

Perspectivas del Comercio México-Estados Unidos ante el resurgimiento del proteccionismo y la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

US-Mexico Trade Perspectives on the resurgence of protectionism and the renegotiation of the North American Free Trade Agreement (NAFTA).

Carlos Gómez Chiñas¹

Recibido 27 de junio de 2017 - Aceptado 18 de julio de 2017

RESUMEN

Este trabajo analiza el comercio de bienes entre México y los Estados Unidos en el periodo 1990-2016. El propósito es resaltar que México no ha sido el beneficiario principal de la mayor profundización en las relaciones económicas México-Estados Unidos resultantes de la puesta en marcha del TLCAN en 1994. Se destaca que por la gran interdependencia de algunas ramas del sector manufacturero, un endurecimiento de las condiciones de acceso al mercado estadounidense repercutiría en la pérdida de competitividad de esas ramas del sector manufacturero de los Estados Unidos. Por lo que, los objetivos a alcanzar deberían ser aquellos relacionados directamente con el comercio y la inversión y no la corrección de desequilibrios macroeconómicos que quedan fuera del ámbito comercial.

Palabras clave: Comercio internacional, política comercial, Tratado de libre comercio de América del Norte.

Clasificación JEL: F13, F15

ABSTRACT

This paper analyzes the trade in goods between Mexico and the United States in the period from 1990 to 2016. The purpose is to emphasize that Mexico has not been the main beneficiary of the deepening of Mexico-US economic relations resulting from the NAFTA implementation in 1994. It is highlighted that due to the great interdependence of some branches of the manufactu-

¹ Profesor-Investigador. Departamento de Economía. Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores, nivel II. Correo electrónico: cgom@azc.uam.mx

ring sector, tightening access conditions to the US market would have an impact on the competitiveness loss of these branches of the United States manufacturing sector. Therefore, the objectives to be achieved should be those directly related to trade and investment and should not be the correction of macroeconomic imbalances that are outside the trade sphere.

Key words: International trade, trade policy, North American Free Trade Agreement

JEL Classification: F13, F15

INTRODUCCIÓN

A partir de la apertura comercial se fue incrementando el flujo comercial entre México y los Estados Unidos y antes de una integración formal ya existía una integración real. Hasta antes del TLCAN la balanza comercial de México con los Estados Unidos había sido esencialmente deficitaria. A partir de 1995 ha sido permanentemente superavitaria. El TLCAN ha sido la causa no solo de un incremento del flujo comercial entre estos dos países, sino que también a partir de la puesta en marcha del mismo se incrementarían las entradas de IED a México.

Aunque la balanza comercial de México con los Estados Unidos es superavitaria, las importaciones estadounidenses procedentes de México contienen un cuarenta por ciento de componentes estadounidenses (Koopman, Wang y Wei, 2010:25). México también es el tercer principal destino de las exportaciones de los Estados Unidos y el cuarto proveedor de sus importaciones, si se considera en bloque a los países de la Unión Europea. Así, México tiene una mayor importancia relativa como destino de las exportaciones estadounidenses que como origen de sus importaciones.

El comercio de los Estados Unidos con sus socios del TLCAN se ha más que triplicado desde que dicho acuerdo se puso en marcha, de hecho el comercio con la región se ha incrementado más rápidamente que el comercio con el resto del mundo. Desde 1993, el comercio con México creció más rápido que el comercio con Canadá o con países no miembros del TLCAN. En 2011, el comercio trilateral entre los socios del TLCAN alcanzó el límite de un billón de dólares (12 ceros). En 2016, Canadá fue el principal mercado de destino para las exportaciones de los Estados Unidos, seguido por México, cuando se considera de manera separada a los países de la Unión Europea. Los dos países representaron el 34% de las exportaciones totales de los Estados Unidos en 2016. En lo que se refiere a las importaciones estadounidenses, Canadá y México fueron el segundo y tercer mayor proveedor de las importaciones estadounidenses en 2016. Los dos países representaron el 26% de las importaciones de los Estados Unidos (Villarreal y Fergusson, 2017:11).

El acuerdo también promovió la integración del mercado regional de la energía y muchas industrias específicas, especialmente automóviles, electrónica y textiles.

Algunos defensores del comercio abierto sostienen que el mantenimiento o la profundización de las relaciones económicas con Canadá y México ayudarían a promover una agenda comercial común con valores compartidos y a generar crecimiento económico. Por otro lado, los opositores argumentan que el acuerdo ha causado la sustitución de trabajadores.

Desde la campaña electoral, el actual presidente de los Estados Unidos, Donald Trump manifestó su intención de renegociar el TLCAN y que examinaría las posibilidades de un retiro del acuerdo al tomar posesión lo que es perfectamente posible debido a que el TLCAN tiene una cláusula de escape para sus signatarios. El artículo 2205 del TLCAN permite que cualquier miembro se retire después de dar un aviso escrito seis meses antes a las otras partes, permaneciendo vigente el Tratado para las otras partes.

En usos de sus atribuciones sobre asuntos exteriores, el presidente estadounidense podría notificar la cancelación del acuerdo a Canadá y México.

El presidente Trump también externó la posibilidad de establecer aranceles o un impuesto fronterizo a las importaciones desde México. En ese sentido hay que aclarar que por sí misma, la retirada de los Estados Unidos del TLCAN no implica el paso de los aranceles preferenciales a las importaciones procedentes de Canadá y México a las tasas de nación más favorecida (NMF) y podría no implementarse la amenaza de Trump de la tasa de 35% contra las importaciones desde México. Trump podría imponer tasas de Nación más Favorecida (3.5%) (Hufbauer, 2016:7).

El objetivo de este trabajo es analizar el comercio de bienes entre México y los Estados Unidos en el periodo 1985-2016, con el fin de resaltar que México no ha sido el beneficiario principal de la mayor profundización en las relaciones económicas México-Estados Unidos resultantes de la puesta en marcha del TLCAN en 1994 y que la renegociación del mismo no debería atender exclusivamente a los intereses de los Estados Unidos ya que por la gran interdependencia de algunas ramas del sector manufacturero un endurecimiento de las condiciones de acceso al mercado estadounidense repercutiría en la pérdida de competitividad de esas ramas del sector manufacturero de los Estados Unidos.

Además de esta introducción, el trabajo se encuentra integrado de la siguiente manera: en la segunda sección se presenta un panorama reciente del comercio internacional, mientras que en la tercera sección se estudia la dinámica y la composición del comercio México-Estados Unidos, en tanto que en la cuarta se analizan las posibles implicaciones de la política comercial del nuevo gobierno de los Estados Unidos. En la quinta sección se revisan los posibles temas a revisar en la renegociación tripartita del TLCAN y finalmente, se presentan las conclusiones.

EL PANORAMA RECIENTE DEL COMERCIO INTERNACIONAL

El cuadro 1 presenta las tasas de crecimiento del PIB y del comercio internacional de 1971 a 2015, dividido en cuatro sub-periodos, el primero va de 1971 a 1985, el segundo de 1985 a 1993, el tercero de 1994 a 2007, previo a la crisis financiera internacional originada en Estados Unidos. Las tasas se calcularon con base en dólares corrientes. Se observa en dicho cuadro que durante el primer y tercer sub-periodo el comercio mundial crece más rápidamente que el PIB mundial y que la mayor diferencia entre el crecimiento del comercio mundial y el PIB mundial sucede en el periodo 1994-2007, donde además ocurre una disminución de la tasa de crecimiento del PIB mundial con respecto al periodo anterior. Este es el periodo del auge de los acuerdos de integración regional. Se tiene también que en los periodos en que el PIB mundial crece más rápidamente que el comercio mundial, ambos disminuyen respecto al periodo anterior, aunque la disminución es más notoria en el caso del comercio. Hay una desaceleración del comercio mundial provocada, entre otras causas, por un resurgimiento del proteccionismo a raíz de la crisis financiera de 2008-2009, lo que condujo a que en el periodo 2008-2015 se registrara la menor tasa de crecimiento del comercio mundial en el periodo 1971-2015.

Cuadro 1				
Tasas de crecimiento del PIB y del comercio internacional 1971-2015 (porcentajes a partir de dólares corrientes)				
	1971-1985	1985-1993	1994-2007	2008-2015
PIB mundial	9.82	8.08	5.91	3.44
PIB México	13.00	10.20	7.07	1.79
PIB USA	9.78	6.11	5.47	2.65
X+M mundo	13.73	7.63	10.08	3.10
X+M México	20.95	11.91	11.98	5.26
X+M USA	14.23	7.31	8.26	3.19

Fuente: Elaboración propia con datos de UNCTAD.

<http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/downloadPrompt.aspx>

En el caso de México, destaca el hecho de que hay una disminución constante de la tasa de crecimiento del PIB de tal forma que en 2008-2015 crece por debajo de la tasa de crecimiento del PIB mundial mientras que la tasa de crecimiento de su comercio es claramente superior tanto a la del mundo como a la de Estados Unidos. También es necesario hacer notar que la mayor tasa de crecimiento del comercio internacional de México se observa en el periodo previo a la apertura comercial, o sea en el periodo 1971-1985 cuando

dicha tasa es de 21 por ciento promedio anual. Por otro lado, también hay que mencionar que no se observa una diferencia significativa entre el periodo previo al TLCAN, 1985-1993, (11.91%) y el periodo de 1994 a 2007 (11.98%). De acuerdo con estas cifras, el TLCAN no significó un salto ni en la tasa de crecimiento del comercio de México ni en su PIB. En este último caso ocurrió más bien lo contrario ya que a partir del TLCAN se observa una disminución en la tasa de crecimiento medio anual del PIB de México medido en dólares corrientes.

En lo que respecta a Estados Unidos, se observa una disminución constante en la tasa de crecimiento del PIB, al pasar de 9.78% promedio anual en 1971-1985 a 2.65% en 2008-2015, tasa que fue superior a la conseguida por México. También en el caso de Estados Unidos se observa que su comercio crece a una tasa mayor en el periodo 1971-1985 que en el resto y que el TLCAN significó un aumento de menos de un punto porcentual en su comercio ya que pasó de 7.31% promedio anual en 1985-1993 a 8.36 % en 1994-2007.

Comparemos ahora la evolución de las exportaciones del TLCAN con las de la Unión Europea (UE) y de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN). En la gráfica 1 se presentan las tasas de crecimiento de las exportaciones de la Unión Europea, el TLCAN y la ASEAN. Se observa que antes de la crisis financiera las exportaciones que menos crecieron fueron las del TLCAN. En 2009, hubo un colapso en el comercio mundial con una disminución de las exportaciones de la UE y del TLCAN en más del 20% mientras que las de ASEAN cayeron en poco menos de ese porcentaje. Durante 2010-2011 se observa una recuperación temporal de las exportaciones de estos tres acuerdos regionales de comercio. En 2012 y 2014, las exportaciones del TLCAN son las que más crecen y en 2015 cuando hay una caída de las exportaciones en los tres grupos, las que menos caen son las del TLCAN. Aunque en 2016 son las que más caen, mientras que las exportaciones de la Unión Europea tienen una caída casi imperceptible. En el periodo 2007-2016, las exportaciones de la ASEAN, la Unión Europea y el TLCAN, crecieron a una tasa promedio anual de 4.86%, 2.33% y 3.57% respectivamente. Así, se puede afirmar que, en términos relativos, el desempeño exportador del TLCAN ha sido satisfactorio.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de UNCTAD. <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>

En el cuadro 2 se muestra la evolución del comercio de bienes de los Estados Unidos por socios principales. Así, en lo que se refiere a las exportaciones estadounidenses, en 1994 México fue el destino de 10.11% de estas. En 2014, se dirigieron a México el 14.8% de las exportaciones totales de los Estados Unidos, constituyéndose México de esta manera como el tercer mercado más importante de las exportaciones de los Estados Unidos, superado solamente por Canadá y la Unión Europea.

En lo que se refiere a las importaciones, México fue en 1994 el origen del 7.4% de las importaciones estadounidenses. En ese año, México estaba por arriba de China y por debajo de Japón como proveedor de las importaciones estadounidenses. En 2003, China supera a México como fuente de las importaciones totales de los Estados Unidos mientras que México superó a Japón en 2001. En 2014, México fue el cuarto proveedor más importante de las importaciones de los Estados Unidos, por debajo de China, la Unión Europea y Canadá. En términos porcentuales, México tiene mayor importancia como destino de las exportaciones de los Estados Unidos, ya que es el tercer destino más importante de dichas exportaciones que como origen de sus importaciones ya que es el cuarto proveedor de las importaciones estadounidenses.

		Cuadro 2															
		Estados Unidos: Comercio de Bienes por economías (participación %)															
País	1994	1995	2000	2001	2002	2003	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Canadá	22.75	21.6	22.6	22.4	23.2	23.4	23.4	22.2	21.4	20.3	19.4	19.5	19	18.9	19	19.3	18.6
UE	n.d.	21.1	21.5	21.8	20.8	20.8	20.6	20.6	21.3	21.1	20.9	18.8	18.2	17.2	16.7	17.1	18.2
México	10.11	7.9	14.3	13.9	14.1	13.5	13.3	12.9	11.7	11.7	12.2	12.8	13.3	14	14.3	14.8	15.7
Japón	10.64	11	8.4	7.9	7.4	7.2	6.1	5.7	5.4	5.1	4.8	4.7	4.5	4.5	4.1	4.1	n.d.
China	1.85	2	2.1	2.6	3.2	3.9	4.6	5.3	5.6	5.4	6.6	7.2	7	7.2	7.7	7.6	7.7
Corea	3.58	4.3	3.6	3	3.3	3.3	3.1	3.1	3	2.7	2.7	3	2.9	2.7	2.6	2.7	n.d.
Importaciones																	
País	1994	1995	2000	2001	2002	2003	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Canadá	19.2	19.2	18.5	18.7	17.3	17.5	16.8	16	15.7	15.6	14.2	14	14.1	14	14.5	14.4	13
UE	n.d.	17.7	18.6	19.2	19.3	19.3	18.3	17.7	18.1	1. Serie "NAFTA" Entrada de leyenda				17	17.3	18.9	
México	7.4	8.1	10.9	11.3	11.3	10.7	10	10.4	10.6	10.1	11.1	11.7	11.7	12	12.2	12.2	12.9
Japón	17.82	16.5	12	11	10.4	9.3	8.2	7.9	7.4	6.6	6.1	6.1	5.8	6.4	6.1	5.6	n.d.
China	5.8	6.3	8.6	9.3	11.1	12.5	15	15.9	16.8	16.4	19.3	18.5	18.4	19	19.8	19.3	21.8
Corea	2.94	3.2	3.3	3.1	3.1	2.9	2.6	2.5	2.4	2.3	2.5	2.5	2.6	2.6	2.8	2.9	n.d.

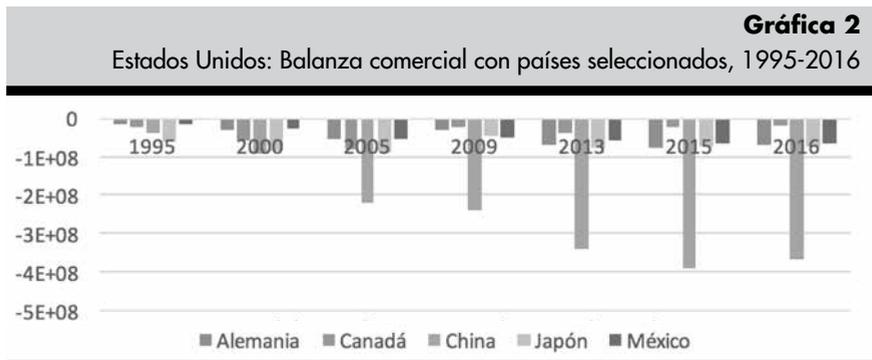
Fuente: OMC, Estadísticas del Comercio Internacional, varios años. Para 2015, OMC, Perfiles Comerciales.

Asimismo, es con México con quien Estados Unidos tuvo el cuarto mayor déficit comercial en 2016 (gráfica 2). Con mucho, el mayor déficit comercial de los Estados fue con China, seguido a lo lejos por Japón, Alemania y México. En una perspectiva de largo plazo se observa en la misma gráfica que Estados Unidos ha tenido un déficit persistente con estos cuatro países desde, al menos, 1995; aunque la posición de estos ha venido cambiando a lo largo del tiempo. Así, en 1995 el mayor déficit comercial de los Estados Unidos lo tuvo con Japón, en segundo lugar, como país superavitario, aparece China,

seguido por Canadá y México dejando en cuarto lugar a Alemania. Para el año 2000 China ya aparece como el país que tiene el mayor superávit comercial con los Estados Unidos, seguido por Japón, Canadá, Alemania y México.

A raíz de su ingreso a la OMC en diciembre de 2001, el superávit de China con los Estados Unidos ha aumentado a un ritmo sostenido.

Así, en 2005 el superávit comercial de China con los Estados Unidos era 2.5 veces más que el superávit de Japón con los Estados Unidos. El tercer país con mayor superávit comercial con los Estados Unidos ese año fue Canadá, seguido por Alemania y México. En 2008, Canadá aparece con un mayor superávit comercial con los Estados Unidos que Japón. Se observa que Canadá ha venido disminuyendo su superávit comercial con los Estados Unidos, de tal forma que en 2015 y 2016 de los cinco países aquí analizados fue el que tuvo el menor superávit comercial con los Estados Unidos. Alemania, por su parte, ha venido aumentando su superávit comercial con Estados Unidos a partir de 2008 de tal forma que en 2015 fue el país con el segundo mayor superávit comercial con los Estados Unidos, aunque en 2016 fue superado por Japón. Por su lado, México se ha mantenido con el cuarto mayor superávit comercial con los Estados Unidos, después de China, Japón y Alemania.

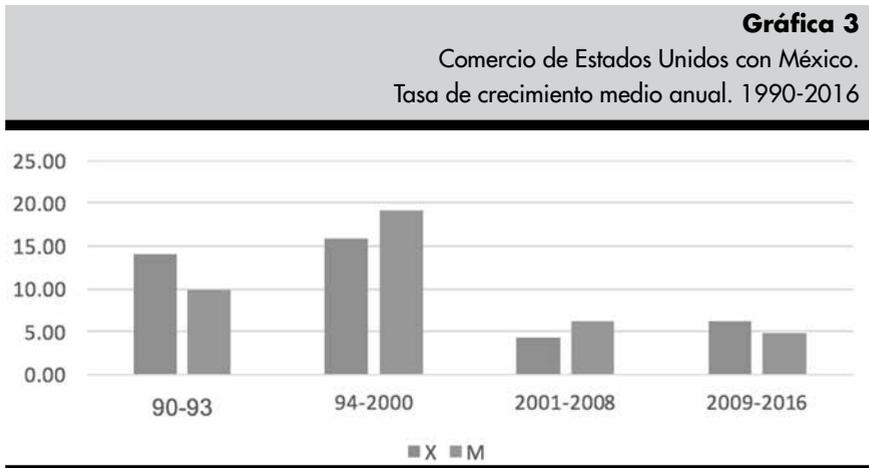


Fuente: Elaboración propia con datos de UNCTAD y de COMTRADE.

Tal como se ha mostrado en esta sección, México no es el país con quien Estados Unidos tiene el mayor déficit comercial, sino que el mayor desequilibrio es con China y en menor medida con Japón y Alemania. México aparece en un lejano cuarto lugar. En términos comerciales, México no representa un peligro para los Estados Unidos, como ha pregonado de manera insistente el presidente de los Estados Unidos, Donald J. Trump, para corroborarlo, a continuación, se analiza la evolución y la estructura del comercio México-Estados Unidos.

EL COMERCIO MÉXICO-ESTADOS UNIDOS: DINAMISMO Y COMPOSICIÓN.

En la gráfica 3 se presentan las tasas de crecimiento de las exportaciones y de las importaciones de los Estados Unidos a México para el periodo 1990-2015. Se observa una disminución del dinamismo del comercio Estados Unidos con México a partir de 2001, asimismo se observa que durante 2009-2016, las exportaciones de los Estados Unidos a México crecen, por primera vez desde 1990, a una tasa superior a sus importaciones procedentes de México al mismo tiempo que sus importaciones crecieron a una tasa inferior a la del periodo 2001-2008. Se corrobora una vez más que una amenaza comercial para los Estados Unidos, México es una oportunidad para el desarrollo de las exportaciones estadounidenses al ser el segundo mayor mercado de destino para dichas exportaciones.



Fuente: Elaboración propia con datos de UNCTAD y de COMTRADE.

Veamos a continuación la evolución de la estructura del comercio Estados Unidos-México. En el cuadro 3, se presenta la estructura de las importaciones de los Estados Unidos desde México en el periodo 1990-2015. Destaca el aumento de la importancia de maquinaria y equipo de transporte que en 1990 representaron el 44.7% de las importaciones de los Estados Unidos procedentes de México, en 2015 ya representaron el 58.5% de las importaciones estadounidenses procedentes de su vecino del sur. No obstante, cabe hacer notar que, en 1993, un año antes de la entrada en vigor del TLCAN, dichas importaciones ya representaron el 51.5% de las importaciones estadounidenses procedentes de México y en 2005 dicho porcentaje era muy similar al de 1993 (51.6%). El gran cambio se produce entre 2011 y 2015, por lo que no se puede afirmar que el TLCAN sea la única causa de este incremento. En contraste, en la sección 3, combustibles y lubricantes minerales y productos conexos, hay una disminución en la participación de las importaciones proceden-

tes de México al pasar de 17.8% en 1990 a 5.76% en 1998. En 2015 hay una fuerte caída que conduce a que la participación de la sección combustibles y lubricantes minerales y productos conexos solo represente el 10.3% de las importaciones estadounidenses procedentes de México. Esto pone en evidencia que México ha disminuido su importancia como exportador de petróleo. Por su parte, la sección 0, productos alimenticios y animales vivos representó en 1990 el 9% de las importaciones estadounidenses procedentes de México. Dicha participación experimentó una caída hasta a 4.21% en 2005, en 2015 fue de 5.8%. Es decir, ha habido una pequeña recuperación de las exportaciones mexicanas de productos alimenticios y animales a Estados Unidos como proporción de sus exportaciones totales a su vecino del norte.

Cuadro 3						
Estados Unidos: Importaciones desde México (Estructura porcentual)						
	1990	1993	1998	2005	2011	2015
Productos alimenticios y animales vivos	8.98	6.98	4.72	4.21	5.46	5.80
Bebidas y tabaco	0.90	0.82	0.95	1.26	1.07	1.41
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	2.67	1.74	0.99	0.73	0.73	0.61
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	17.78	12.45	5.76	15.41	16.73	10.34
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	0.05	0.07	0.05	0.03	0.03	0.03
Productos químicos y conexos	2.27	1.97	1.61	1.95	1.86	2.11
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	8.35	7.31	7.96	8.14	7.26	6.83
Maquinaria y equipo de transporte	44.74	51.45	57.20	51.57	52.87	58.53
Artículos manufacturados diversos	10.00	13.00	16.59	12.73	9.32	10.48
Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la cucl	4.26	4.22	4.18	3.97	4.68	3.87

Fuente: Naciones Unidas, Base de datos COMTRADE, <http://comtrade.un.org/data/>

En lo que se refiere a las exportaciones de los Estados Unidos a México (cuadro 4) destaca el aumento de la participación de las exportaciones de la sección 3, combustibles y lubricantes minerales y productos conexos. Así en 1990, esta sección representaba el 2.9% de las exportaciones de los Estados Unidos a México y en 2011 llegó a representar el 11.9% de dichas exportaciones, aunque en 2015 fue de 7.9%. Esto significa que paulatinamente México está perdiendo importancia como exportador de la sección 3 y la está ganando como importador, por lo menos en su comercio con los Estados Unidos.

Pasemos ahora a analizar la evolución de la composición del comercio México-Estados Unidos según la intensidad tecnológica.

En el cuadro 5 se presenta la evolución de la composición de las exportaciones de México a los Estados Unidos según la clasificación de Lall. Se observa en dicho cuadro que ha disminuido la importancia de los productos primarios en las exportaciones de México a los Estados Unidos al pasar su participación de 17.2% en 1995 a 8.91% en 2015, después de haber alcanzado el 20.3% en 2011. Es ampliamente conocida la importancia de la industria automotriz en las exportaciones de México, lo cual queda corroborado en dicho cuadro ya que pasaron de representar el 15.2% de las exportaciones mexica-

nas a los Estados Unidos a representar el 24% de dichas exportaciones. Es importante destacar que la mayor parte de las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos se encuentran constituidas por manufacturas de tecnología media, ahí se ubican las exportaciones automotrices (45.87% sólo en 2015). Además de las exportaciones de la industria automotriz, destacan las exportaciones de manufacturas de tecnología media: ingeniería, la cual ha mantenido fluctuando su participación alrededor del 20%. Otro rubro importante es el de manufacturas de tecnología alta: eléctrica y electrónica la que 2015 representó el 22% de las exportaciones de México a los Estados Unidos.

Cuadro 4
Estados Unidos: Exportaciones a México (Estructura porcentual)

	1990	1993	1998	2005	2011	2015
Productos alimenticios y animales vivos	6.85	5.91	4.86	5.64	6.91	5.92
Bebidas y tabaco	0.11	0.36	0.10	0.12	0.28	0.22
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	4.99	4.35	3.89	3.39	3.66	3.39
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	2.92	2.51	2.24	4.46	11.90	7.87
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	0.43	0.52	0.58	0.34	0.51	0.29
Productos químicos y conexos	8.20	8.33	8.70	11.58	11.80	11.11
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	12.60	13.29	13.66	14.60	12.63	13.25
Maquinaria y equipo de transporte	47.85	47.50	49.17	46.78	41.49	45.87
Artículos manufacturados diversos	10.56	12.89	12.20	9.40	6.91	7.68
Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la cuci	5.49	4.35	4.59	3.69	3.92	4.40

Fuente: Naciones Unidas, Base de datos COMTRADE, <http://comtrade.un.org/data/>

Cuadro 5
Exportaciones de México a Estados Unidos, según intensidad tecnológica (Porcentajes)

	1995	2000	2003	2006	2009	2011	2013	2014	2015
Productos primarios	17.21	11.69	13.28	17.59	16.94	20.30	15.36	12.82	8.91
Manufacturas basadas en recursos (agro)	3.12	2.46	2.92	3.14	3.68	3.39	3.48	3.35	3.58
Manufacturas basadas en recursos (otros)	2.80	2.07	2.19	3.12	3.44	3.13	2.80	2.72	1.86
Manufacturas de baja tecnología (textiles)	5.79	7.54	6.48	4.01	3.10	2.44	2.33	2.25	2.29
Manufacturas de baja tecnología (otros)	8.84	8.42	8.72	7.97	7.67	6.58	7.35	7.55	7.92
Manufacturas de tecnología media (automotriz)	15.15	16.71	16.63	15.85	14.54	16.85	20.30	21.62	23.96
Manufacturas de tecnología media (procesos)	3.63	2.83	2.47	2.97	2.41	2.91	3.21	3.84	3.72
Manufacturas de tecnología media (Ingeniería)	20.44	18.62	19.43	18.48	18.03	17.81	19.58	20.44	21.47
Manufacturas de tecnología alta (eléctrica y electrón)	21.11	27.78	25.61	23.65	26.20	22.17	21.46	21.37	22.07
Manufacturas de tecnología alta (otro)	1.36	1.62	1.91	2.12	1.58	1.52	1.75	1.85	1.82
Productos no clasificados	0.55	0.27	0.35	1.11	2.41	2.90	2.39	2.19	2.41

Fuente: Elaboración propia con datos de UNCTAD

Si un país tiene más de un 60% de sus exportaciones de manufacturas de media y alta tecnología puede considerarse como un exportador con alta incorporación de valor agregado; entre 40% y 60% se dice que tiene una estructura de exportaciones con valor agregado poco intensivo; y por deba-

jo de 40%, existe predominio de exportaciones de manufacturas basadas en recursos naturales y baja tecnología (Torres y Giles, 2013: 101). De acuerdo con la información del cuadro 5, México puede considerarse un país con una estructura exportadora con alta incorporación de valor agregado ya que manera sistemática las exportaciones de tecnología media y alta contribuyeron con más del 60% de las exportaciones de manufacturas (73.04% del total).

En lo que se refiere a las importaciones de México desde los Estados Unidos (cuadro 6), destaca el aumento de la participación de las importaciones de productos primarios que en 1995 constituyeron el 7.8% de las importaciones de México desde los Estados Unidos, después de experimentar altibajos en 2015 representaron el 11.8% de las importaciones mexicanas desde los Estados Unidos. También aumentó la participación de manufacturas basadas en recursos diferentes al agro ya que pasó de representar el 5.8% en 1995 al 13.9% en 2015. En general, en 2015 México había disminuido la participación de las importaciones de manufacturas de baja tecnología dentro de las importaciones procedentes de los Estados Unidos con relación a 1995, mientras que aumentó la de manufacturas de tecnología media, en tanto que disminuyó la de alta tecnología. Cabría esperar que un país como México que no se encuentra en la frontera tecnológica importara un mayor porcentaje de productos de alta tecnología que lo que exporta de estos productos. Sin embargo, ocurre lo contrario, una posible explicación es la inserción de la industria manufacturera y maquiladora mexicana en las cadenas globales de valor. Así, aunque México exporta un porcentaje relativamente alto de productos de alta tecnología (electrónicos), alrededor del 22% en los últimos años del periodo de estudio, lo hace en el segmento de trabajo poco calificado (ensamblado).

Cuadro 6
 Cuadro 6. Importaciones de México desde Estados Unidos
 según intensidad tecnológica (porcentajes)

	1995	2000	2003	2006	2009	2010	2011	2013	2014	2015
Productos primarios	7.77	6.65	10.52	11.90	13.57	12.77	13.38	12.42	13.03	11.79
Manufacturas basadas en recursos (agro)	5.41	4.46	6.03	6.48	6.66	6.48	6.15	6.24	6.11	6.25
Manufacturas basadas en recursos (otros)	5.84	5.80	5.98	9.04	13.13	15.04	19.10	17.16	15.98	13.93
Manufacturas de baja tecnología (textiles)	5.55	5.89	5.52	3.65	2.64	2.42	2.26	2.26	2.23	2.17
Manufacturas de baja tecnología (otros)	15.19	13.71	13.26	12.81	11.64	12.03	10.16	10.47	10.34	10.77
Manufacturas de tecnología media (automotriz)	5.53	9.40	9.28	10.17	8.39	9.10	8.96	9.69	9.83	10.22
Manufacturas de tecnología media (procesos)	8.07	7.97	10.41	11.98	11.33	10.81	10.68	11.06	11.18	11.26
Manufacturas de tecnología media (Ingeniería)	20.53	19.95	20.97	20.55	18.95	18.78	17.90	19.24	19.53	20.36
Manufacturas de tecnología alta (eléctrica y electrón)	16.97	21.71	14.31	10.03	9.21	8.45	7.63	7.20	7.15	8.15
Manufacturas de tecnología alta (otro)	1.94	2.20	2.59	2.38	2.83	2.49	2.17	2.26	2.32	2.30
Productos no clasificados	7.20	2.27	1.15	0.99	1.66	1.62	1.61	2.02	2.31	2.81

Fuente: Elaboración propia con datos de UNCTAD

Es ampliamente aceptado que el TLCAN ayudó a la industria manufacturera estadounidense, especialmente a la industria automotriz, a hacerse más competitiva globalmente a través de una mayor integración económica de Norteamérica y el desarrollo de cadenas de suministro. Una gran parte del incremento en el comercio México-Estados Unidos, se puede atribuir a la especialización a medida que las plantas de fabricación y montaje se han reorientado para aprovechar las economías de escala. El flujo de insumos intermedios producidos en los Estados Unidos y exportados a México y el flujo de retorno de bienes finales aumentaron la importancia de la región fronteriza México-Estados Unidos como un sitio de producción. Las industrias manufactureras estadounidenses de las ramas automotriz, electrónica, electrodomésticos y maquinaria, dependen de la asistencia de las manufacturas mexicanas (Villareal y Fergusson, 2017:16). Como una evidencia de esto, tan sólo en 2014, las industrias mexicanas consumieron 136 000 millones de dólares en bienes intermedios estadounidenses mientras que las industrias estadounidenses consumieron 132 000 millones de dólares de insumos procedentes de México.

Dicho de otra manera, los Estados Unidos y México no se venden mutuamente solo productos terminados sino también insumos que se incorporan a productos finales más elaborados. Con lo que, construyen juntos cosas usando un sistema regional de producción manufacturera que comprende sistemas de suministro que atraviesan la frontera México-Estados Unidos. Lo que permite a los dos países combinar efectivamente sus ventajas comparativas individuales en un sistema regional altamente competitivo, mejorando la capacidad de América del Norte para competir a nivel global (Wilson, 2017: 2).

Una cuarta parte de las importaciones estadounidenses procedentes de Canadá consisten en un valor agregado de los propios Estados Unidos, y un 40% de las importaciones finales de Estados Unidos procedentes de México consisten en su propio valor añadido. Estos dos países representan las tres cuartas partes de todo el valor agregado de los Estados Unidos que se devuelve del exterior. Sin embargo, aunque Estados Unidos tiene la mayor proporción de su propio valor añadido en el exterior, lo hace en gran medida a través de las cadenas de suministro regionales de América del Norte (Koopman, Powers, Wang y Wei, 2010:25).

LAS POSIBLES IMPLICACIONES DE LA POLÍTICA COMERCIAL DEL NUEVO GOBIERNO DE LOS ESTADOS UNIDOS

En el discurso del actual presidente de los Estados Unidos Donald J. Trump prevalece una visión mercantilista donde se trata a las exportaciones como algo bueno y a las importaciones como algo malo. Por ejemplo, en el Resumen de Objetivos para la renegociación del NAFTA se afirma que así como algunos estadounidenses se han beneficiado del acceso a un nuevo mercado proporcionado por el Acuerdo, muchos trabajadores estadounidenses se han

visto perjudicados por el mismo ya que desde que se puso en marcha en 1994 han explotado los déficits comerciales, han cerrado miles de fábricas y millones de estadounidenses se han encontrado varados, no siendo ya capaces de utilizar las habilidades para las cuales habían sido entrenados (USTR, 2017:2). En contraste, en un estudio realizado por el Wilson Center se encontró que cerca de cinco millones de empleos en Estados Unidos dependen del comercio con México y que, si cesara el comercio entre Estados Unidos y México 4.9 millones de estadounidenses perderían sus empleos. Esta cifra incluye los empleos vinculados directa e indirectamente al comercio (Wilson, 2017:2).

De acuerdo con este mismo estudio, los Estados Unidos han estado en un proceso de transformación económica desde hace más de dos décadas. En este proceso se han perdido millones de empleos, sobre todo en el sector manufacturero. Dicha pérdida se debe principalmente a mejoras en la productividad y no al comercio internacional, aunque este también haya contribuido en menor medida. Así, el 87 por ciento de la pérdida de empleos en el sector manufacturero en el periodo 2000-2010 fue causado por incrementos en la productividad mientras que el 13 por ciento estuvo vinculado al comercio. Específicamente, el crecimiento rápido y desbalanceado del comercio Estados Unidos-China es el responsable del 25% de las pérdidas de empleo manufacturero en el período 1990-2007. En este mismo sentido, Autor, Dorn y Hanson (2012), no encuentran efectos negativos de las importaciones estadounidenses desde México.

Para la economía en su conjunto, estas transformaciones son positivas ya que permiten mejorar el bienestar de la población, no así para aquellos trabajadores con calificaciones para los empleos de ayer más que para los de mañana (Wilson, 2017:3).

Este proceso de transformación ha conducido a una mayor desigualdad ya que se ha ampliado la brecha entre los salarios pagados a los trabajadores calificados y aquellos devengados por los no calificados. Adicionalmente, después de la gran recesión, más del 95 por ciento de los empleos generados en los Estados Unidos han ido a los trabajadores con al menos algún grado de educación post-secundaria (Wilson, 2017: 41).

Uno de los argumentos más utilizados por los detractores estadounidenses del TLCAN es que la inversión directa de empresas de ese país en México destruye empleos en los Estados Unidos. En el estudio ya señalado se menciona que hay fuerte evidencia que la inversión de empresas estadounidenses en México está más frecuentemente asociada con la creación de empleos en sus operaciones en los Estados Unidos que con pérdidas de empleo. Así, en promedio, un incremento de diez por ciento en el empleo de las operaciones de las compañías estadounidenses en México lleva a un incremento de 1.3 por ciento en el tamaño de su fuerza laboral en los Estados Unidos, a un aumento de 1.7 por ciento en las exportaciones desde los Estados Unidos y a un 4.1 por ciento de incremento en los desembolsos de investigación y diseño en los

Estados Unidos. Lo cual evidencia que los empleos creados en los Estados Unidos debido a este fenómeno requieren mayores niveles de calificación, reforzando la necesidad de entrenar y re-entrenar a los trabajadores para que se beneficien de esta transición y estén aptos para estos puestos de mayor remuneración (Wilson, 2017:4).

De acuerdo con lo anterior, la intención inicial de Trump de librar una guerra comercial y proteger intereses especiales no competitivos hubiera sido desastrosa para el bienestar económico y la seguridad nacional de Estados Unidos. Sin embargo, sigue prevaleciendo una visión errónea sobre la causa de la pérdida de empleos que no requieren mucha calificación.

En total, los Estados Unidos han firmado acuerdos de libre comercio (TLC) con 20 países, todos ellos incorporando la reducción recíproca de aranceles y otros obstáculos al comercio y a la inversión.

Tanto en la campaña como al inicio de su administración, Trump anunció su intención de terminar estos TLCs e imponer aranceles elevados a los países designados. Además, sugirió que podría “retirarse” de la Organización Mundial del Comercio (OMC), el marco básico para el comercio estadounidense con 163 países (Hufbauer, 2016:5).

De haberse llevado a cabo las propuestas de Trump:

- Podrían provocar represalias por parte de los socios comerciales de Estados Unidos, desencadenando una guerra comercial que enviaría a la economía estadounidense a una recesión y costaría a millones de estadounidenses sus empleos.
- Afectarían a las industrias que fabrican maquinaria utilizada para producir bienes de capital en las tecnologías de la información, aeroespacial y los sectores de ingeniería, que dependen de las exportaciones.
- Perjudicaría también a los sectores no dedicados al comercio, como la distribución mayorista y minorista, las agencias de empleo temporal, en particular en las regiones donde se producen productos básicos comercializados.
- Millones de empleos estadounidenses que aparentemente no tienen relación con el comercio internacional -desproporcionadamente aquellos de menor calificación y salarios más bajos- estarían en riesgo (Nolan, Robinson y Moran, 2016:19).

LA RENEGOCIACIÓN DEL TLCAN

En el artículo 2202 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte se establece que las partes podrán convenir cualquier modificación o adición al Tratado y que las modificaciones y adiciones acordadas y que se aprueben según los procedimientos correspondientes de cada Parte, constituirán parte integral del mismo (p.545).

En el caso estadounidense, como se espera que la renegociación del TLCAN (NAFTA, por las siglas de North America Free Trade Agreement) resulte en cambios en la ley estadounidense, el presidente, con el fin de usar los procedimientos expeditos de la *Trade Promotion and Accountability Act* (TPA) de 2015, debe notificar y consultar con el Congreso antes de iniciar negociaciones. Esta notificación se debe realizar con 90 días de anticipación (Villarreal y Fergusson, 2017: 26).

El presidente de los Estados Unidos ya notificó oficialmente al Congreso de los Estados Unidos el 18 de mayo de 2017 la intención de renegociar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, por lo que las negociaciones inician el 19 de agosto. En esta notificación enviada por Robert Lighthizer representante comercial de los Estados Unidos, dice que el TLCAN necesita ser mejorado en las áreas de derechos de propiedad intelectual, comercio digital, empresas estatales, procedimientos aduaneros, seguridad alimentaria, medidas sanitarias y fitosanitarias, derechos de los trabajadores, pequeñas y medianas empresas y protección del medio ambiente, aspectos comprendidos en el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP).

En el escrito se menciona, asimismo, que el gobierno de Trump busca establecer mecanismos para una “implementación efectiva” de los compromisos hechos por México y Canadá y que la aplicación de las normas comerciales “debería mejorarse en el contexto del TLCAN”.

La administración de Trump ha destacado que tiene interés en modificar las reglas de origen, que se refieren al criterio pactado en un tratado de libre comercio para definir cuándo un bien es considerado originario (por su nivel de contenido regional) para gozar de las preferencias arancelarias.

El gobierno de México ha puesto énfasis en que no aceptará que se incrementen los aranceles en el comercio de bienes ni que se impongan cupos u otros mecanismos relacionados con el “comercio administrado”. La administración de Trump planteó primero la eliminación del capítulo 19 del TLCAN, que permite impugnar medidas de remedio comercial, como cuotas antidumping o cuotas compensatorias por subsidios prohibidos. Pero en la notificación al Congreso hizo referencia a mejoras en este sentido (El Economista, 19/mayo/2017).

De acuerdo con el secretario de comercio de los Estados Unidos, Wilbur Ross, la intención de los negociadores estadounidenses es incorporar las concesiones que Canadá y México hicieron en el marco de las negociaciones del TPP (Roberto Morales, El Economista, 2 de junio de 2017, pág. 20). Entre los posibles tópicos a incluir en las discusiones figuran: el sector automotriz, los servicios, comercio electrónico, los flujos y localización de datos, las empresas de propiedad estatal, inversión, resolución de disputas, trabajo, medio ambiente y energía, por mencionar algunos.

De acuerdo con el resumen de los objetivos para la renegociación del NAFTA publicado por la oficina del Representante Comercial de los Esta-

dos Unidos (USTR, 2017:3), el nuevo NAFTA será modernizado para que incorpore las normas del siglo XXI y reflejará un trato más justo, corrigiendo el persistente desbalance comercial en Norte América. Esto asegurará que los Estados Unidos obtengan un acceso a mercado, recíproco, más abierto, equitativo y seguro y que el acuerdo comercial con sus dos mayores mercados de exportación sea efectivamente implementado y reforzado. Nadie estaría en desacuerdo que el objetivo del TLCAN sea lograr un acceso a mercado más abierto y recíproco. Lo que ya no queda claro es la pertinencia del equilibrio comercial como un objetivo de la política comercial ya que el desequilibrio, ya sea en la balanza comercial o en la de cuenta corriente es resultado de desequilibrios macroeconómicos (una deficiencia del ahorro con respecto a la inversión o del déficit público) y la mejor forma de hacerle frente no es mediante la protección comercial. No es lo más adecuado pretender que el TLCAN promueva un sistema de mercado que funcione más eficientemente y al mismo tiempo conduzca a un comercio balanceado entre las partes (USTR, 2017:3). Con un solo instrumento no se pueden conseguir dos objetivos. El logro de un funcionamiento más eficiente del mercado puede conducir a generar superávit en alguna de las partes y déficit en otras y el equilibrio comercial puede generar ineficiencias al restringir artificialmente las importaciones o aumentar del mismo modo las exportaciones de alguna de las partes del TLCAN.

En lo que se refiere al comercio de bienes, se reitera que se pretende mejorar la balanza comercial de los Estados Unidos y reducir el déficit comercial con los socios del TLCAN. Hay que recordar que los déficits comerciales más grandes de los Estados Unidos no los tiene con sus contrapartes del TLCAN. En lo que respecta a los bienes industriales se menciona que se buscará mantener el libre acceso al mercado del TLCAN de los textiles y productos de vestir de los Estados Unidos y se buscará mejorar las oportunidades competitivas de los mismos mientras que se toma en cuenta la sensibilidad de las importaciones de los Estados Unidos. Cabe mencionar que los Estados Unidos no tienen ventaja comparativa en textiles y prendas de vestir como se puede constatar del cuadro siguiente:

Cuadro 7																					
Estados Unidos, índice de especialización de Balassa																					
1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
0.47	0.46	0.46	0.46	0.43	0.47	0.45	0.46	0.48	0.50	0.49	0.47	0.43	0.43	0.39	0.44	0.47	0.43	0.40	0.37	0.36	0.34

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD

De acuerdo con el índice de especialización de Balassa (IEB), un país tiene una ventaja comparativa en un producto o sector particular si sus exportaciones del producto, con relación a las exportaciones mundiales de ese producto, son mayores que la participación de mercado del país en las exportaciones totales. Es la razón de la proporción de las exportaciones del produc-

to k en las exportaciones totales del país i y la participación del producto k en las exportaciones mundiales. Formalmente,

$$(2) IEB_k^i = \frac{x_k^i / X^i}{\bar{X}_k / X}$$

Donde x_k^i son las exportaciones del bien k del país i , X^i son las exportaciones totales del país i , \bar{X}_k son las exportaciones mundiales del bien k y X son las exportaciones totales del mundo. Un valor mayor que 1 en el bien o sector k del país i significa que este tiene una ventaja comparativa revelada en ese sector (UNCTAD-OMC, 2012:26).

Se observa en el cuadro 7 que en el período de 1995 a 2016, Estados Unidos nunca alcanzó al menos un valor de 1 para este indicador, lo que significa que Estados Unidos no tiene una ventaja comparativa en textiles y prendas de vestir, por más libre que sea el acceso al mercado de América del Norte de estos productos, es muy difícil que puedan aumentar las exportaciones estadounidenses ya que el mismo mercado de los Estados Unidos es abastecido fundamentalmente por importaciones procedentes de China y otros países asiáticos. México no tiene en este rubro ventaja comparativa revelada. Esto es simplemente una muestra de lo poco realista que pueden ser los objetivos planteados por los negociadores estadounidenses del TLCAN.

En el TLCAN se determinó que el mínimo de contenido regional que deberían incluir los autos, camiones ligeros, motores y transmisiones debería ser del 62.5% y 60% para los otros vehículos y partes, mientras que en el TPP es del 45% usando el método de costo neto (Fergusson y Williams, 2016:27). Es claro, en este caso, que lo que conviene a México es lo negociado en el TPP ya que las reglas de origen para el sector automotriz en el TLCAN son más restrictivas.

En lo que se refiere a los servicios, los socios del TLCAN pueden considerar nuevos compromisos, tales como los negociados en el TPP, que incluyen la remoción de barreras a los servicios de tarjetas de pago electrónicas, firmas electrónicas, telecomunicaciones móviles, tasas de *roaming* internacional y un acceso adicional de mercado en áreas tales como los servicios audiovisuales y permitir a las firmas la transmisión transfronteriza de datos (Villarreal y Fergusson, 2017:28). Dado el nivel de competencia en el mercado estadounidense de telefonía móvil, los compromisos del TPP no implicarían nuevas obligaciones a los operadores estadounidenses de telefonía, pero estos gozarían de un mayor acceso al mercado. El adoptar lo negociado en el TPP en esta materia implicaría transparencia regulatoria; la interconexión entre proveedores; que haya un acceso razonable y no discriminatorio a las redes, infraestructura y recursos controlados por el gobierno como espectro de banda ancha a tarifas razonables y protección de las opciones de los oferentes para emplear tecnología (Fergusson y Williams, 2016:35).

En ese mismo sentido, el comercio electrónico, flujo de datos y comercio digital son temas que no fueron considerados en las negociaciones del TLCAN porque no tenían la relevancia que tienen en la actualidad. El comercio digital incluye no solo productos finales tales como películas o videojuegos sino también los medios o “alma” del resto de la economía, fortaleciendo la productividad y la competitividad de una economía, por ejemplo: la transmisión necesaria para manejar las cadenas globales de valor en las manufacturas, canales de comunicación como correo electrónico y voz sobre protocolo de internet (VoIP) y servicios financieros usados en el comercio electrónico (Fergusson y Williams, 2016:65).

El TLCAN fue el primer acuerdo de libre comercio en contener un capítulo sobre propiedad intelectual. En el TPP se abordaron temas que, desde la perspectiva estadounidense, se podrían incorporar al TLCAN. Por ejemplo, medidas sobre derechos de autor en el entorno digital, protecciones de patentes adicionales para los productos farmacéuticos, sanciones penales por robos de secreto comercial, medidas para que los agentes de aduanas tengan autoridad por oficio para confiscar las mercancías falsificadas y piratas y los requisitos para que los países establezcan sanciones penales para la infracción de derechos de autor y marcas comerciales en el entorno digital (Villarreal y Fergusson, 2017: 28).

Hay temas que pueden prestarse a un mayor proteccionismo por parte de los Estados Unidos tales como los aspectos laborales y ambientales, los que formarían parte integral del TLCAN y ya no serían abordados en acuerdos paralelos. En lo que se refiere al combate a la corrupción si bien puede prestarse a una mayor injerencia estadounidense en aspectos domésticos de México, puede también ser un incentivo para un combate eficaz contra este flagelo que obstaculiza el desarrollo nacional.

Un aspecto al que debe prestarse la mayor atención es la propuesta estadounidense de eliminar el capítulo 19 del TLCAN (USTR, 2017:14) así como su objetivo de preservar la habilidad de los Estados Unidos de reforzar rigurosamente sus leyes comerciales, incluyendo las leyes antidumping, de derechos compensatorios y de salvaguardias. El capítulo XIX del TLCAN hace referencia a la revisión y solución de controversias en materia antidumping y medidas compensatorias. Este establece la resolución de diferencias mediante paneles binacionales. Su eliminación implicaría que todo se resolvería en tribunales estadounidenses, lo cual de ninguna manera es admisible para México.

CONCLUSIONES

El comercio de bienes y servicios entre México y Estados Unidos es enorme pues rebasa el medio billón de dólares al año, lo que significa que cada minuto el comercio bilateral alcanza la cifra de medio millón de dólares y que vincula

a cerca de cinco millones de empleos en los Estados Unidos. En contra del discurso oficial estadounidense el saldo del TLCAN en términos de empleo ha sido positivo para los Estados Unidos, se han ganado más de los que se han perdido, aunque hay que reconocer que los trabajadores estadounidenses de menor calificación han salido perjudicados.

La pérdida de empleos en el sector manufacturero que ha experimentado la economía estadounidense en las décadas recientes se debe fundamentalmente a las ganancias de productividad causadas por la innovación tecnológica y no al comercio, aunque este haya tenido algún impacto. Los empleos perdidos por el comercio no se deben al comercio de los Estados Unidos con México sino al comercio con China.

Si bien el déficit comercial es un problema que debe resolver la economía estadounidense, la mejor forma de hacerlo no es con medidas comerciales sino con un ajuste macroeconómico, ya que el déficit es el resultado de un exceso de gasto.

Estados Unidos debe enfocarse a ser más competitivo donde tiene la ventaja comparativa, los sectores de alta tecnología, y no tratar de recuperar empleos en sectores de tecnología baja como el textil donde no tiene posibilidades de ser competitivo.

Finalmente, los negociadores deben tener presente que se puede perder más al aceptar la eliminación del capítulo XIX que lo se puede ganar al mantener el status quo en otros temas ya que la posición estadounidense es clara, se avanzará en la medida en que logren sus objetivos planteados, que como ya se vio anteriormente pueden no ser realistas.

REFERENCIAS

- Autor, David, David Dorn, Gordon Hanson, "The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States", *National Bureau of Economic Research Working Paper* 18054, Cambridge, MA: NBER, May 2012. *El Economista*, 19/mayo/2017.
<http://eleconomista.com.mx/industrias/2017/05/19/trump-activa-proceso-renegociar-tlcan>. Consultado el 5 de junio de 2017.
- Fergusson, Ian F. & Brock R. Williams (2017), *The Trans-Pacific Partnership (TPP): Key Provisions and Issues for Congress*, Congressional Research Service, R44489.
- Hufbauer, Gary C. (2016), "Could a President Trump Shackle Imports?" in Nolan, Hufbauer, Robinson and Moran, *Assessing Trade Agendas in the US Presidential Campaign*, PIIE Briefing 16-6, Peterson Institute for International Economics, Washington, D.C.
- Koopman, Robert, William Powers, Zhi Wang and Shang-Jin Wei (2010), "Give credit where is due: Tracing value added in global production

- chains”, *Working Paper* 16426, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Morales, Roberto (2017), “Nuevo TLCAN servirá a EU de guía para sus acuerdos”, *El Economista*, 2 de junio.
- Nolan, Marcus, Sherman Robinson and Tyler Moran, (2016), “Impact of Clinton’s and Trump’s Trade Proposals” in Nolan, Hufbauer, Robinson and Moran, *Assessing Trade Agendas in the US Presidential Campaign*, PIIE Briefing 16-6, Peterson Institute for International Economics, Washington, D.C.
- Office of the United States Trade Representative (2017). Executive Office of the President. *Summary of Objectives for the NAFTA Renegotiation*. July 17.
- Organización Mundial del Comercio, *Estadísticas del Comercio Internacional*, Ginebra.
- Torres, Danilo y Enrique Giles (2013), “Estructura tecnológica de las exportaciones industriales de América Latina (1990-2010)”, *AD-Minister*, No. 22, enero-junio, pp. 95-111.
- Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, Editorial Gernika, México, 1994. Tomo I.
- United Nations and World Trade Organization (2012), *A Practical Guide to Trade Policy Analysis*, New York.
- Wilson, Christopher (2017), *Growing Together: Economic Ties Between the United States and Mexico*, Wilson Center, Washington, D.C.
- WTO (2016), *World Trade Statistical Review* 2016.
- United Nations, COMTRADE, <http://comtrade.un.org/data/>
- United Nations Conference on Trade and Development. <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>
- Villarreal, M. Angeles & Ian F. Fergusson (2017), “The North American Free Trade Agreement (NAFTA)”, *CRS Report* R42965, Congressional Research Service, Washington, D.C.