabricadoras de

productos que luego van a ser reexportados a Estados Unidos o a otros lugares del mundo, aprovechando los costos de producción que se alivianan con las condiciones que brinda México en materia de mano de obra con salarios bajos, insumos importados a bajos precios y condiciones de exportación muy accesibles, y que deciden instalarse allí para la producción de sus empresas.

A partir de esta información es correcto precisar que la creación de comercio se fortaleció desde la firma del tratado en su gran mayoría en el territorio mexicano gracias a los beneficios e incentivos que se dieron por la desgravación inmediata y paulatina de algunos productos , haciendo que la producción y la demanda de estos productos se aumentara progresivamente; generando factores de trabajo más competitivos y un mejorado acceso a la inversión extranjera directa desde Estados Unidos hacia México obteniendo significativos resultados, por ejemplo, desde 1999 hasta 2016 la IED se ha visto concentrada en el sector manufacturero, especialmente en productos de equipos de comunicación , bebidas y productos químicos con un 48,9% y el sector automotriz con un 53,7% del total de la IED en México.

Aun así teniendo en cuenta que México a la fecha tenga 12 tratados de libre comercio con 46 países del mundo y que tenga acuerdos de cooperación para pertenecer a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), Estados Unidos hasta ahora ha sido su mejor opción en materia comercial por ser el país con el que México firmó su primer tratado de libre comercio que entró en vigencia en el año 1994 y por su comportamiento e influencia en el comercio de México.

Sin embargo Estados Unidos también cuenta con otros socios comerciales que le permiten tener beneficios para su producción y distribución comercial y que aunque con el inicio del tratado se priorizó el comercio con México, Estados Unidos no dejó a un lado las transacciones con otros países, a pesar de que sí se disminuyó su porcentaje de participación respecto al total de las importaciones de este país, la relación comercial se mantiene y queda la posibilidad de retomar y afianzar beneficios con nuevos miembros.

Según la posición del presidente de Estados Unidos Donald Trump y su intención de renegociar el TLCAN desde puntos específicos, como lo son: la eliminación del capítulo 19 que trata de la solución de controversias y el reporte de prácticas comerciales irregulares que perjudiquen a cualquiera de los socios del tratado, el punto negativo de modificar este capítulo

definitivamente trae consigo consecuencias en las buenas prácticas de comercio que perjudicaría la economía en general y la competencia leal entre productores, inversores y comercializadores.

El tema de aranceles tiene que ver con que cada miembro o en este caso Estados Unidos pueda decidir sus leyes y la estipulación de aranceles, leyes antidumping, entre otras, lo cual podría generar que la desgravación de productos que ya fue establecida pueda perfectamente pasar de 0% de arancel al porcentaje que cada gobierno guste ponerle, además de que las reglas de origen y las condiciones de acceso pueden variar según la conveniencia de cada país.

La intención de reducir el déficit que existe en la balanza comercial entre México y Estados Unidos, es la razón por la cual la renegociación, busca que las empresas que invirtieron su capital de trabajo en México para la producción y distribución de mercancías vuelvan a su casa matriz, sin embargo, esto significaría para México un problema toda vez que muchas empresas se irían llevándose consigo los empleos que se generaron por la instauración de las mismas, el consumo de los insumos para la producción de mercancías y el posicionamiento comercial que tiene ante el mundo.

Pero también un punto sensible a tratar es la modificación de los salarios para los trabajadores de México y al fin eliminar las diferencias salariales que en definitiva han marcado una brecha entre los miembros del tratado y que son el determinante de que las inversiones en México se hayan aumentado por contar con mano de obra a precios diferenciales de acuerdo al resto del mundo que lo hacen totalmente atractivo para la competencia de las empresas.

La renegociación del TLCAN traerá consigo grandes expectativas y le permitirá a sus participantes ajustar aquellos puntos que lo requieran con el fin de aumentar sus inversiones y fortalecer las áreas sensibles; donde gobierno, empresarios y consumidores se verán en la tarea de esperar una negociación sensata y justa. De esta manera Estados Unidos podrá cuidar sus empresas, fortalecer el aporte que generará su mano de obra con alzas salariales y beneficios nacionales y por otro lado México espera que el beneficio sea recíproco, con el fin de que sus salarios y sus condiciones no se vean afectados, según expertos en el tema de la renegociación, México vería un parte de tranquilidad frente a sectores como el energético, ya que México evolucionó y perfeccionó el sector gracias a la inversiones establecidas por sus países vecinos, es decir, sus exportaciones crecerán frente al mundo. El sector agropecuario, donde México con los

aportes tecnológicos encaminados a mejorar sus procesos de manejo de tierra que al mismo tiempo les permitirá proteger y fortalecer sus productos en el mercado extranjero.

El aprovechamiento que puede tener Estados Unidos por su posición ante el mundo comercial le permite diversificar sus mercados, invertir a largo plazo, le permite unificar un bloque económico, recuperar la producción local de las compañías estadounidenses como un activo importante del país; pero el objetivo del presidente Donald Trump es mejorar la balanza comercial de Estados Unidos y poner un alto en las barreras que disminuyen la competitividad y modificar las reglas de origen para proteger los productos norteamericanos.

Los puntos negativos dan por hecho que renegociar o terminar el tratado dejará a México en nociones equívocas de competitividad, es decir, su mercado laboral se verá afectado pues ya no tendrían la ventaja competitiva sobre otros países de tener una mano de obra barata y sus ambiciones de movilizar un mercado laboral con unas condiciones dignas se ven expectantes ante lo que puedan negociar cada líder político de sus participantes.

La probabilidad de un cambio es más que un hecho por parte del gobierno de Estados Unidos, el nacionalismo económico del presidente Trump pretende frenar el ‘supuesto abuso’ que las otras naciones han adoptado durante los más de veinte años de funcionamiento por lo que los salarios de los empleados mexicanos se han congelado por más de una década, y la gran brecha entre ricos y pobres sigue presentándose y su relevancia en el tratado será el pilar para la última decisión.

*“En vez de utilizar el acuerdo como un punto de partida para crecer e invertir en muchos sectores de la economía mexicana, los gobiernos vieron el tratado como una salida fácil para los problemas económicos del país”,* lo dicen Azam Ahmed y Elisabeth Malkin (2017), analistas del New York Times en Español, desde la perspectiva de los expertos cada país fue ganador respecto a su participación en el tratado, sin embargo, la posición de cada gobierno refleja un descontento y así mismo refleja una gran expectativa ante lo que se viene.

Ante la expectativa generada por este cambio se analizan las oportunidades que tiene México siendo el menos favorecido por la dependencia económica, pero que a través del tiempo ha podido mejorar sus procesos por la inversión extranjera directa que recibió de Estados Unidos en varios de sus sectores haciéndolo más competitivo para el resto del mundo por tener tecnología

de punta para la producción, por lo que en caso de renegociar las condiciones del tratado o terminarlo pone en obligación a este país de buscar alternativas de comercio que le permitan sostener su economía y ajustarse a las nuevas condiciones comerciales que esto acarrea. Las opciones que tiene México son los demás acuerdos y tratados que tiene con los países del resto del mundo y esta relación con 46 países del mundo le brinda la posibilidad de acceder al 60% el PIB mundial.

Por lo anterior la forma de México de recuperarse o de afrontar este cambio con Estados Unidos es fortaleciendo las exportaciones hacia los países con los cuales tiene acuerdos o tratados de libre comercio y por ende preferencias arancelarias que debe aprovechar, desarrollar una estrategia comercial y logística que le permita sacar provecho de las compañías mejoradas con inversión estadounidense o canadiense, impulsar y sostener los sectores con mejor tecnología de producción para atraer socios comerciales y dar a conocer sus capacidades de producción y distribución ante otros países del mundo.

## Conclusiones

Después de 20 años de firmado el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, con el cambio de presidente de Estados Unidos, se generan también nuevas políticas de comercio y económicas de acuerdo a las expectativas de cada presidente, una de las prioridades comerciales de Estados Unidos es la re negociación, con el fin de mejorar sus condiciones de comercio ante México y Canadá pero la mayor prioridad es recuperar la producción local de las empresas que han migrado a México por las condiciones laborales que les convienen por sus bajos costos que hacen que la producción se pueda hacer a gran escala y con beneficios monetarios para las compañías.

Debido a lo anterior se observa que las transacciones comerciales de México el 80% de sus exportaciones son con destino a Estados Unidos y que el 40% de sus importaciones son de origen estadounidense lo que indica que el vínculo comercial que se ha establecido entre estos dos países ha sido demasiado importante, toda vez que los avances tecnológicos que en su momento se pudieron realizar gracias a la inversión extranjera directa a las compañías y a algunos sectores específicamente que beneficiaron la producción local y la exportación de dichos productos.

Aunque la balanza comercial de las exportaciones e importaciones de Estados Unidos a México desde su entrada en vigencia siempre ha estado deficitaria, en los últimos años se ha venido reduciendo su valor negativo lo que indica que existe una reciprocidad en cuanto al comercio teniendo en cuenta que lo que se busca es la disminución en la brecha de comercio entre estos dos países. Los productos que más se exportan desde México a Estados Unidos son los del sector automotriz, partes y accesorios de vehículos, computadoras y partes y televisores.

México se caracteriza por ser uno de los principales proveedores de equipos generadores de energía, accesorios de iluminación, alimentos (carne bovina, porcina, de aves, chocolate, etc.), ventas del sector textil y productos farmacéuticos.

Estados Unidos representa el 46% sobre el total de la inversión extranjera directa dirigida a México, con la mayor concentración en el sector manufacturero y en el sector de fabricación de equipos de comunicación, industria de bebidas y tabaco y la industria química. A estos datos también se le añade que las empresas con casa matriz en Estados Unidos han trasladado sus casas productoras a México para luego realizar una exportación hacia Estados Unidos o a otra país de los productos ya terminados o de la selección de una compañía maquiladora de sus productos,

todo esto para aprovechar las condiciones laborales, de insumos de producción y otros factores que les permiten reducir sus costos.

Se evidencia que México tiene una dependencia comercial respecto a Estados Unidos toda vez que la mayoría de su producción es exportada a su socio comercial y a la fecha existen varias importantes empresas que llevan insumos para la producción de sus propios artículos, lo que genera socialmente la ocupación de empleos de los nacionales mexicanos, un factor que tienen en común es su cercanía geográfica que a su vez les permite hacer escala para nuevas exportaciones a otros países.

Ante una posible re negociación o modificación de condiciones del tratado de libre comercio establecido originalmente, siendo esta una prioridad comercial de Estados Unidos se deben evaluar las implicaciones que tendría para cada país, sin embargo es notorio que por la exclusividad comercial que tiene México con Estados Unidos el país más perjudicado sería el país emergente teniendo en cuenta que durante toda la vigencia del tratado su prioridad ha sido mantener y consolidar la relación comercial con su socio más importante. Ahora bien, se espera que no se supriman todos los beneficios del tratado y se den opciones con miras a mejores posibilidades y mejores proyecciones para los miembros; con el fin de incentivar un bloque económico sólido, se espera se puedan trazar estrategias con buenas condiciones para México y Estados Unidos. Buscar de forma favorable que las inversiones y el intercambio económico contribuya a que por ejemplo, bajo la perspectiva mexicana se mantenga la posibilidad de seguir comercializando con Estados Unidos y proporcionar inversiones a largo plazo, seguir siendo competitivo, asegurar un mercado estable sin descuidar su propio mercado e incentivar a sus empresarios y para Estados Unidos recuperar gran parte de la producción local de las empresas que emigraron a México para la manufactura de los diferentes sectores y contar con el flujo de mercancías e inversiones pasando por México sigan prevaleciendo en el mundo impulsándolo como potencia.

Por la posibilidad de una re negociación del tratado, los países implicados deben evaluar su forma de hacer comercio, por parte de México existe una dependencia comercial y de inversión hacia Estados Unidos, por lo cual debe desarrollar una estrategia comercial como la desviación de comercio, con miras a fortalecer los acuerdos que ya tiene con varios países del mundo y hacerlos sus socios comerciales supliendo el vacío estadounidense o incursionar en nuevos

mercado con las mejoras tecnológicas que le dejó el TLCAN por medio de la IED, haciéndose más competitivo a nivel mundial y al mismo tiempo más atractivo comercialmente.

En rasgos generales las opciones que tiene México para superar una posible pérdida comercial son muy pocas pero existentes y en la medida que se tomen las decisiones correctas puede llegar a ser un país potencia laboral y de producción. Y en el caso de Estados Unidos este país cuenta con mejores y más opciones por lo que al perder un socio comercial ganaría un innumerable volumen de producción local en su país.

## Recomendaciones

Los Tratados de Libre Comercio a lo largo de la historia han permitido que los países puedan acercarse y fomentar sus economías con fines de participación económica y de que sus inversiones crezcan y sean vistos por los demás países del mundo, con oportunidad de crear nuevas oportunidades de negocio. Los cambios de gobierno y la forma de entablar relaciones comerciales con sus socios generan grandes expectativas para las empresas, los gremios participantes, comerciantes y hasta los mismos consumidores; el TLCAN ha construido por más de veinte años una gran estructura comercial siendo esta la más influyente del continente, dando la oportunidad para que los países miembros crezcan en diferentes ámbitos de la mano del otro, aumentar su valor comercial participativo frente al mundo y sobre todo tener una mayor cobertura de bienes y servicios.

México obtuvo de este tratado la oportunidad de crecer en la mayoría de sus sectores económicos con la generación de empleos, evolución en su desarrollo; pero durante el TLCAN se generó una dependencia de Estados Unidos al ser este país la fuente de comercio. Por lo tanto una posible modificación al acuerdo más representativo de América traería consigo cambios en el comercio de estos países; por un lado tenemos a Estados Unidos con la idea de recuperar las casas matrices de sus diferentes filiales en México y por otro lado está México que al tener una dependencia económica tiene que buscar las alternativas para suplir la pérdida del socio comercial más importante. El mundo espera que en la posible renegociación se logre que los gobiernos participantes puedan seguir prosperando comercialmente, con la conciencia de varias modificaciones al tratado, pero con el objetivo de no dar por terminado el tratado al ser un acuerdo tan vasto comercialmente y al mismo tiempo exitoso para las partes. Finalmente, México; siendo el país menos favorecido, necesita tener una mayor visión de generar comercio con otros países alternativos al tratado.

## Referencias

Ahmed, A. y Malkin, E (06 de enero de 2017). *Dos versiones sobre el TLCAN: para Trump es una victoria para México; para los mexicanos una gran decepción*. Recuperado de: <https://www.nytimes.com/es/2017/01/06/dos-versiones-sobre-el-tlcan-para-trump-es-una-victoria-para-mexico-para-los-mexicanos-una-gran-decepcion/>

Ares, M. (2015). *Dos décadas del TLCAN. México, Canadá, Estados Unidos en el espacio norteamericano*. Recuperado de: <http://www.udem.edu.mx/Esp/Investigacion-y-Desarrollo/Centro-Politica-Comparada-Estudios-Internacionales/Documents/Cuadernos-de-Conflicto-y-Paz.pdf>

Avella, A. I. (10 de mayo 2008). *Antes del TLCAN: la historia de los acuerdos comerciales entre México y los Estados Unidos (1822-1950)*. Recuperado de: <http://www.revista.unam.mx/vol.9/num5/art29/art29.pdf>

BBC MUNDO. (06 de febrero de 2017). *10 productos de Estados Unidos de los que dependen millones de mexicanos y que corren riesgo con la política de Donald Trump*. Recuperado de: <http://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-38863851>

Bernal, S., Víctor M. y Calva, J. L. (1998). *La integración comercial de México a EE.UU. y Canadá. ¿Alternativa o destino?* Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM. México, D.F. Siglo XXI.

Briceño, R. J. (2000). *El Tratado de Libre Comercio de América del Norte como un nuevo modelo de integración comercial y su validez en el diseño del Área de Libre Comercio de las Américas*. Buenos Aires Argentina. Recuperado de: <http://www.ceid.edu.ar>

Briceño, R. J. (2001). *El modelo TLCAN de integración y las negociaciones del ALCA*, revista *Latinoamericana de Economía*. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/pdf/118/11820094003.pdf>

CEPAL. (1998). *Estados Unidos sigue siendo el principal inversionista extranjero directo en América Latina*. Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales. División de Desarrollo Productivo y Empresarial. Recuperado de: <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/2/4262/notausa.htm>

Collado y Lucio. (2016). *Metodología de la investigación*. Recuperado de: <https://metodologiaecs.wordpress.com>

Chanona, B., Roy J. y Domínguez, R. (2006). *La Unión Europea y el TLCAN, Integración regional comparada y relaciones mutuas*. Recuperado de: <http://www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/18998/1/resena.pdf>

Dussel, P. E. (2000). *El tratado de libre comercio de Norteamérica y el desempeño de la economía en México*. Recuperado de: [http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/25453/LCmexL431\\_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/25453/LCmexL431_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Embajada Americana en Ciudad de México. (2011). *Informe: Inversión extranjera directa. Fact Sheet U.S. – México*. Recuperado de <https://mexico.usembassy.gov>

Flórez Arenas, P. I. (2013). *Análisis de la relación entre México y Estados Unidos y su incidencia en el tratado de libre comercio de América del Norte (TLCAN) periodo 1994 a 2011*. Recuperado de: <http://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/4356/1019029303-2013.pdf;sequence=1>

Frambes, B. (1993). *Teorías sobre la integración aplicables a la unificación de los países latinoamericanos*. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=26700211>> ISSN 0188-7742

Gobiernos de Canadá, Estados Unidos y México (2012). *Resultados: Los habitantes de América del Norte disfrutaron de mayores beneficios tras 15 años del TLCAN* *TLCANHOY.ORG*. Recuperado de: [http://www.tlcanhoy.org/results/default\\_es.asp](http://www.tlcanhoy.org/results/default_es.asp)

Gobierno de México (2016). *Comercio e inversión México - Estados Unidos. SRE-MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS*. Recuperado de: <https://mex-eua.sre.gob.mx/index.php/comercio-e-inversion>

Herrera, I., Lope, D., Badillo, S. y Escobedo, C. (2012). *El comercio internacional de México: antes y después del TLCAN en Observatorio de la Economía Latinoamericana*. Recuperado de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2012/>

Iza, A., Fernández, D., Sangoluisa, M. (2017). *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. Trabajo de investigación. Pontificia Universidad Católica del Ecuador.

James, C. (2005). *Efectos del TLCAN en México: una interpretación*, *Revista Aportes para la Integración Latinoamericana*. Recuperado de: [http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/34719/Documento\\_completo.pdf?sequence=1](http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/34719/Documento_completo.pdf?sequence=1) sedici.unlp.edu.ar

La Casa Blanca. (23 de enero de 2017). *Primera política exterior de Estados Unidos*. Recuperado de: <https://www.whitehouse.gov/america-first-foreign-policy>

Ley de Inversión Extranjera Directa. (1993). *Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión Secretaría General Estados Unidos Mexicanos*. Recuperado de: [http://www.sice.oas.org/Investment/NatLeg/Mex/InversExtranj\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/Investment/NatLeg/Mex/InversExtranj_s.pdf)

Lombana, J. (Ed.), Rozas, S., Velandia, C., Guerra, H., Ramírez, A. y Ortiz, J (2013). *Negocios Internacionales fundamentos y estrategias*. Barranquilla, Universidad del Norte.

Maestre, A. J., Casas, A. M. y Gonzalez, J. A. (2008). *Nuevas rutas para el desarrollo en América Latina*. Universidad Iberoamericana. Recuperado de: [https://books.google.com.co/books?id=7naHcSZBV5gC&printsec=frontcover&dq=Gregorio+Vidal,+Marta+Ochman+y+Alicia+Gir%C3%B3n&hl=es-419&sa=X&redir\\_esc=y#v=onepage&q=Gregorio%20Vidal%2C%20Marta%20Ochman%20y%20Alicia%20Gir%C3%B3n&f=false](https://books.google.com.co/books?id=7naHcSZBV5gC&printsec=frontcover&dq=Gregorio+Vidal,+Marta+Ochman+y+Alicia+Gir%C3%B3n&hl=es-419&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=Gregorio%20Vidal%2C%20Marta%20Ochman%20y%20Alicia%20Gir%C3%B3n&f=false)

Marquez, G. (2011). *El tratado de reciprocidad de 1883: ¿Una oportunidad perdida?* El Colegio de México, México.

Paz, D. N., Sanahuja, J. A. (2009). *Perspectivas del nuevo regionalismo latinoamericano desde el enfoque de los acuerdos “sur-norte”: análisis de la experiencia mexicana*. Recuperado de: <http://eprints.ucm.es/12075/1/T32683.pdf>

Paz (27 de enero 2017). *El antes y después del TLCAN*. LEXNAL DIARIO. Recuperado de: <http://www.lexnaldiario.mx/secciones/internacional>

Promexico Inversión y Comercio. (2014). *Razones para invertir*. Recuperado de: <http://www.promexico.gob.mx/es/mx>

Promexico. (2015). *La industria automotriz mexicana: situación actual, retos y oportunidades*. Recuperado de <http://www.promexico.mx/documentos/biblioteca/la-industria-automotriz-mexicana.pdf>

Promexico. (2017). *¿Por qué México?*. Recuperado de: <http://www.promexico.mx/es/mx/por-que-mexico>

Ruiz, N. P. (2000). *Apertura y crecimiento económico en México*. Recuperado de: <http://www.ejournal.unam.mx/moe/no112/MOE11203.pdf>

Salazar, O. I. (2013). *TLCAN Bloque Comercial Tri Lateral*. Recuperado de: <http://prezi.com/buzbs0epsddh/untitled-prezi/>

Saldaña (2016, diciembre). *TLCAN: logros y pendientes, El Universal*. Recuperado de: <http://www.eluniversal.com.mx/articulo/cartera/economia>

Secretaría de Economía de México (2003). *Comercio antes y después del TLCAN*. Recuperado de: [http://www.economia-snci.gob.mx/sic\\_php/pages/files\\_varios/pdfs/comercio\\_antesdespues\\_tlcan.pdf](http://www.economia-snci.gob.mx/sic_php/pages/files_varios/pdfs/comercio_antesdespues_tlcan.pdf)

Secretaría de Economía Estados Unidos Mexicanos. (2009). *Evolución del comercio exterior en México*. Recuperado de: <http://www.siicex.gob.mx/portalSiicex/Pagina%20principal/EVOLUCION%20DEL%20COMERCIO%20EXTERIOR.pdf>

Secretaría de Economía de los Estados Unidos Mexicanos (2014). *TLCAN*. Recuperado de: <http://www.economia-snci.gob.mx/sicait/5.0/doctos/TLCAN.pdf>

Secretaría de Economía de México. (2017). *Inversión directa de Estados Unidos hacia México*. Recuperado de: [https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/195528/inversi\\_n\\_directa\\_de\\_Estados\\_Unidos\\_a\\_M\\_xico.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/195528/inversi_n_directa_de_Estados_Unidos_a_M_xico.pdf)

Secretariado del TLCAN, (s.f). *Respuestas a las preguntas más comunes*. Recuperado de: <https://www.nafta-sec-alena.org/Inicio/Recursos/Preguntas-m%C3%A1s-frecuentes>

Tinbergen, J. (2006). *International Economic Integration*. Recuperado de: <https://repub.eur.nl/pub/7580/ei2006-09.pdf>

United States Census Bureau. (s.f.). *Tratado de libre comercio de América del Norte*. Oficina del censo de los Estados Unidos. Recuperado de: <https://www.census.gov>

Universidad Euro Española de Negocios Internacionales. (2008) .Reingex.com. *El Tratado de libre comercio México-Colombia* . Recuperado de <http://www.reingex.com>

Universidad Euro Española de Negocios Internacionales. (2010). *El Tratado de libre comercio (TLC) entre México y Chile* . Recuperado de <http://www.reingex.com>

Van, D. y Meyer (2006). *La investigación descriptiva*. Recuperado de: <https://noemagico.blogia.com>

Vásquez Ruiz, M. A. y Bocanegra, G. C. (2015 diciembre). *El regionalismo en América del Norte: saldos del modelo TLCAN para México*. Revista Aportes para la Integración Latinoamericana. Recuperado de: <http://sedici.unlp.edu.ar>

Weintraub, S. (1990). *A Marriage of Convenience: Relations Between Mexico and the United States*. Recuperado de: <https://books.google.com.co/books?id=xj-FAAAAIAAJ&q=A+Marriage+Of+Convenience:+Relations+Between+M%C3%A9xico+And+The+United+States+de+Sidney+Weintraub&dq=A+Marriage+Of+Convenience:+Relations+Between+M%C3%A9xico+And+The+United+States+de+Sidney+Weintraub&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwi3jrfOooDXAhULSCYKHWYyCioQ6AEIJTAA>

Zárate, V. E. (2009). *Convergencia en el crecimiento de los estados de México a partir del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)*. Recuperado de: [http://catarina.udlap.mx/u\\_dl\\_a/tales/documentos/lec/zarate\\_m\\_ve/capitulo1.pdf](http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lec/zarate_m_ve/capitulo1.pdf)

**Tabla de tablas**

Tabla 1 Balanza comercial de México hacia el mundo 1989-1992 .....	26
Tabla 2 Inversión extranjera directa en México desde el resto del mundo 1989-1993 .....	24
Tabla 3 Balanza comercial de Estados Unidos hacia el mundo 1989-1993 .....	30
Tabla 4 Lista de desgravación arancelaria del TLCAN.....	34
Tabla 5 Comercio exterior desde Estados Unidos hacia México .....	35
Tabla 6 IED desde Estados Unidos hacia México 2009-2016.....	40

**Tabla de gráficos**

Gráfico 1 Principales socios comerciales de México 1990-1993 por porcentaje de exportaciones .....	26
Gráfico 2 Capítulos de sectores con mayor participación en exportaciones .....	27
Gráfico 3 Inversión extranjera directa por sectores de la economía en México .....	29
Gráfico 4 Porcentaje de participación importaciones de Estados Unidos .....	31
Gráfico 5 Principales productos de exportación de México 2016 .....	36
Gráfico 6 IED en México proveniente de Estados Unidos por sector 2010 .....	41