



Facultad de Relaciones Internacionales (ICADE)

# **Relación comercial entre México y Estados Unidos. Desde el Nafta hasta el USMCA.**

Autor: Carlos Gabilondo Cámara

Directora: Elisa Aracil

---

MADRID | Junio 2019



# **Relación comercial entre México y Estados Unidos. Desde el Nafta hasta el USMCA.**

Carlos  
Gabilondo  
Cámara

# Tabla de contenido

<b>1. Introducción.....</b>	<b>6</b>
<b>Justificación de la hipótesis .....</b>	<b>7</b>
<b>Justificación del tema.....</b>	<b>8</b>
<b>Metodología .....</b>	<b>8</b>
<b>2. Marco teórico.....</b>	<b>9</b>
<b>2.1 Balanza de Pagos.....</b>	<b>10</b>
<b>2.2 NAFTA.....</b>	<b>11</b>
Origen.....	12
Objetivos .....	13
Impacto en la economía americana .....	13
Impacto en la economía mexicana .....	15
<b>2.3 USMCA.....</b>	<b>17</b>
<b>3. Análisis empírico .....</b>	<b>19</b>
<b>1. ¿Ha promovido el NAFTA un mayor crecimiento del comercio Mexicano que del americano?.....</b>	<b>19</b>
<b>2. ¿Ha promovido el NAFTA un mayor crecimiento de la Inversión Directa Extranjera en EEUU que en México? .....</b>	<b>29</b>
<b>4. Discusión.....</b>	<b>32</b>
<b>5. Conclusión .....</b>	<b>35</b>
<b>6. Bibliografía .....</b>	<b>37</b>

## Índice de Figuras

<i>Figura 1. Cronograma del NAFTA.....</i>	<i>15</i>
--	-----------

## Índice de Gráficos

<i>Gráfico 1. Tipo de cambio Peso Mexicano/Dólar Americano.....</i>	<i>16</i>
<i>Gráfico 2. Ratio Openess to Trade.....</i>	<i>19</i>
<i>Gráfico 3. Exportaciones de Bienes USA-MEX (Billons \$).....</i>	<i>21</i>
<i>Gráfico 4. PIB Mexicano .....</i>	<i>21</i>
<i>Gráfico 5. PIB EEUU .....</i>	<i>22</i>
<i>Gráfico 6. Ratio Mutual openess to trade.....</i>	<i>23</i>
<i>Gráfico 7. Bilateral Trade as % of total trade.....</i>	<i>23</i>
<i>Gráfico 8. Trade intensity.....</i>	<i>24</i>
<i>Gráfico 9. Exportaciones de mercancías de EEUU a Mexico por industria 1993.....</i>	<i>25</i>
<i>Gráfico 10. Exportaciones de EEUU a México por industria 2017 (\$236B).....</i>	<i>26</i>
<i>Gráfico 11. Exportaciones de Mex a EEUU por industria 1993 (\$37,2Bn).....</i>	<i>27</i>
<i>Gráfico 12. Exportaciones de Mex a EEUU por industria 2017 (\$314Bn).....</i>	<i>28</i>
<i>Gráfico 13. Inversión Directa Extranjera Mutua.....</i>	<i>29</i>
<i>Gráfico 14. Inversión Directa Extranjera en México.....</i>	<i>30</i>

## **Resumen**

México y Estados Unidos se encuentran en un momento de incertidumbre al adentrarse en un escenario totalmente desconocido. Sus relaciones comerciales han estado regidas por el Nafta, por lo que su derogación ha servido para hacer algunos cambios y corregir discrepancias. Poniendo la vista atrás, son muchos los que piensan que el acuerdo ha beneficiado más a los mexicanos que a los americanos, por lo en base a unos parámetros estudiaremos los argumentos de este debate. El crecimiento económico de China, la llegada de Donald Trump a la Casablanca y la guerra comercial están provocando un escenario inédito. En este trabajo se pretende dar una visión crítica del pasado para construir una opinión fundamentada de lo que puede acontecer en el futuro.

Palabras Clave: NAFTA, USMCA, comercio, balanza comercial, balanza de pagos, Inversión Directa Extranjera, Trump, China, México, Estados Unidos

## **Abstract**

Mexico and the United States find themselves in a moment of uncertainty as they enter a totally unknown scenario. Their commercial relations have been governed by NAFTA, so its repeal has served to make some changes and correct discrepancies. Looking back, there are many who think that the agreement has benefited Mexicans more than Americans, so based on some parameters we will study the arguments of this discussion. China's economic growth, the arrival of Donald Trump to the Whitehouse and the trade war are leading to an unprecedented scenario. Therefore, the aim of this project is to offer a critical vision of the past in order to build a strong opinion on future events.

Key words: NAFTA, USMCA, Trade, Foreign Direct Investment, Trump, China, Mexico, USA, Balance of payments, Balance of trade

# 1. Introducción

La dinámica mundial de la economía y la globalización han conducido a la liberalización de los mercados. Los acuerdos comerciales se han extendido por todo el mundo, haciendo posible que muchas personas compren y vendan bienes y servicios en condiciones muy competitivas. La competitividad en precios, el aumento de los estándares de calidad y la gran variedad de bienes han provocado un mayor bienestar en la sociedad.

Según la teoría del comercio internacional, el libre comercio es una medida eficaz para evitar los perjuicios del proteccionismo<sup>1</sup>. Aparte de los beneficios de costes, proporciona ventajas como economías de escala, acceso a nuevos mercados o el incremento de la innovación a raíz de la competencia. No obstante, la teoría del comercio internacional también admite desventajas para otros países. Los más potentes pierden capacidad de influenciar, es decir de imponer sus propias tarifas o limitaciones. Dejando pasar la posibilidad de ser determinantes en los precios de estos bienes a nivel mundial. La bilateralidad de estos acuerdos bien es cierto que fomenta el bienestar. Sin embargo, sigue estableciendo barreras con el resto de países que no están incluidos, por lo que los acuerdos más inclusivos promueven mayor bienestar y a mayor escala. Además, infunden en la comunidad internacional un mayor deseo de cooperación ya que al no formar parte de acuerdos se produce un sentimiento de vulnerabilidad que lleva a mejorar las relaciones internacionales.

El acuerdo del Nafta firmado en 1994 es el mejor ejemplo ya que marcó un antes y un después en la historia económica de América. Al ser el primer acuerdo económico multilateral, sirvió de precedente para el resto de países del continente. La libertad arancelaria con la primera potencia mundial provocó un sentimiento de vulnerabilidad, que cambió las posiciones proteccionistas a otras más aperturistas. Tanto es así que siguiendo el éxito de este se cerraron acuerdos como el *CAFTA-DR* entre EEUU y Centro América o el *TPP* con países del Pacífico. (Toro, 2007)

---

<sup>1</sup> Los aranceles suponen una pérdida neta para las economías ya que distorsiona los incentivos económicos a productores y consumidores. La libertad comercial suprime las distorsiones e incrementa el bienestar.

Pese a la desventaja en la pérdida de poder de decisión, las grandes potencias han llegado a la conclusión de que la libertad arancelaria no implica pérdidas económicas por las tasas que dejan de recaudar. Sino que incentiva a aquellos que no exportaban a causa de la presión tributaria y aumenta el bienestar de los ciudadanos. Todos coinciden en la existencia de beneficios colaterales, sin embargo, existe un debate acerca de quienes son los verdaderos ganadores y si las condiciones pactadas son realmente justas, como veremos en este trabajo.

A todo ello hay que sumar la influencia del contexto macroeconómico, sobre todo de las políticas del presidente Donald Trump y de la guerra comercial con China. Las medidas prometidas por Trump a lo largo de su campaña para “hacer justicia” y que los americanos compitan en las mismas condiciones, han tenido gran impacto en la relación comercial con México. Por ello analizaremos como la subida de aranceles y las presiones realizadas por Washington han provocado un aumento de las exportaciones de algunos sectores, y un descenso en otros.

### **Justificación de la hipótesis**

Desde la firma del Nafta se han ido intercalando en la administración, presidentes demócratas y republicanos, hasta llegar al actual, Donald Trump. Este último en muchas ocasiones ha criticado el acuerdo alegando que perjudicaba su país y que estaba fomentando otro tipo de problemas como la inmigración ilegal o el narcotráfico. Por tanto, el objetivo de este trabajo es mediante un estudio macroeconómico del comercio bilateral y la inversión directa, verificar las acusaciones del actual presidente o en su caso desmentir el presunto perjuicio del acuerdo para los americanos.

Hasta ahora se han realizado estudios de las relaciones económicas entre ambos países, sin embargo, con este trabajo de fin de grado pretendo a partir de unas variables y unos ratios concretos extraer conclusiones no solo cuantitativas sino también identificar a quienes ha beneficiado más, por qué y en que medida. Las hipótesis buscan analizar el comercio directo basado en exportaciones e importaciones, y la inversión duradera en ambos países.

## **Justificación del tema**

Durante el tercer año de carrera, tuve la oportunidad de hacer un intercambio en la universidad de Texas en Austin. Fue en esos siete meses cuando me di cuenta de la estrecha relación entre EEUU y México. Ya no solo por el número de Texanos de origen mexicano sino por la similitud de la cultura, de los festivos o de la gastronomía (TEX-MEX). Sin embargo, al ganar las elecciones Donald Trump se extendió por el campus, sobre todo entre la comunidad latina, un clima de incertidumbre. Muchos pese a estar nacionalizados, tenían familiares en México con grandes dificultades para conseguir trabajo en Estados Unidos. Por ello me parece muy interesante realizar un estudio acerca de la evolución de las relaciones comerciales entre ambas naciones. Se tiene una imagen muy distorsionada de la relación entre ambos estados, viendo a México como una carga para Estados Unidos. Incluso muchos creen que al contrario que México, Estados Unidos no encontraría ninguna dificultad si rompiese relaciones comerciales con su vecino.

Por lo tanto en este trabajo, comenzando por la firma del NAFTA haré un repaso de como distintos factores han afectado a las balanzas comerciales y financieras de ambos, detallando el impacto en las exportaciones e importaciones. Para así concluir en si de verdad alguno se ha visto claramente beneficiado o si ha resultado positivo para ambos.

## **Metodología**

Para la realización de este trabajo me he basado en el método inductivo. Empezando por la lectura de literatura acerca de la creación del Nafta, analizando las razones de su firma y el contexto en el que se dio. Para más adelante profundizar en lo ocurrido durante su implementación y las causas de su cese. Realizando así un análisis del comercio bilateral y la inversión directa. Además, he recogido datos de distintas organizaciones internacionales como el Banco Mundial o la Organización Mundial del Comercio con los que elaborado mis propios gráficos.

Una vez analizada la información, he sacado una serie de conclusiones para responder las hipótesis planteadas. En definitiva, he postulado los argumentos a favor y en contra haciendo alusión directa a los ratios estudiados.



## 2. Marco teórico

Las relaciones entre ambos estados se encuadran desde diversas perspectivas. Desde el liberalismo se observa como ambos a lo largo de la historia han fomentado la cooperación. Nacieron como colonias de potencias europeas lo que ha producido en la población un sentimiento de solidaridad, habiendo compartido el sometimiento de una fuerza extranjera, así como su rebelión e independencia. Él tener una historia similar ha llevado a que compartan algunos problemas y tengan más predisposición a llegar a acuerdos de diversa índole (como fue el NAFTA). Desde la creación de este en 1989 ha habido diversos temas que han supuesto trabas para la cooperación. Sin embargo en líneas generales se ha avanzado enormemente.

Desde un punto de visto constructivista, la cooperación ha estado caracterizada por el sentimiento de responsabilidad de los americanos debido a su posición dominante. Por ello su intrusión en asuntos internos mexicanos ha estado justificada ante la incapacidad de estos de hacer frente a sus amenazas internas. La proximidad ha sido siempre determinante tanto en aspectos positivos como negativos. Las ventajas para comerciar reflejadas en la logística se han compensado con la facilidad de traspaso de amenazas de un territorio a otro. Lo cual ha hecho que EEUU sintiese algunos de los problemas mexicanos como suyos. A todo ello hay que sumarle la alienación de objetivos entre ambos gobiernos en asuntos como el narcotráfico. Al sentir ambos la amenaza, se han visto obligados a cooperar de manera eficaz dejando a un lado conflictos en otros asuntos.

No obstante, desde la toma de posesión de la administración de Donald Trump, se han enfriado las relaciones y roto acuerdos. Por ello se entiende que la nueva administración americana ve las relaciones internacionales desde un punto de vista realista siendo el estado el centro de la política. Para ello se ha centrado en aumentar su poder para hacer frente de forma más eficaz a amenazas externas. En México han identificado dos amenazas claras y ha basado su discurso en su lucha constante. Estas son el flujo de inmigración y la lucha contra el narcotráfico. De tal forma que se obvian todos los beneficios tanto económicos como sociales del flujo migratorio, él cual es el origen de la potencia norteamericana. La seguridad fronteriza fue sin duda uno de los pilares

del discurso electoral de Trump. El control migratorio basado en el fortalecimiento de las fronteras impactó en todos los aspectos de la relación el país vecino.

El origen de las demandas se encuentra en los estados sureños, caracterizados por que algunos sectores de la población sigan teniendo una actitud racista hacia los mexicanos. Se trata a su vez del nido de los votantes del presidente americano, por lo que se ve como una compensación a su compromiso con el presidente. Estos ven el flujo migratorio como un peligro para sus puestos de trabajo, ya que temen que estén dispuestos a trabajar lo mismo, pero por menos dinero. Por ello Trump ha llevado a su vez políticas proteccionistas protegiendo la industria nacional y sobre todo el empleo, deteniendo así las injerencias extranjeras y engrandeciendo el poder del estado. En palabras del presente el muro se construirá con una única misión: “*Be a very effective weapon against drugs and crime*”.<sup>2</sup>

## 2.1 Balanza de Pagos

Para cuantificar el impacto de las promesas del presidente en las relaciones económicas internacionales usamos la Balanza de pagos. Se trata de una herramienta que nos permite analizar el comercio entre los residentes de un país y los del resto del mundo durante un periodo de tiempo. En este caso analizaremos la evolución de la relación desde la implementación del Nafta.

La balanza se divide en sub-balanzas o subcuentas que arrojan saldos que ayudan a analizar la posición de un Estado con respecto al mundo. Son tres fundamentalmente: Balanza por cuenta corriente, balanza por cuenta de capital y balanza financiera. Además, existe una cuarta balanza llamada “de errores u omisiones” que recoge el resto de las partidas y realiza ajustes.

La balanza por cuenta corriente recoge las transacciones que afectan a la renta nacional y suponen ingresos o pagos. Para ello se desglosa en balanza de rentas, transferencias corrientes, servicios y comercial. Esta última es la que vamos a analizar. Las conclusiones van a derivar de los saldos comerciales de ambos países durante un periodo de tiempo. Para ello es fundamental el estudio de las exportaciones e importaciones.

---

<sup>2</sup> Trumps’ intervention in Congress the 28<sup>th</sup> of February 2017

La balanza Financiera recoge aquellos intercambios que alteran la posición deudora o acreedora de un país. Registra así las contrapartidas económicas de todas las operaciones recogidas en la BP, incluidas en este caso la compraventa de acciones, bonos, los préstamos bancarios, etc. Se desglosa a su vez en Inversiones en cartera, derivados, otro tipo de inversiones e inversiones directas. Estas últimas son las que vamos a analizar. Mediante una hipótesis se hará un estudio de la evolución de las inversiones a lo largo de un periodo de tiempo. Su relevancia se encuentra en que promueven directamente el crecimiento de la economía.

La balanza de capital recoge aquellas transferencias unilaterales de capital en las que se suministra recursos sin recibir una contraprestación directa o la compraventa de activos no producidos o intangibles. Se incluyen aquí la compraventa de suelos o de propiedad industrial. Además de los fondos dotados por organizaciones internacionales para fomentar el crecimiento.

La balanza de errores o omisiones recoge los posibles errores estadísticos que desajustan la balanza, impidiendo el equilibrio contable. No obstante, para este trabajo al tener en cuenta dos sub-balanzas y cogiendo los datos de instituciones oficiales vamos a presuponer que son correctos y precisos.

## **2.2 NAFTA**

El NAFTA (Tratado de Libre Comercio de América del Norte) fue un acuerdo formado por los gobiernos de Canadá, México y Estados Unidos que entró en vigor en enero de 1994. Los términos de este, aplicados gradualmente hasta enero de 2008, eliminaron la mayoría de los aranceles de productos comercializados por los tres países. La liberalización del comercio en la agricultura, industria textil e industria automovilística fue desde el inicio uno de los principales objetivos. Además, el acuerdo buscó también proteger la propiedad intelectual, estableciendo mecanismos de resolución de disputas y, a través de acuerdos paralelos, implementar medidas laborales y medioambientales.

## Origen

En la campaña presidencial de 1980 el presidente Ronald introdujo la idea de un mercado común norteamericano. Basándose en el tratado de Roma que ratificó la creación de la Comunidad Económica Europea, cuatro años más tarde llevó al Congreso el “Trade and Tariff act”. Una ley que agilizaba la firma de acuerdos comerciales bilaterales optimizando las negociaciones.

En 1985 el Primer Ministro canadiense, Mulroney, accedió a estudiar la posibilidad de un tratado de libre comercio entre ambos países. Tras un año de negociaciones, en 1987 se firmó el acuerdo que entro en vigor el 1 de Enero de 1989. Sin embargo, tan solo duro 5 años ya que 1994 fue sustituido por el NAFTA.

El presidente mexicano, Carlos Salinas, viendo lo acontecido solicitó a la administración americana un tratado de libre comercio entre ambos países. En 1991 ambas administraciones comenzaron negociaciones para la obtención de un acuerdo de mutuo beneficio, ya que hasta el momento los aranceles de productos importados de los respectivos países eran mucho más altos en México. Canadá se unió a las negociaciones y en 1992 se firmó el acuerdo entre los tres países. Sin embargo, a raíz de la preocupación por las consecuencias de una liberalización laboral y medioambiental, se añadieron al tratado dos adhesiones en 1993. Por lo tanto el tratado final quedó firmado a finales de ese año y entró en vigor en enero de 1994.

La situación de México era distinta a la de EEUU, ya que mientras que los americanos bajo el mandato de Reagan y con los *Reaganomics* gozaban de una gran expansión económica, los mexicanos se encontraban en un momento de transición. Desde el fin del periodo revolucionario hasta la década de los ochenta, México mantuvo unas políticas restrictivas protegiendo su economía de injerencias extranjeras. Sin embargo, a mediados de los 80 se adoptó una mentalidad nueva, rotando hacia una economía más abierta y orientada a la exportación. Por ello el libre comercio significaba una oportunidad para continuar con las reformas aperturistas; atrayendo inversión extranjera y estimulando el crecimiento económico. Por otro lado, los americanos lo vieron no solo como una oportunidad de crecimiento al abrirse un gran mercado, sino también como otra oportunidad para mejorar las relaciones con su vecino del sur.

## Objetivos

Los países firmantes destacaron estos 7 como objetivos fundamentales:<sup>2</sup>

1. Otorgar a los países firmantes la condición de nación más favorecida.
2. Eliminación de todo obstáculo al comercio y la facilitación del comercio bilateral de bienes y servicios.
3. Promover la competencia leal.
4. Aumentar las posibilidades de inversión.
5. Protección de los derechos de propiedad intelectual.
6. Crear mecanismos para solucionar disputas comerciales.
7. Establecer un marco de cooperación triangular, regional y multilateral para ampliar los beneficios del acuerdo comercial

## Impacto en la economía americana

Desde el origen del NAFTA, el comercio de Estados Unidos con sus vecinos se ha triplicado, manteniendo además un nivel de crecimiento mucho mayor que con cualquier otro país del mundo. Canadá y México han pasado a representar un tercio del total de las exportaciones de los americanos. Además, ha tenido un impacto positivo en el PIB americano ya que el comercio ha crecido cada año.

No obstante, los beneficios del acuerdo a veces se infravaloran ya que los críticos al tratado se hacen notar siendo más mediáticos. Los beneficios sin embargo están más dispersos, recompensan a varias industrias y ya se han normalizado. Si bien es cierto que el acuerdo ha supuesto la deslocalización de empresas a alguno de los países firmantes (sobre todo a México), los partidarios del Nafta defienden que se han creado más puestos de trabajo de los que se han destruido. Se estima que alrededor de 14 millones de empleos dependen del comercio entre los tres países, con un continuo crecimiento de doscientos mil empleos anuales. Además, en términos de salario los empleos creados tienen un salario un 20% mayor que los empleos que se han perdido a raíz de la cooperación. (James McBride, 2018).

---

<sup>2</sup> Artículo 102 del NAFTA

Por otro lado, los críticos defienden que el Nafta es el culpable de la estabilización de los salarios, ya que las empresas prefieren producir en México al ser el salario mínimo mucho más bajo. La balanza comercial es otro de los argumentos principales ya que se pasó de un superávit en 1993 a un déficit de más de 54 billones en 2014. Las importaciones americanas crecieron considerablemente al resultar mucho más barato comprar en México que producirlo ellos mismos. Ello provocó un aumento del desempleo y un gran descontento, pese a que más tarde se demostró que muchos de esos empleos se hubiesen perdido, aunque no se hubiese llevado a cabo el acuerdo. Un claro ejemplo son aquellos puestos de trabajo que han desaparecido a causa del avance tecnológico y la automatización. El sector más afectado sin duda ha sido el automovilístico ya que muchos de sus centros de producción fueron trasladados a México en un principio sustituyendo los empleos americanos para más tarde automatizarlos. No obstante, al bajar los costes de producción bajaron los precios de los productos lo cual ha hecho que la sociedad americana se beneficie más del acuerdo.

Diversos autores afirman que la pérdida de empleos de la industria manufacturera no se debe a la implantación del Nafta sino a la irrupción de China en el mercado global durante los últimos 20 años. De hecho, la pérdida más grande de empleos a causa de las economías de escala se produjo en el periodo de 2001 a 2010, que coinciden con los primeros años de China como miembro de la OMC. Más de 6 millones de empleos se perdieron por causas similares a las mencionadas, incluyendo el desarrollo tecnológico y los salarios.<sup>3</sup>

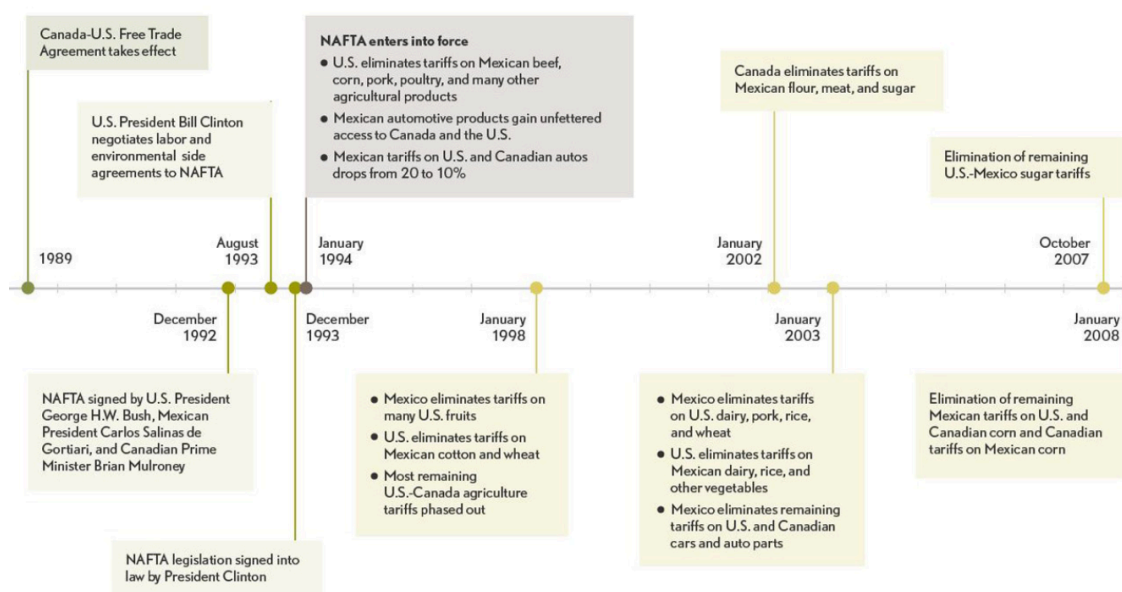
Esos autores analizan como el Nafta fortaleció a los americanos con respecto a China ya que ayudó a empresas nacionales a reducir sus costes, volviéndolas más competitivas. Si bien es cierto que para obtener esas ventajas migraron puestos de trabajo a su vecino del sur, sin el acuerdo regional se hubieran perdido muchos más empleos. La industria automovilística se volvió regional ya que la cadena de producción paso a internacionalizarse. No obstante, el aumento de la productividad no ha ido de la mano del aumento salarial, y la brecha ha seguido expandiéndose. Las empresas han ido creciendo y optimizando sus procesos de producción de manera desigual a como lo han hecho los salarios de sus trabajadores.

---

<sup>3</sup> Según un estudio realizado por David Autor, David Dorn, y Gordon Hanson en 2016

**Figura 1. Cronograma del NAFTA**

NAFTA MILESTONES



Fuente: “NAFTA Revisited” (Hufbauer/ Schott), NAFTA treaty text, US Trade Representative, The Wilson center.

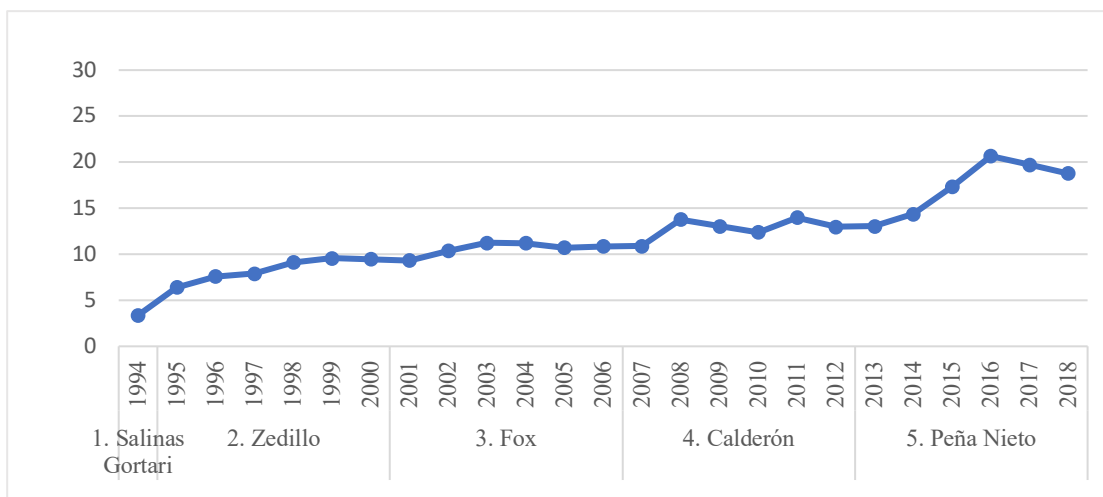
### Impacto en la economía mexicana

La industria mexicana más beneficiada fue sin duda la agrícola, ya que desde la implementación del acuerdo ha visto como sus exportaciones se triplicaban. Por otro lado, la llegada de empresas del sector automovilístico promovió el crecimiento del empleo e impactó de forma positiva en el PIB del país. Sin embargo, estos progresos empezaron a crear una fuerte dependencia con Estados Unidos, que se pudo ver claramente tras la crisis del 2008. La recesión que comenzó en EEUU, rápidamente afectó su vecino del sur, viendo reducidas sus exportaciones en casi un 20%. Sin embargo, debido a la pronta recuperación de los americanos México, a diferencia de otros países, en 2010 volvió a crecer y a recuperar el ritmo de exportaciones.

Algunas de las promesas cuando se firmó el tratado fueron: un rápido crecimiento, un aumento de los salarios y poner freno a la emigración. No obstante, la realidad fue otra ya que, durante la vigencia del tratado México creció a una tasa interanual de un 1,3%, lo cual es un ritmo mucho más bajo que el de otros países latinoamericanos que experimentaron una fuerte expansión gracias al comercio con terceros países. Los niveles

de pobreza se mantuvieron como los anteriores a la firma y la equiparación salarial no se he llegado a dar ya que son miles las empresas que han seguido yéndose a México para reducir los costes laborales. El paro se ha visto aumentado sobre todo dentro de los sectores más vulnerables como es la agricultura, ya que si bien se ha visto beneficiada por el aumento de sus exportaciones, producciones como la del maíz se han visto afectadas. Esto se debe a que el gobierno americano ha subsidiado fuertemente la industria, haciendo muy difícil la competición para pequeños agricultores del sur de México. Consecuentemente al quedarse sin trabajo aumentó la inmigración, sobre todo ilegal, de estos pequeños agricultores.

**Gráfico 1. Tipo de cambio Peso Mexicano/Dólar Americano**



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mexicano

De modo que se produce una fractura social y económica entre el Norte y Sur del país. Lo cual se debe a que el Norte se ve beneficiado por la creación de trabajo, sobre todo de empresas automovilísticas, y el Sur se ve afectado por el bajo nivel de industrialización y la incesante competencia apoyada por subsidios. Por otro lado, es reseñable que la devaluación del peso con respecto al dólar ha sido desorbitante desde la firma del acuerdo. Por lo que muchos autores defienden la idea de que el aumento de las exportaciones se debe en parte a que a los americanos les ha ido beneficiando cada vez más el cambio de divisa, haciendo de México un país más barato. Sin embargo, el fortalecimiento de China supuso un límite al crecimiento de las exportaciones.



## 2.3 USMCA

"*It's not NAFTA redone. It's a brand new deal*" dijo el presidente Donald Trump en el Rose Garden de la Casablanca al ser preguntado por el "*USMCA*". Se trata del nuevo acuerdo comercial firmado, pero no ratificado entre: Estados Unidos, México y Canadá. Aunque el nombre difiere según el país (México: "Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá" y Canadá: "CUSMA"), el contenido para los tres es el mismo. Es resultado de la renegociación del NAFTA, el cual había sido uno de los elementos clave de la campaña electoral del presidente americano. Él mismo lo calificaba como "*the worst deal the US has ever done*", por lo que basó su campaña en criticarlo, prometiendo que conseguiría un nuevo acuerdo que beneficiase más a los Estados Unidos, ya que según Trump Estados Unidos era el menos beneficiado del acuerdo.

Finalmente, tras dos años de negociaciones, en diciembre de 2018 los presidentes de los tres países firmaron en Buenos Aires el acuerdo. No obstante, el poder legislativo de cada país debe ratificarlo en sus parlamentos para hacerlo efectivo. La incógnita se encuentra en el legislativo americano, ya que ha de ser aprobado por el Senado (mayoría republicana) y por la Cámara de los Representantes (mayoría demócrata). Estos últimos reclaman más medidas en aspectos medioambientales. Sin embargo, la respuesta a las demandas ha sido firme por parte del presidente, retirándose definitivamente del NAFTA. De forma que pone entre la espada y la pared a los demócratas, ya que sino se ratifica el acuerdo en seis meses volverán los aranceles. EEUU se encontraría sin acuerdo y haciendo frente a unas tarifas que perjudicarían enormemente a la economía. Por otro lado, las administraciones canadienses y mexicanas están a la espera de que sea aprobado en Washington para proceder ellos a su aceptación, que no se prevé problemática en sus respectivos parlamentos.

Muchos expertos califican el tratado como NAFTA 2.0, es decir una reformulación del nombre con una serie de cambios mínimos; como si de una estrategia de marketing se tratase. Lo cierto es que el grueso del tratado es muy similar al anterior. No obstante, existen una serie de modificaciones que las administraciones usan para remarcar que sus respectivos países han salido más beneficiados.

México ha ganado control sobre los hidrocarburos, ya que se le reconoce una soberanía plena sobre aquellos que se encuentran en su territorio. Además, se les otorga mayor protección a los trabajadores, ya que el gobierno de México se compromete a: otorgar el derecho a reunirse formando sindicatos, dar mayor protección a los trabajadores inmigrantes (procedentes de Centroamérica principalmente) y establecer mecanismos por los cuales se castigue de manera más eficaz la discriminación hacia las mujeres. Todo ello se espera que se traduzca en una mayor presión sobre las empresas aumentando así los salarios, acercándose a un equilibrio salarial entre los países miembros.

Por otro lado se incrementan las regulaciones en el sector automovilístico, ya que si antes para poder obtener el estatus de “*zero tariff*”, había que producir el 65% de las piezas en alguno de los países firmantes, se aumenta la cuota a 75%, incentivando así la producción nacional. Sin embargo, como contrapartida, se extienden las restricciones medioambientales. En cuanto a la industria agrícola, se aumenta la cuota de mercado canadiense a la cual pueden tener acceso los productores lácteos americanos sin aranceles, incrementando la competitividad del mercado. El acuerdo también proporciona protecciones de propiedad intelectual actualizadas, ya que la digitalización ha revolucionado la regulación. Por ello se extiende los derechos de autor de 50 a 70 años, incluso tras la muerte del mismo. Además, se extienden las protecciones sobre medicamentos de 8 a 10 años, lo cual amplía el periodo sobre el que estos no están expuestos a competición alguna. Por último, cabe destacar la cláusula 232 mediante la cual Estados Unidos se reserva el derecho a bloquear la importación de ciertos materiales para asegurarse la capacidad suficiente en caso de guerra. Lo cual afecta a la industria metalúrgica, principalmente al acero y al aluminio.

Por otro lado existe un aspecto positivo y tangible para la población canadiense y es que se aumenta el límite exento de impuestos para los bienes estadounidenses comprados en internet de los 20\$ a 150\$.

En cuanto a la conclusión del acuerdo, existe un apartado denominado el “*sunset clause*” que explica que se revisará a los 6 años y se dará la posibilidad de concluirlo a los 16 años. Además, cualquiera de los miembros se guarda el derecho a retirarse en cuando desee. De todas formas, hasta 2020 se da de margen para que entren en vigor las medidas acordadas.

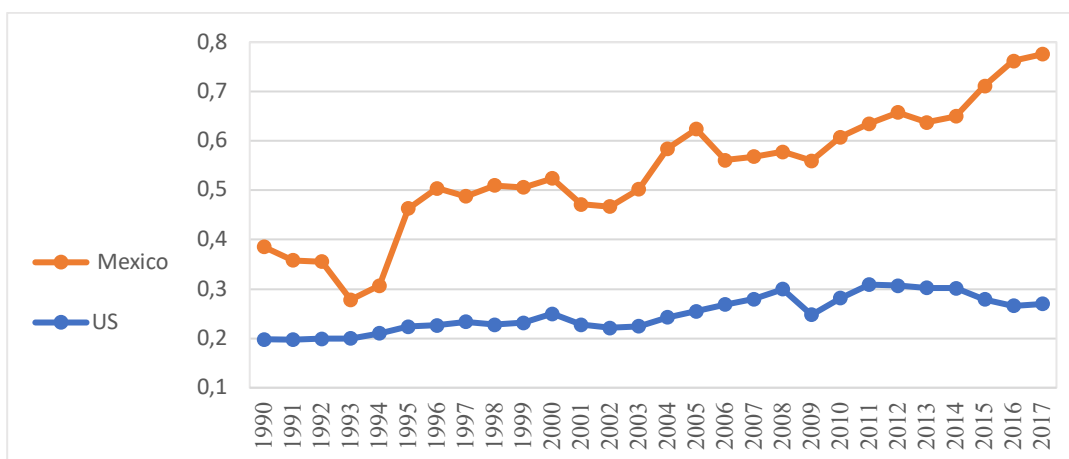
### 3. Análisis empírico

Las circunstancias que rodean a ambos países han variado mucho a lo largo de los últimos veinte años. La sociedad ha cambiado y con ello el consumo, además los gobiernos han establecido relaciones con otros países contribuyendo a la globalización de la economía. Las importaciones y exportaciones son la base del comercio internacional, pero cobran más importancia hoy en día ya que han ido incrementando su peso sobre el PIB. A ello se le suma la inversión directa, que es otro parámetro que sirve para medir la confianza de un país sobre otro. Por lo que mediante el análisis de estas hipótesis se pretende en base a dos parámetros, estudiar la evolución de las relaciones comerciales durante la vigencia del NAFTA. De tal forma que se comprendan los impactos en cada una de las economías, además de los escenarios posibles a raíz de su derogación y la firma del nuevo tratado.

#### 1. ¿Ha promovido el NAFTA un mayor crecimiento del comercio Mexicano que del americano?

Al hablar de *trade* nos referimos al comercio de bienes y servicios, es decir a las exportaciones e importaciones que han realizado cada uno de los países desde la implementación del Nafta. Para valorar el crecimiento del comercio de ambos países se ha de tener en cuenta la situación previa al tratado para así valorar su evolución. Los americanos entienden que los que han salido realmente beneficiados del tratado han sido los mexicanos, ya que atendiendo a ciertos índices el impacto en su economía ha sido mayor.

Gráfico 2. Ratio *Openness to Trade*



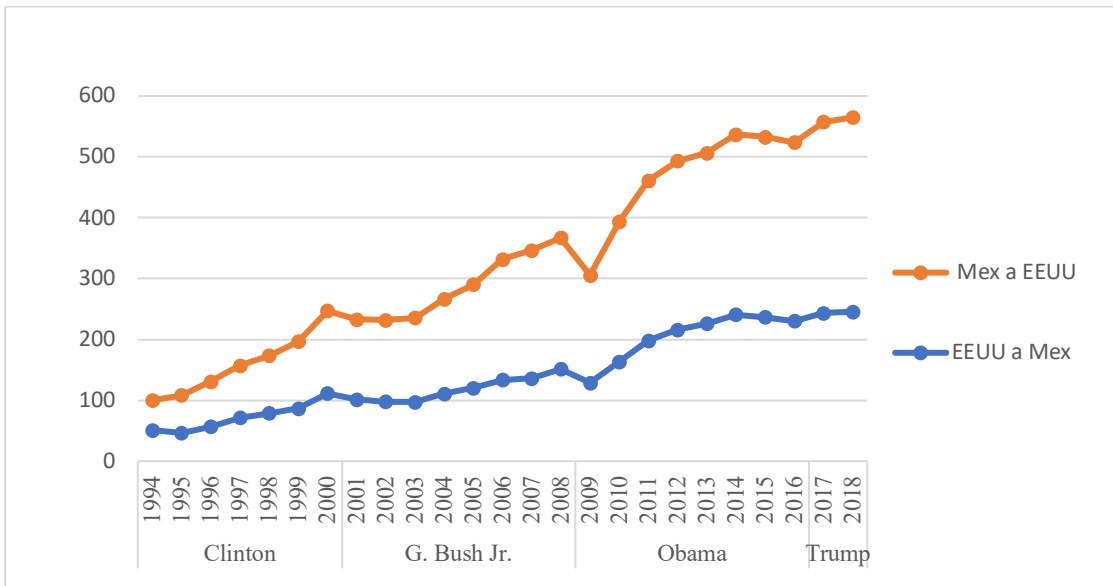
Fuente: Elaboración propia con datos del (World Bank, 2019)

El *openness to trade ratio* indica la importancia relativa del comercio internacional en la economía de un país. Se calcula dividiendo el valor agregado de las importaciones y exportaciones durante un período entre el PIB de este. Se expresa generalmente como un porcentaje. Se utiliza para medir la apertura de un país al comercio exterior, por lo que también se conoce como coeficiente de apertura comercial. En definitiva, es un indicador del grado de globalización de la economía.

México durante el Nafta aumentó exponencialmente el peso del comercio en su PIB. La elección de Miguel de Madrid en 1982 puso fin a la política aislacionista que ligaba la economía mexicana al precio del petróleo. Se planteó, una reforma en la orientación de mercado, fomentando la competitividad externa liberalizando el comercio exterior. Se buscó desde el primer momento impulsar las exportaciones de forma que generasen flujos suficientes para cubrir las importaciones, evitando así el financiamiento externo.

De manera más específica, la liberalización comercial de México consistió en la eliminación de los permisos de importación, de los aranceles y de los precios de referencia oficiales (PRO) para las importaciones. La apertura comercial de México se divide por tanto en dos grandes etapas: en una primera (1983-1990) en la que la liberalización se dio de manera unilateral, es decir, sin reciprocidad alguna por parte de los principales socios comerciales. Mientras que la segunda, que se inicia en la década de los noventa, propició una serie de negociaciones comerciales bilaterales de gran importancia. De hecho, el NAFTA se convirtió en el elemento más importante de la estrategia adoptada en los noventa por el presidente Carlos Salinas de Gortari. (Osorio, 2019) Este cambio estructural en la economía mexicana trajo consigo muchas expectativas asociadas a los beneficios potenciales del acuerdo. No obstante, han sido unos sectores específicos los que han visto como su mercado se ampliaba enormemente. El sector automotriz ha ido creciendo a un ritmo de un 13% anual, duplicando el número de fábricas gracias a la incesante demanda. Sin embargo, industrias más tradicionales como por ejemplo la juguetera, han prácticamente desaparecido a raíz de la competencia americana.

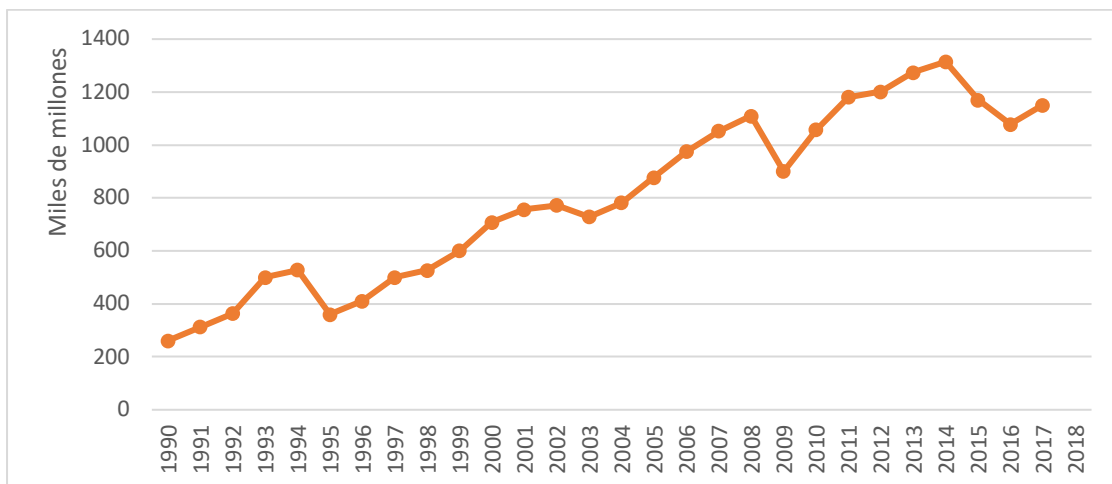
**Gráfico 3. Exportaciones de Bienes USA-MEX (Billons \$)**



Fuente: Elaboración propia con datos de (Us bureau of economics, s.f.)

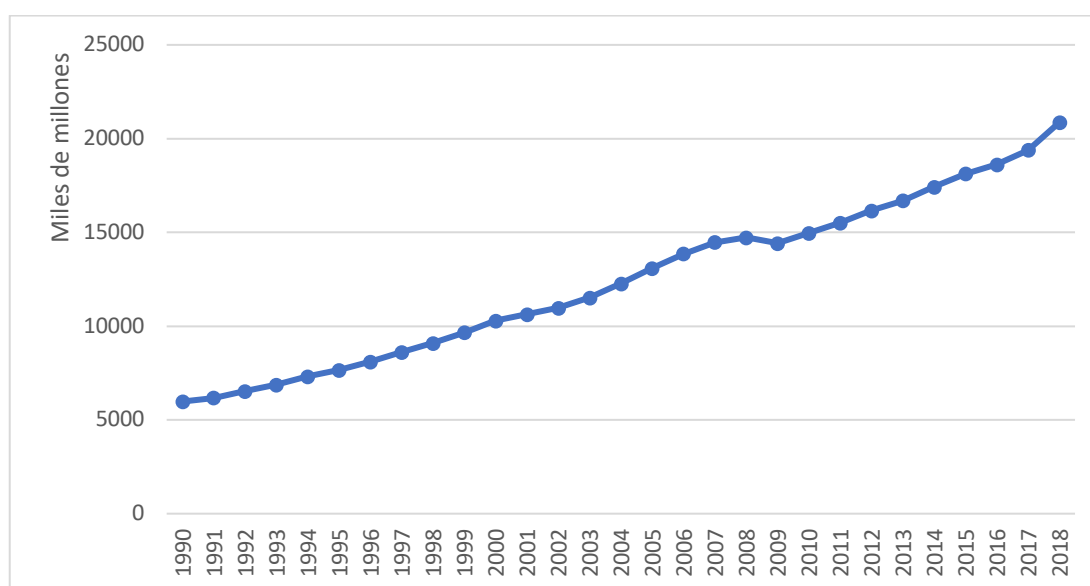
Estados Unidos sin embargo también ha visto como el peso del comercio en su economía crecía a raíz del Nafta. No obstante, de ninguna manera al ritmo de la economía mexicana. Esto se debía a que, a diferencia de sus socios, EEUU llevaba muchos años de economía abierta comerciando con gran cantidad de países. El tratado sirvió para seguir incentivando este modelo, continuando en la senda de la globalización. Siguieron creciendo las exportaciones a ambos países, aunque se agrandó a su vez las diferencias, ya que las exportaciones de EEUU conforman más de un 100% del valor de las mexicanas.

**Gráfico 4. PIB Mexicano**



Fuente: Elaboración propia con datos del (World Bank, 2019)

**Gráfico 5. PIB EEUU**

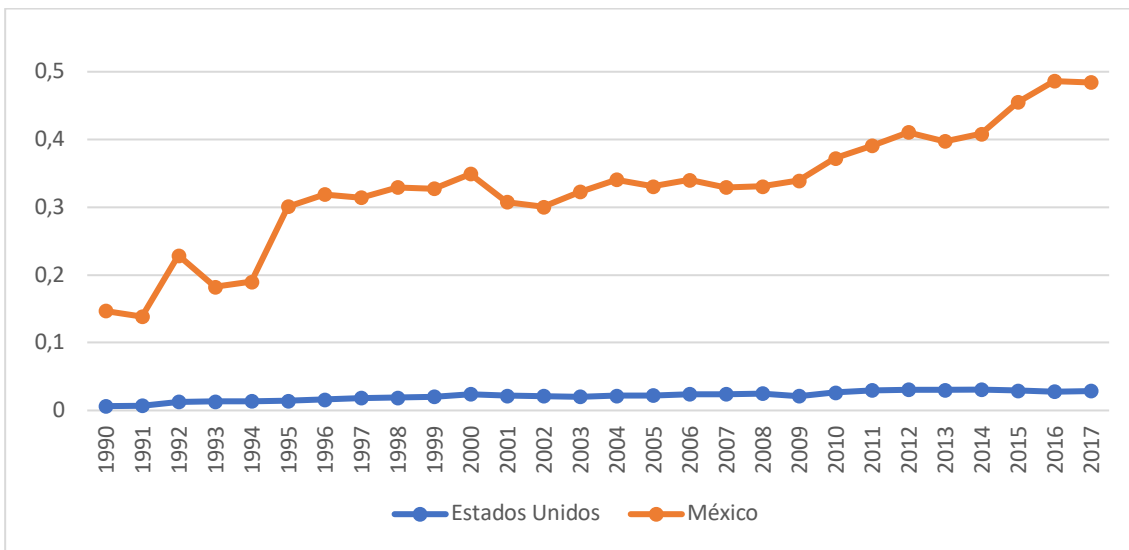


Fuente: Elaboración propia con datos del (World Bank, 2019)

Atendiendo a otras variables, para analizar el comercio bilateral es importante fijarse en el PIB, el cual nos indica como ha ido evolucionando la economía del país. Para ello tomamos datos previos a la implementación del tratado y vemos como su evolución es positiva en ambos casos. Este indicador se compone de cuatro variables: el consumo, la inversión empresarial, el gasto público y el saldo comercial (diferencia entre exportaciones e importaciones). Por tanto, el incremento de más de un 250% durante la vigencia del tratado refleja ese impacto positivo. Si bien es cierto que son economías de distinta magnitud, ya que el PIB mexicano ha estado siempre entre el 6-9% del PIB americano, la tendencia es la misma. Además, la economía mexicana se ha visto gravemente afectada por dos crisis de las cuales han tardado en recuperarse.

Conviene además analizar el saldo de la balanza comercial ya que, si bien se entiende por comercio a la suma de exportaciones e importaciones de bienes, el saldo comercial es la diferencia de la primera menos la segunda. Ambos países han presentado tradicionalmente saldos deficitarios. Sin embargo, Estados Unidos desde que implantó el tratado ha aumentado el saldo deficitario exponencialmente debido a la internacionalización de la producción y la importación de mercancías de su vecino del sur. Simultáneamente al externalizar la producción a México el déficit de la balanza comercial aumenta, aunque durante estos años se ha mantenido relativamente controlado.

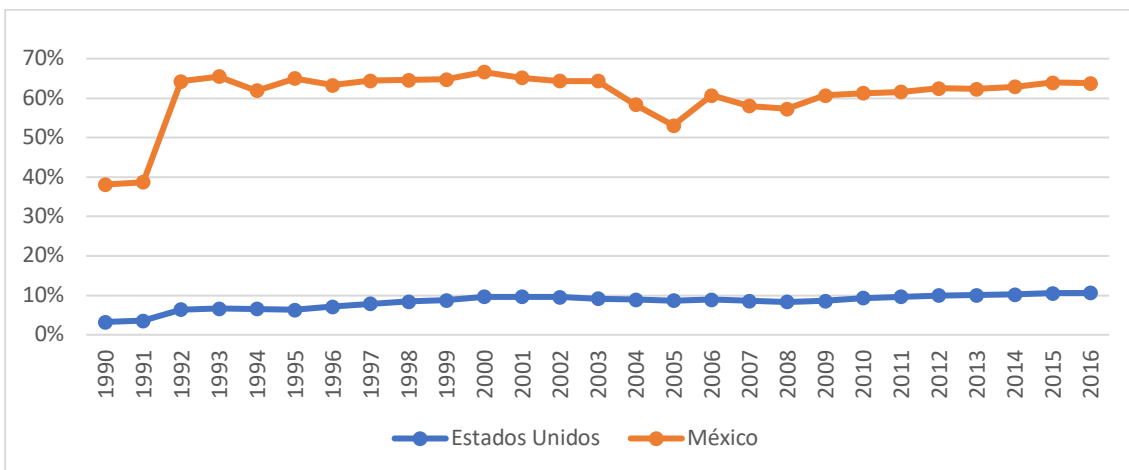
**Gráfico 6. Ratio Mutual openness to trade**



Fuente: Elaboración propia con datos del (World Bank, 2019)

Una vez analizada la importancia del comercio en la economía, mediante su peso en el PIB, es cuanto menos relevante el análisis del peso del comercio entre ambos en sus economías. Se observa que para México esta apertura comercial resulta fundamental para su economía, llegando en los últimos años a equivaler la mitad de su producto interior bruto. También es interesante la evolución, es decir como desde que se implementó el NAFTA, se ha triplicado. Para entender los datos de Estados Unidos es importante tener en cuenta que el comercio internacional apenas equivalía a un cuarto del PIB. Por ello se entiende que el peso del comercio bilateral con México no supere el 3% del PIB. México es por tanto mucho más dependiente del comercio internacional. Por ende, al ser los americanos su principal socio, también del comercio con estos.

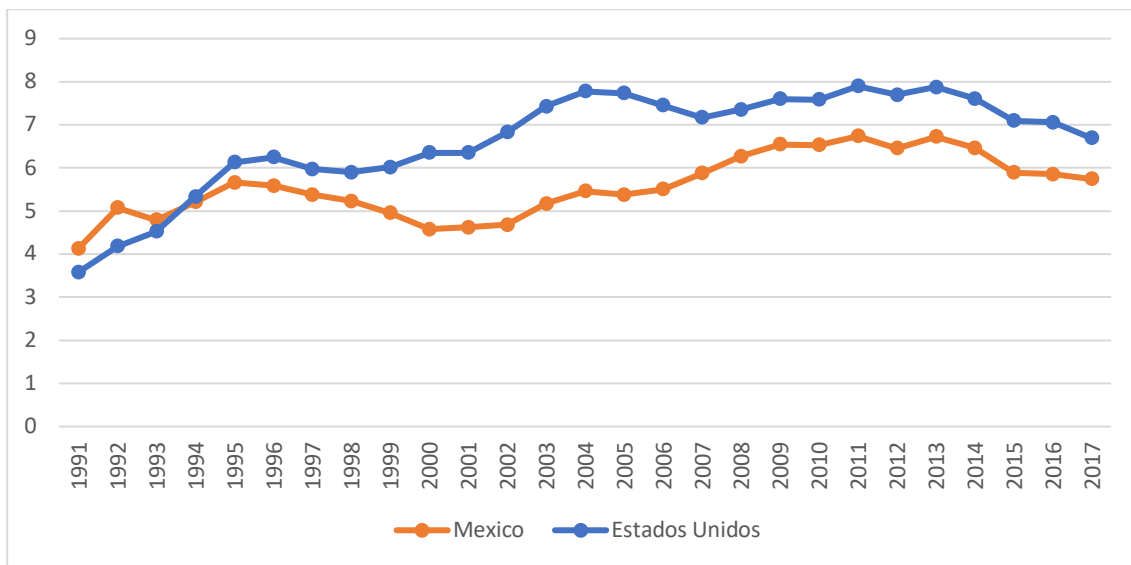
**Gráfico 7. Bilateral Trade as % of total trade**



Fuente: Elaboración propia con datos del (World Bank, 2019)

En esa misma línea se encuentra este indicador, que muestra el peso que le dan ambos países al comercio bilateral con respecto al comercio total. Se ve con mayor claridad como México desde la implementación del NAFTA duplicó el comercio con los americanos, manteniéndose la proporción constante hasta el final del tratado. Estados Unidos por su parte elevó el comercio con el país vecino, pero no en semejante proporción. Posteriormente durante la vigencia del tratado lo mantuvo constante, por lo que, si bien promovió el comercio con los mexicanos, de ninguna forma pasaron a volverse dependiente de los mismos. Es interesante observar como el comercio internacional fue ganando importancia, ya que pese a representar el comercio con los americanos en un principio más de un 60% del comercio total, solo alcanzaba el 10% del valor del PIB. No fue hasta los últimos años del tratado, cuando se tiene un mayor impacto ya que ante una proporción similar, el valor del comercio representó la mitad del valor del PIB.

**Gráfico 8. Trade intensity**



Fuente: Elaboración propia con datos del (World Bank, 2019)

$$\text{Trade Intensity} = \frac{\frac{\text{Country's Exports to X}}{\text{Country's Total Exports}}}{\frac{\text{World Exports to Country X}}{\text{World Exports}}}$$

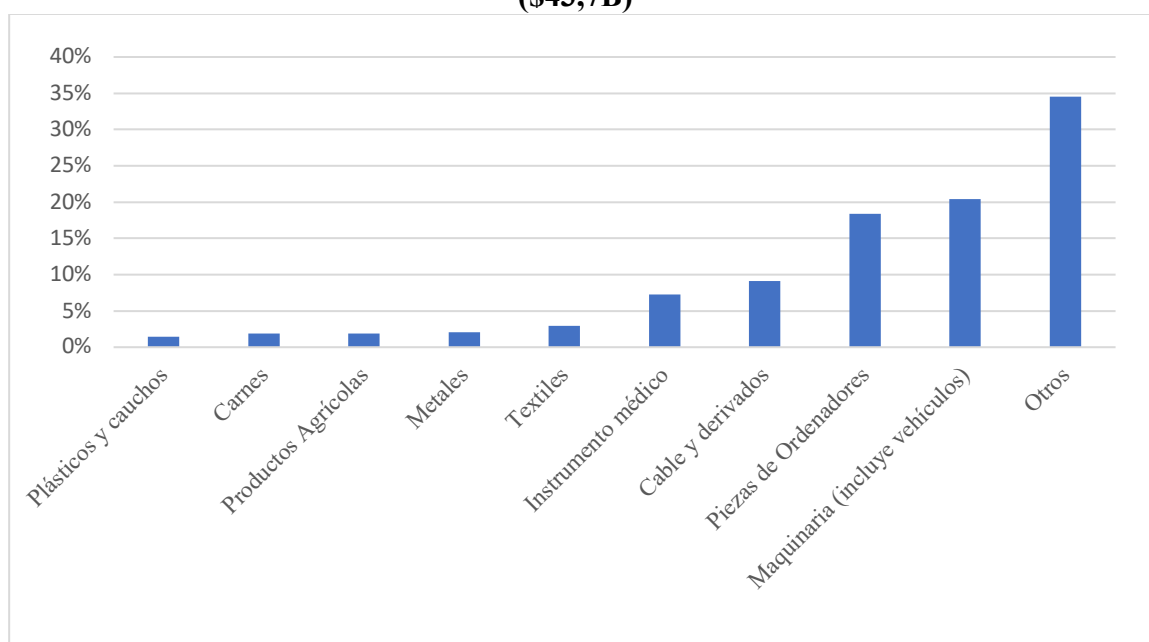
No obstante, cada país es único en el sentido que cada uno dispone de unos recursos determinados y es capaz de producir unos productos concretos. Por ello es lógico



pensar que la cantidad de exportaciones varía enormemente. Mediante este ratio se compara lo que se exportan ambos países (valorado en dólares), en relación a lo que exporta el resto del mundo a ese país. De tal manera que se evalúa si se exporta proporcionalmente más o menos de lo que hace el resto del mundo. El resultado de la gráfica muestra que tanto México como Estados Unidos otorgan mayor peso a sus exportaciones bilaterales que la media del resto de países. México pese a cuadruplicar a la media mundial de exportaciones a los EEUU (intensidad 1= media), relativamente le da menos importancia de la que le dan los Estados Unidos a México que supera el supera en siete veces a la media mundial.

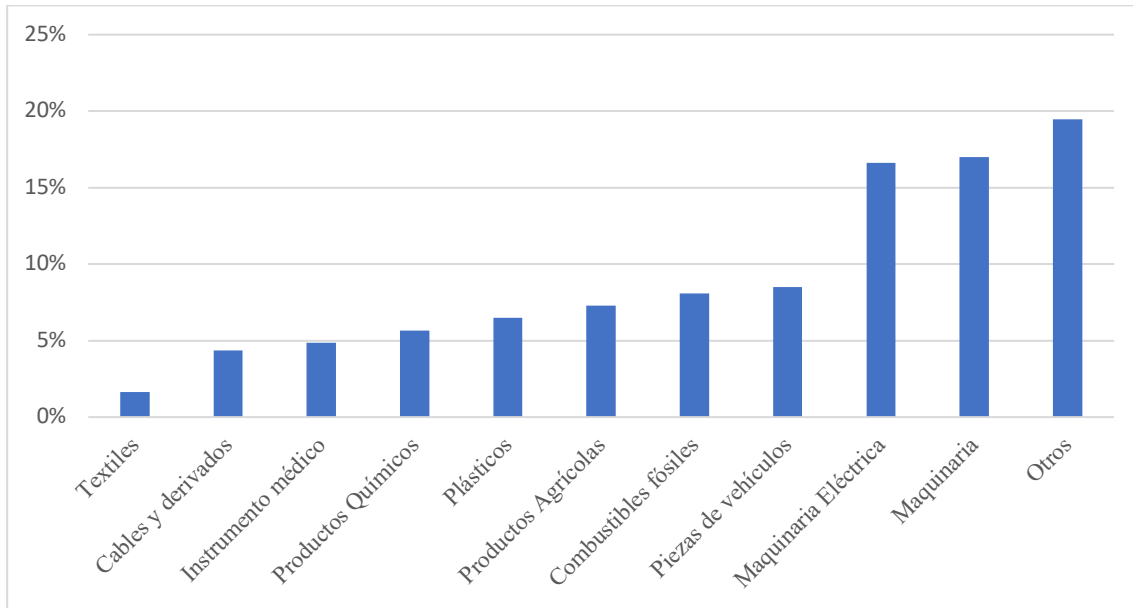
Se certifica que ambos son buenos socios comerciales. No obstante, analizando este índice, el Nafta no ha tenido un efecto muy llamativo para las exportaciones mexicanas ya que ha aumentado en un punto desde la implementación. Los datos mexicanos no son tan sorprendentes ya que con otros índices se ha certificado el enorme peso del comercio con EEUU. Además, debido al gran peso que supone Estados Unidos para la economía mundial, se entiende que siendo un país tan cercano, se le otorgue esa importancia. Sin embargo, el hecho de que Estados Unidos exporte tanto a México es muestra de que para los americanos México es un destino más que atractivo y un socio con el que tradicionalmente se han visto obligados a entenderse.

**Gráfico 9. Exportaciones de mercancías de EEUU a Mexico por industria 1993 (\$43,7B)**



Elaboración propia con datos de (Observatory of Economic Complexity, 2019)

**Gráfico 10. Exportaciones de EEUU a México por industria 2017 (\$236B)**



Elaboración propia con datos de (Observatory of Economic Complexity, 2019)

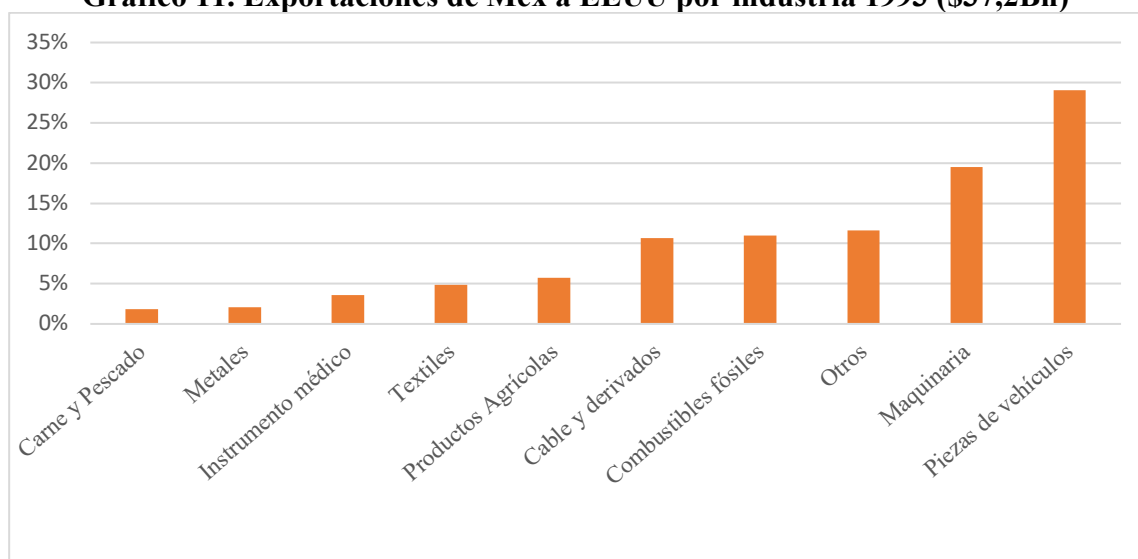
Una vez analizados los datos globales del comercio, conviene estudiar el desglose de los productos que se comercian, así como las industrias a las que van destinadas. Es interesante ver quienes se han visto más beneficiados y a quienes no les ha afectado realmente el tratado. En el caso de Estados Unidos, tomamos dos panorámicas: al inicio y final del tratado. En ellas se observa que el peso de varias de industrias no ha cambiado en gran medida. La maquinaria eléctrica, compuesta fundamentalmente por piezas de ordenadores, ha incrementado su peso a raíz de la revolución tecnológica de los últimos 25 años. Estados Unidos, líder en innovación, ha comercializado sus avances con el resto de sus socios por lo que para la producción de estos nuevos productos (*Tablets*, móviles, ordenadores, etc.) han tenido que exportar mucha tecnología. La industria automovilística ha seguido teniendo gran importancia, la proporción no ha variado mucho, pero el valor de las exportaciones es sustancialmente mayor. El sector agrícola, pese a las expectativas de bajada a raíz del acuerdo, ha aumentado su peso lo cual llama la atención ya que el sector primario tiene el cuádruple de peso en la economía mexicana (3,6% vs. 0,9%). Sin embargo, hay productos que se producen de forma mucho más eficientes en Estados Unidos que en México. La aplicación de avances tecnológicos en la agricultura y el uso de productos químicos ha incrementado la competitividad de la agricultura americana. Haciendo posible competir con los productores locales, beneficiándose del libre comercio y haciendo atractiva la importación. Cabe destacar el maíz que se cosecha principalmente

en el estado de Iowa donde se hayan grandes extensiones de cultivos. Este producto compone más del 20% de las exportaciones agrícolas americanas. (CIA, 2017)

En 1993 México era un claro exportador de petróleo, sin embargo, a raíz de la irrupción del *fracking* y de la gran capacidad de los americanos de transformar crudo en gasolina, se dio la vuelta al modelo. En los últimos 15 años México ha ido transformándose progresivamente en un importador de crudo a raíz de un gran incremento en la demanda. Siendo incapaces de refinar todo el crudo requerido. Por tanto, como se ve en la gráfica, la importación de combustible americano alcanzó los 18 billones de dólares en 2017. Por otro lado, las exportaciones textiles siguen manteniendo su peso en el comercio bilateral, incrementándose en 3 billones de dólares. La expansión global de las firmas de moda americanas y la homogeneización criterios gracias a las redes sociales han contribuido a que estos se conviertan en exportadores.

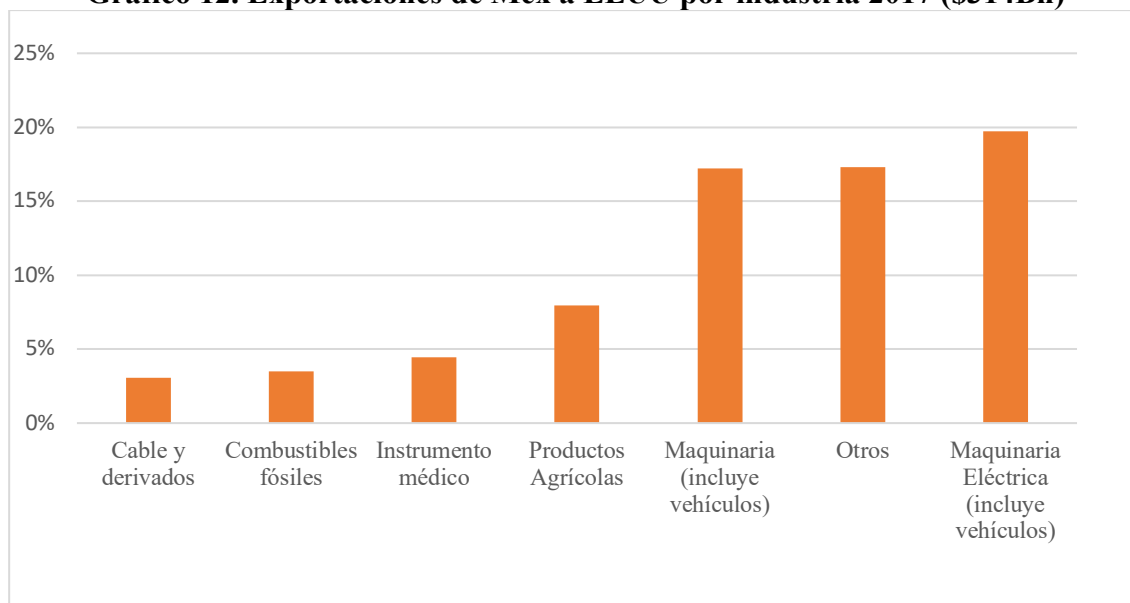
En línea con la exportación de piezas de ordenadores o maquinaria eléctrica, está el aumento de exportaciones de instrumentos médicos. Al ser Estados Unidos pionero en avances en el campo de la medicina, los materiales necesarios para los nuevos tratamientos son distribuidos por ellos. Además, la continua mejora y actualización del resto de materiales ha llevado a que los productores de estos aparatos se vean realmente beneficiados por la libre comercialización con los miembros del NAFTA. Pese a no haber aumentado su peso en relación con otros sectores, las exportaciones de instrumentos médicos pasaron de \$3Bn a \$11.8Bn.

**Gráfico 11. Exportaciones de Mex a EEUU por industria 1993 (\$37,2Bn)**



Elaboración propia con datos de (Observatory of Economic Complexity, 2019)

**Gráfico 12. Exportaciones de Mex a EEUU por industria 2017 (\$314Bn)**



Elaboración propia con datos de (Observatory of Economic Complexity, 2019)

México pese a haber incrementado exponencialmente el volumen de exportaciones ha seguido exportando productos de las mismas categorías. La industria automovilística sigue acaparando la mayoría de las exportaciones, ya sea en vehículos listos para su venta o piezas de estos. Las exportaciones de petróleo se han reducido enormemente y está previsto que continúe siendo así, ya que el nuevo presidente ha declarado recientemente que el crudo mexicano gestionado por la empresa pública PEMEX, debe ser un bien de autoconsumo. López Obrador trata de poner así fin a un negocio que aportaba importantes ingresos para las arcas públicas. (Monroy, 2018)

Al igual que se importaban productos agrícolas americanos a México (como el maíz) debido a su alta competitividad, existen otros que, debido a las condiciones del terreno y el clima se han cultivado tradicionalmente en México. Ejemplo de ello es el Aguacate, un producto muy apreciado en Estados Unidos y cuya importación es prácticamente total.

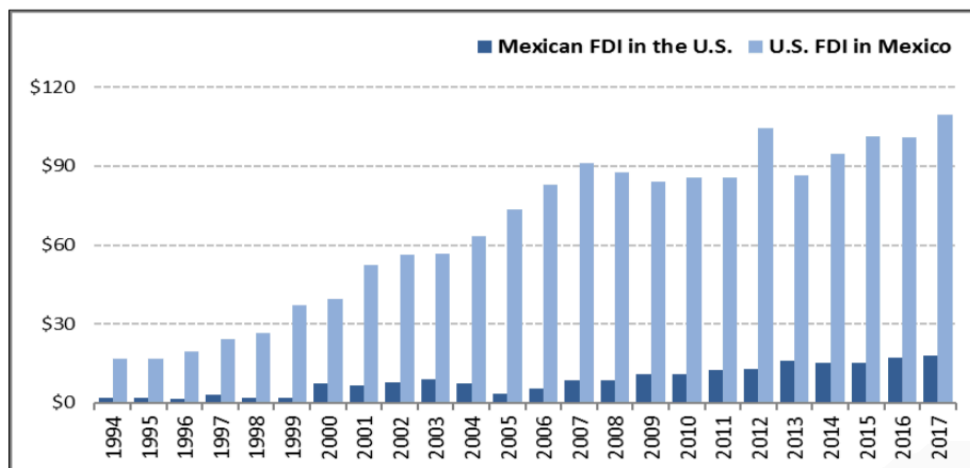
Los cables eléctricos y sus derivados han mantenido su importancia dentro de las exportaciones mexicanas. Eso sí incrementando la cantidad en más de 5 billones de dólares. En definitiva, las exportaciones mexicanas se han seguido concentrado en la industria automovilística, siendo este sector el que mas beneficiado ha salido de la libertad de comercio. La ausencia de aranceles ha continuado impulsando el comercio, fomentando la creación de empleo a ambos lados de la frontera.

## 2. ¿Ha promovido el NAFTA un mayor crecimiento de la Inversión Directa Extranjera en EEUU que en México?

Al hablar de Inversión Directa Extranjera (IED) nos referimos a la inversión llevada a cabo por empresas o individuos en otro país. Normalmente ocurre cuando un inversor realiza sus operaciones comerciales en el extranjero o adquiere activos comerciales en otro país. Las inversiones extranjeras directas y las inversiones en cartera coinciden en que en ambas se adquiere capital de una empresa. No obstante, en las inversiones en cartera el inversor se limita a comprar acciones de empresas en el extranjero. Mientras que en la IED se busca, mediante el control y no la mera especulación, establecer vínculos directos y de larga duración entre las economías. Si se da un entorno político adecuado, esta puede servir como vehículo para el desarrollo de otras empresas locales, así como para mejorar la competitividad de la economía receptora. Se distinguen tres tipos de IED:

- **Horizontal:** son aquellas inversiones en las que el inversor decide ampliar su negocio a otro país, expandiendo su actividad en el extranjero.
- **Vertical:** son aquellas inversiones en las que el inversor se establece en el extranjero o adquiere una empresa fuera de su país de origen, para realizar una actividad comercial diferente pero relacionada con la actividad principal.
- **Conglomeradas:** son aquellas inversiones en las que el inversor adquiere un negocio que no está relacionado con su negocio del país de origen. Dado que este tipo de inversión implica entrar en un sector en el que el inversor no tiene experiencia previa, a menudo se adoptan *joint-ventures*.

**Gráfico 13. Inversión Directa Extranjera Mutua**  
**Figure 2. U.S. and Mexican Foreign Direct Investment Positions**  
1994-2017 Historical Cost Basis

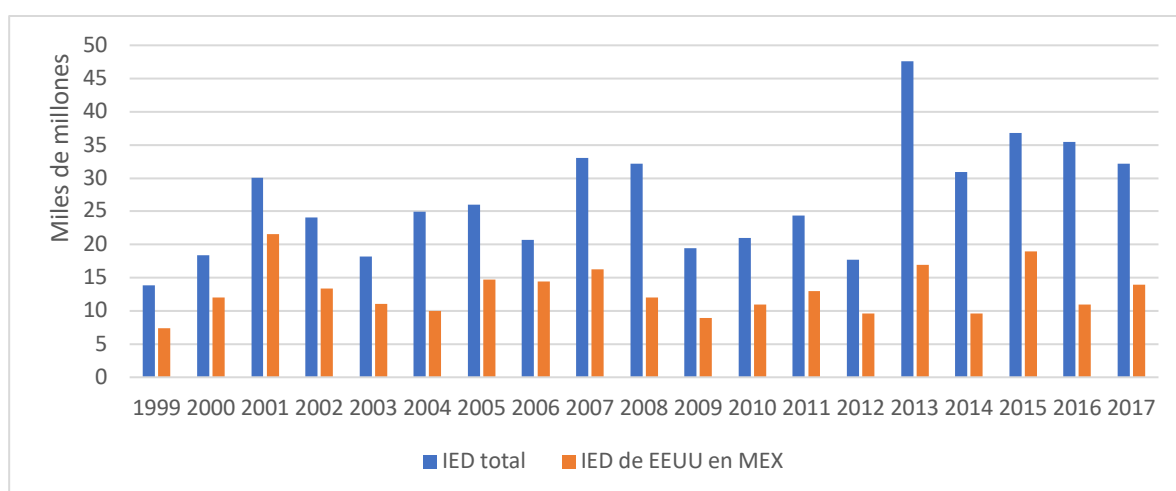


Source: U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis.

La inversión extranjera directa (IED) ha sido fundamental para la relación comercial entre Estados Unidos y México antes y después del NAFTA. Durante su vigencia el stock de IED estadounidense aumentó de 17.000 millones de dólares en 1994 a un máximo de 109.700 millones de dólares en 2017. Si se compara con la de IED mexicana en Estados Unidos parece que esta es irrelevante. No obstante, desde la firma del tratado ha aumentado significativamente de \$2,100 millones en 1994 a \$18,000 millones en 2017. La fortaleza de la economía es fundamental para entender la evolución, por lo que al estar en distintas fases no son comparables. No obstante, teniendo en cuenta el ritmo de crecimiento de ambas, se ha multiplicado por más de seis lo invertido durante el tratado.

La liberalización de las restricciones de México a la inversión extranjera a finales de los años ochenta fue fundamental para atraer la inversión estadounidense. Hasta mediados de los ochenta la política protectora de México restringía la inversión extranjera y controlaba el tipo de cambio, intentando estimular el crecimiento interno afectando a todo el sector industrial. A finales de la década, tuvo lugar un cambio radical de la política, se comenzaron a incluir medidas de apertura de mercado y reformas económicas, las cuales contribuyeron al establecimiento de un flujo constante de las corrientes de IED. Estas reformas fueron blindadas mediante las condiciones del NAFTA sobre inversión extranjera y resultaron en un aumento de la confianza de los inversores. Las disposiciones del NAFTA sobre inversiones otorgaron a los inversores norteamericanos de EEUU, México y Canadá un trato no discriminatorio además de protección.

**Gráfico 14. Inversión Directa Extranjera en México**



Elaboración propia con datos de (Secretaría de Economía de México, 2018)

Sin duda el NAFTA ha promovido la IED de Estados Unidos en México al aumentar la confianza de los inversores. Si bien es cierto que la senda de crecimiento no es una causa directa del acuerdo de libre comercio ya que, al haber liberalizado sus políticas comerciales, la inversión hubiese llegado de todos modos. No obstante, la libertad arancelaria con su vecino del norte contribuyó a que otros confiaran en México sus inversiones. Tener a Estados Unidos de su parte y un flujo comercial tan intenso ha hecho durante todos estos años, más atractivo a México frente a otros países de la zona. (Congressional Research Service, 2019)

En el 2017 las industrias más beneficiadas de la inversión norteamericana fueron la manufacturera, la financiera y las empresas seguros. Al contrario que las inversiones mexicanas, que estuvieron destinadas a empresas de venta mayorista y real estate. Además, desde la firma del NAFTA, los inversores norteamericanos han tenido gran atracción por el sector manufacturero, convirtiéndolo en el destino favorito de sus inversiones directas.

## 4. Discusión

Los tiempos han cambiado, y el contexto en el que se firmó y en el que se derogó el acuerdo son completamente distintos. Paradójicamente el impulsor (Reagan) y el mayor crítico del acuerdo (Trump) pertenecían al mismo partido: el republicano. La visión de las relaciones internacionales de ambos presidentes encaja con un perfil realista ya que ambos anhelaban el fortalecimiento de la nación como defensa ante las amenazas externas. No obstante, en términos económicos las perspectivas diferían ya que Reagan en los momentos finales de la Guerra fría pasó a fomentar el comercio internacional buscando alcanzar acuerdos con otros países. Trump al contrario se ha centrado más en los efectos negativos, realizando su supuesta posición desventajosa con respecto a sus socios en los acuerdos actuales.

Por ello las hipótesis se formulan con el objetivo de discutir la medida en la que los argumentos del presidente Trump son verdaderos o falsos. En la primera se plantea si se ha producido un mayor crecimiento del comercio en México que en Estados Unidos. Para responder a la misma me he basado en una serie de indicadores entre los que destaca la evolución del peso del comercio en relación con el PIB. El ratio “*openness to trade*” muestra como para México la entrada en el NAFTA supuso un claro aumento del peso del comercio en la economía. No obstante, cabe destacar que la evolución positiva del comercio es una continuación natural de las políticas respaldadas por el presidente Carlos María Gortari. De forma que concluyó con el aislacionismo y dio comienzo a una etapa aperturista. A su vez es importante destacar que el comercio americano ha crecido mucho en términos de volumen, incluso a mayor velocidad que su PIB. La cual es una de las razones por la que se mantienen las ponderaciones relativamente constantes a lo largo de los 23 años de tratado. Ambos coinciden en dar más importancia al comercio bilateral que el resto de la comunidad internacional. Si bien Estados Unidos es una gran potencia que debido a sus innovaciones es socio comercial de muchos países, México comercializa con EEUU seis veces más que la media mundial. Estados Unidos por su parte también dota de una importancia anormal al comercio con México, exportando e importando bienes por un valor cinco veces superior a la media.

Se puede afirmar por tanto que se ha producido un mayor crecimiento del comercio en México que en EEUU. Aunque este no se haya producido de manera



homogénea en todos los sectores ni haya beneficiado a todos los ciudadanos igual. Por ello, resulta interesante observar como unas pocas industrias se han visto muy beneficiadas. Se entiende por tanto que el lobbying es un factor muy relevante en ambos países. Agrupaciones de empresas del sector se encargaron en el pasado de presionar a los gobiernos para llegar a acuerdos y así lo están haciendo ahora con este nuevo acuerdo. En el caso de nombrar las industrias más beneficiadas es importante destacar la automovilística. Se trata de un sector muy fuerte en Estados Unidos, que da empleo a miles de familias y que además conforma un referente a nivel mundial. El comercio de maquinaria, englobando piezas de automóviles y vehículos ya fabricados, es uno de los pilares de esta relación comercial. Estados Unidos al ser un país innovador y pionero, comercializa sus avances tecnológicos con otros países. Mientras que México al tener unos salarios más bajos, ofrece una mano de obra más barata, lo cual reduce costes y aumenta la competitividad de las empresas. Además, en la firma del tratado México disponía de abundancia de crudo por lo que la libertad arancelaria le permitía comercializar de manera más competitiva con Estados Unidos. Por lo que lo que parecía una clara ventaja para el país de habla hispana, terminó por ponerse en su contra con la irrupción del fracking. A día de hoy el petróleo mexicano solo puede servir para el autoabastecimiento ya que su incapacidad para refinar el petróleo suficiente les obliga a importar.

En la segunda hipótesis se hace referencia a la inversión directa cuyo objetivo es establecer un vínculo directo y duradero en un país extranjero, promoviendo el crecimiento y fomentando la actividad empresarial en la comunidad local. Es importante resaltar las diferencias económicas en cuanto a volúmenes de inversión, por lo que lo más razonable es tener en cuenta las tendencias y las proporciones. Indudablemente México se ha visto más beneficiado ya que la libertad comercial provocó la internacionalización de muchas compañías y su consecuente inversión en suelo mexicano. Son muy numerosas las empresas americanas que por motivos logísticos y de ahorro de costes, trasladaron parte de su producción a México. El Norte del país está lleno de “maquiladoras”, fabricas en territorio mexicano que exportan los productos de vuelta a Estados Unidos sin pagar aranceles. El lado positivo es que generan gran cantidad de puestos de trabajo, además de actividad comercial en las comunidades en las que operan. No obstante, estas se encuentran concentradas en una zona del país por lo que solo una parte de la población se ve beneficiada.

En definitiva, el análisis de los distintos ratios nos ha permitido estudiar el impacto del acuerdo en la actividad comercial de ambos países. Si bien es cierto que son países con unas raíces comunes, ya que ambos se independizaron de una potencia europea, sus economías se encuentran en fases totalmente distintas. Los volúmenes no son irrelevantes pero su evolución y su reacción al tratado nos sirven para determinar si las acusaciones del presidente Trump tienen fundamento o son una maniobra de distracción para evitar temas más sensibles. La diversificación de la economía americana nos muestra su independencia respecto a México. Sin embargo, con las hipótesis estudiadas se puede desmentir que el tratado haya sido una lacra para Estados Unidos. Durante los 23 años de duración, ha propiciado enormes beneficios a muchas industrias americanas. Especialmente aquellas relacionada con las nuevas tecnologías, ampliamente beneficiadas por las economías de escala y por la libre circulación de bienes.

## 5. Conclusión

México y Estados Unidos seguirán manteniendo una relación comercial independientemente de las condiciones de los nuevos acuerdos. La proximidad de ambos, así como su dependencia en productos locales hace pensar que pese a la administración que esté en el poder, habrá un intercambio de productos y servicios. Tanto el Nafta como el nuevo tratado buscan favorecer e incentivar la relación comercial en sus áreas de interés. El USMCA aunque para muchos sea un capricho del nuevo presidente, es reflejo de la percepción que tiene la ciudadanía del acuerdo anterior. Muchos americanos sentían que se estaban beneficiando menos que el resto de sus socios. Tenían la percepción de que daban más de lo que recibían. Por ello el nuevo acuerdo se coge con ilusión al ser percibido más justo. Las modificaciones son escasas, pero afectan a industrias concretas como la automovilística. Esta había constituido una vía de escape de puestos de trabajo americanos, siendo la diferencia salarial la razón principal por la que compañías americanas establecían sus fábricas en suelo mexicano.

El nuevo tratado supone aún así todo un misterio ya que ni si quiera es seguro que vaya a salir adelante. El congreso con mayoría demócrata se resiste a aprobarlo y hasta que eso no ocurra, México y Canadá no pretenden mover ficha. Para defender la firma de este, cada una de las administraciones se ha encargado de promocionar los nuevos beneficios, así como la necesidad de renovación del anterior. La realidad es distinta ya que el verdadero ganador es Estados Unidos. Las nuevas normas para regular los aranceles en el sector automovilístico constituyen una medida proteccionista y constituyen un escudo ante la amenaza de China.

La inminente guerra comercial con el gigante asiático ha supuesto un cambio de planes para los americanos y ha tenido a su vez repercusión en la economía mexicana. Ante la próxima subida de aranceles a ambos países, empresas americanas, sobre todo del sector automovilístico han visto en México una oportunidad. Se le ve como alternativa para seguir produciendo con una mano de obra barata. Pero no solo ha incentivado la producción americana, sino que también empresas chinas han visto en México la puerta trasera para entrar en Estados Unidos. Mediante el establecimiento de fabricas en el vecino del sur, si bien no entrarían dentro de la libertad arancelaria, pagarían menos del 25% de impuesto que recae sobre los exportadores chinos. (Webber, 2019). Por tanto,

México y Estados Unidos están ante una situación inédita que en caso de proseguir puede beneficiar a uno a costa del otro. No obstante, no se puede olvidar que en México los beneficios no se reparten de manera equitativa por lo que implicaría seguir beneficiando a una pequeña parte de la población.

Los límites a la hora de investigar y sacar conclusiones se encuentran en los innumerables factores que se han de tener en cuenta para abordar un tema tan amplio. La política es clave por lo que las relaciones se han visto siempre fortalecidas cuando ha habido sintonía entre los presidentes de ambos países. En mi opinión para continuar con la investigación y dar una respuesta más concreta a quién salido más beneficiado del Nafta, convendría estudiar el impacto del tratado en los ciudadanos. Si bien es verdad que muchas empresas se han visto favorecidas, me parece que sería interesante ver cuanta de esa riqueza llega realmente a los ciudadanos. Además de cara al nuevo acuerdo me parece que ofrecería una visión más completa el saber cual ha sido la influencia real de los lobbys en el mismo. En Estados Unidos y en México los gobiernos reciben presiones de grupos empresariales para mejorar las condiciones y levantar restricciones. Es por eso por lo que un estudio de esta presión ayudaría a determinar las razones que hay detrás de quienes han promovido este nuevo acuerdo.

Por último, tras analizar las hipótesis y sacar conclusiones a los ratios considero que el cambio de mentalidad de la sociedad, así como la irrupción de nuevas tecnologías han sido realmente los determinantes en la negociación de ambos tratados. Ningún gobierno ha influido tanto en la mentalidad de sus ciudadanos como las redes sociales y el incesante deseo de estar más conectados.

## 6. Bibliografía

Amadeo, Kimberly. "History and Purpose of NAFTA." *The Balance Small Business*, The Balance, [www.thebalance.com/history-of-nafta-3306272](http://www.thebalance.com/history-of-nafta-3306272). (CIA, 2017)

CIA. (2017). *The World Factbook*. Obtenido de CIA library: <https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/fields/214.html>

Congressional Research Service. (2019). *U.S.-Mexico Economic Relations: Trends, Issues, and Implications*. Congressional Research Service.

Kirby, Jen. "USMCA, the New Trade Deal between the US, Canada, and Mexico, Explained." *Vox*, Vox, 30 Nov. 2018, [www.vox.com/2018/11/30/18119700/usmca-nafta-replacement-g20-trump](http://www.vox.com/2018/11/30/18119700/usmca-nafta-replacement-g20-trump).

McBride, James. "NAFTA's Economic Impact." Council on Foreign Relations, Council on Foreign Relations, [www.cfr.org/background/naftas-economic-impact](http://www.cfr.org/background/naftas-economic-impact).

Mercado Cambiario, Tipo De Cambio, Banco De Mexico, [www.anterior.banxico.org.mx/portal-mercado-cambiario/](http://www.anterior.banxico.org.mx/portal-mercado-cambiario/).

Monroy, J. (2018). *AMLO plantea dejar de vender crudo al extranjero en el mediano plazo*. Obtenido de El economista: <https://www.economista.com.mx/politica/AMLO-plantea-dejar-de-vender-crudo-al-extranjero-en-el-mediano-plazo-20181014-0016.html>

Observatory of Economic Complexity. (2019). *Atlas.media*. Obtenido de <https://atlas.media.mit.edu/en/>

Osorio, M. C. (2019). *Enciclopedia Virtual*. Obtenido de INDUSTRIALIZACIÓN POR SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES (1940-1982) Y MODELO ¿SECUNDARIO-EXPORTADOR¿ (1983-2006) EN PERSPECTIVA COMPARADA: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2008c/434/proceso%20de%20apertura%20comercial%20de%20la%20economia%20mexicana.htm>

Secretaría de Economía de México. (2018). *Inversión Directa de Estados Unidos hacia México*.

Toro, J. (2007). *EL IMPACTO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS (TLC) EN LA BALANZA DE PAGOS HASTA 2010\**. Colombia.

"Trump Defends Border Wall Plan, Says He Won't Allow 'Lawless Chaos'." Fox News, FOX News Network, 2017, [www.foxnews.com/politics/trump-defends-border-wall-plan-says-he-wont-allow-lawless-chaos](http://www.foxnews.com/politics/trump-defends-border-wall-plan-says-he-wont-allow-lawless-chaos)

Us Bureau of economics. (n.d.). *Trade in Goods with Mexico*. Retrieved from <https://www.bea.gov/data/intl-trade-investment/international-trade-goods-and-services>

United States, Congress, Villarreal, M. Angeles. "U.S.-Mexico Economic Relations: Trends, Issues, and Implications." U.S.-Mexico Economic Relations: Trends, Issues, and Implications, Library of Congress, Congressional Research Service, 2015. Congressional Research Service Congress, bill.

Wallach, Lori. "The Battle over Nafta." *The Nation*, 21 Jan. 2019.

World Bank. (2019). *World Bank data*. Obtenido de <https://data.worldbank.org/indicator/NE.TRD.GNFS.ZS?end=2016&locations=US&start=1994>

World Bank. (n.d.). Trade (% of GDP) US. Retrieved from World Bank: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.TRD.GNFS.ZS>