



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE ECONOMÍA

**DEL TLCAN AL T-MEC: UN ANÁLISIS DE LOS
CAMBIOS QUE SE DIERON EN LA RENEGOCIACIÓN Y
SUS EFECTOS EN LA ECONOMÍA MEXICANA**

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADA EN ECONOMÍA
P R E S E N T A

CLAUDIA BELEN BARRERA BECERRIL

DIRECTOR DE TESIS:
LIC. ANTONIO GAZOL SÁNCHEZ

Ciudad Universitaria, CD. MX., septiembre de 2021



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

A mis padres

Graciela Becerril y Eduardo Amaya

Gracias por tanto...

Agradecimientos

A mi mamá, Graciela Becerril Castillo, por guiarme y acompañarme con gran inteligencia y ternura en los momentos en los que incluso yo pierdo la confianza en mí.

A mi papá, Alfonso Eduardo Amaya Díaz, por tu sabiduría, apoyo e impulso incondicional en todo momento.

A Luz Adriana Barrera Becerril, por tu amor, amistad, complicidad y esos deliciosos tés que me preparaste en las madrugadas de la elaboración de este proyecto.

A Guillermo Barrera Becerril, por tus diferentes perspectivas, las cuales han sido enriquecedoras para mi formación.

A Jonnathan Alfonso Barrera Becerril, por la confianza y amistad que hemos forjado y ha trascendido.

A Eduardo Amaya González y Luis Enrique Amaya González, porque aun en la distancia puedo sentir su cariño y su apoyo.

A mis amigos de la universidad, Caro, Daniela, Diana, Diego, Jorge, Monse, Norma, y Viri, que me brindaron apoyo, cariño, confianza y muchos momentos de alegría, diversión y aprendizaje, pero particularmente a Angélica Astrid Morales Rivera, con quien pude concretar una cercana amistad en los últimos semestres de la carrera, gracias por tu cariño, atención, compañía, tiempo y paciencia, no solo en este proyecto, sino en la maravillosa y sana amistad que me brindas.

A los tres hermanos y amigos cercanos que han participado en mi crecimiento académico y personal, Ricardo, Perla y Luis.

A mi asesor el Lic. Antonio Gazol Sánchez, por su ejemplo, tiempo, paciencia, apoyo y la gran cátedra que pude disfrutar en diferentes ocasiones.

Y a la Universidad Nacional Autónoma de México, donde este punto, aparentemente final, también es un nuevo inicio.

Índice

Agradecimientos	4
Introducción	7
Capítulo 1. Teoría de la integración.....	9
1.1 Concepto de integración económica	9
1.2 Ventajas y desventajas de la integración económica	11
1.3 Dificultades en una Zona de Libre Comercio	12
1.4 Integración económica entre países subdesarrollados	14
1.5 Consideraciones finales.....	15
Capítulo 2. Del TLCAN al TMEC: ¿Por qué era necesaria su renegociación?	17
2.1 Contexto de México previo al inicio del TLCAN	17
2.2 Esbozo del contenido del TLCAN	18
2.3 ¿Cuáles fueron los efectos [medibles] del TLCAN en cada una de las economías integrantes?	24
2.3.1 México.....	25
2.3.2 Estados Unidos	40
2.3.3 Canadá.....	55
2.4 Consideraciones finales	68
Capítulo 3. Dificultades durante la renegociación del tratado: modificaciones, reglas y controversias.....	70
3.1 Modificaciones y novedades al tratado en la renegociación	70
3.2 Acuerdo final sobre los capítulos de mayor controversia.....	82
3.2.1 Capítulo 4: Reglas de origen	82
3.2.2 Capítulo 8: Reconocimiento del dominio directo y la propiedad inalienable e imprescriptible de los Estados Unidos Mexicanos de los hidrocarburos	83
3.2.3 Capítulo 23: Laboral.....	84
3.2.4 Capítulo 31: Solución de controversias.....	85
3.2.5 Capítulo 32: Excepciones y disposiciones generales.....	85
3.2.6 Capítulo 34: Disposiciones finales	86
3.3 Consideraciones finales	86
Conclusiones	88

Anexo estadístico	91
Referencias de consulta	97

Introducción

La integración económica no es un fenómeno reciente, y si bien no es un proceso sencillo, la evidencia empírica ha demostrado que puede generar ventajas y beneficios sustanciales, como es el caso de la Unión Europea.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), fue un acuerdo que creó una zona de libre comercio entre Canadá, Estados Unidos y México, que no pretendía avanzar a un tipo de integración más profunda¹.

En 2014, a 20 años de estar en vigor, el balance de beneficios y perjuicios del tratado no eran del todo claros, e incluso se planteó una desavenencia, acerca de la necesidad de avanzar en la integración regional o dar marcha atrás.

Sin embargo, fue durante el proceso electoral estadounidense de 2016, que Donald Trump se mostró en desacuerdo con el TLCAN, y ya instalado en la Casa Blanca, amenazó con sacar a Estados Unidos del acuerdo, si este no era modernizado.

El 16 de agosto de 2017 comenzó la renegociación del TLCAN en la Ciudad de Washington, el 30 de noviembre de 2018 se efectuó la firma del tratado en la Ciudad de México y el 1° de julio de 2020, en medio de la emergencia sanitaria del Covid-19, se llevó a cabo la entrada en vigor.

El objetivo general de este trabajo, es identificar los cambios de mayor relevancia en la renegociación del TLCAN, ahora T-MEC, presentando un análisis que nos permita profundizar más en las causas y consecuencias de los cambios mencionados.

Como objetivos particulares están: 1. Definir por qué era necesaria la renegociación; 2. Del análisis comparativo, concretar si hay un ganador o perdedor definitivo y 3. Analizar los

¹ Los diferentes grados o intensidades de integración económicas son:

Zona de libre comercio: en la que se eliminan los aranceles interiores y medidas de efecto similar; Unión aduanera: en la que no hay barreras internas y existe un arancel exterior común; Mercado común: en el que se suma la libertad de movimiento del capital y del trabajo a la eliminación de barreras internas y al funcionamiento de un arancel común externo; Unión económica: en la que se agrega la presencia de instituciones económicas comunes y Unión política: en la que, adicional a todo lo anterior, existen instituciones políticas comunes.

capítulos de mayor controversia durante la renegociación, cuáles fueron las dificultades para establecerlos y bajo qué criterios se llegó a un acuerdo.

La hipótesis de este trabajo, establece que la renegociación del TLCAN al T-MEC busca solucionar las deficiencias y rezagos que existían en el TLCAN e incluir nuevos tópicos que contribuyan al crecimiento y desarrollo del país, además, se espera que la actualización del tratado ayude a generar beneficios para la economía mexicana. No obstante, es importante no perder de vista que el tratado es solo una herramienta que busca facilitar el comercio exterior en la zona de América del Norte.

Este trabajo se compone de tres capítulos; en el primero se hace una revisión de la teoría de la integración, poniendo mayor atención en la zona de libre comercio, sus dificultades y contradicciones. En el segundo, se hace un recorrido panorámico acerca del contexto de México previo al TLCAN, un esbozo de los capítulos más relevantes del tratado y el análisis de algunos indicadores macroeconómicos, para revisar los posibles efectos del TLCAN en cada una de las economías que lo integran. En el tercer capítulo, se abordan los principales cambios y dificultades que se dieron en el T-MEC; y finalmente, las conclusiones del trabajo, donde se hace un balance de los hallazgos y consideraciones finales de cada capítulo.

Capítulo 1. Teoría de la integración

1.1 Concepto de integración económica

La palabra “integración”, en su uso común, se entiende como un grupo de diversas personas o cosas que constituyen un todo, en cambio Bela Balassa la define como: “la unión de partes dentro de un todo” (Balassa, 1964: 1). Sin embargo, en la teoría económica se deben de realizar ciertos matices para su definición.

La integración económica suele enfocarse principalmente en las relaciones de comercio, ya que es por medio del intercambio de bienes y servicios que se pueden establecer relaciones entre individuos, gobiernos, Estados y naciones. Además de que las proximidades geográficas y afinidades regionales son factores que dan pauta a la integración económica, por ello, no es difícil que un bloque con estas condiciones “naturales” adopte mecanismos institucionales. (Gazol, 2015).

La definición del término “integración económica” cuenta con otra dificultad, que es la concepción de cada autor, sin embargo, se suele coincidir en cuestiones relativas a la cooperación, la unidad y la eliminación de restricciones u obstáculos artificiales. (*Ibidem*).

Hay dos enfoques para el análisis de un proceso de integración económica. Los enfoques absolutista y relativista son perspectivas desde las que se analiza la integración económica, mientras el primero aspira a un libre comercio en el que tomen parte todos los países; el enfoque relativista aboga por bloques regionales, es decir, la discusión entre absolutistas y relativistas se inscribe en el debate entre regionalismo y multilateralismo. (*Ibidem*). Y es actualmente el enfoque relativista el que tiene dominio en la forma en que se lleva a cabo la integración económica.

Para Bela Balassa (1964) la integración económica, como proceso, hace referencia a la eliminación de barreras que impiden la libre circulación de mercancías entre países, mientras que como estado de cosas hace referencia al establecimiento de políticas que permitan y apoyen el libre comercio y la unificación de distintos países en bloques económicos. Por lo tanto, la integración económica es un proceso y un estado de cosas al mismo tiempo, ya que no surge espontáneamente, sino que es paulatino y se lleva a cabo en

distintos niveles de intensidad, no obstante, es importante mencionar que estas categorías no necesariamente son consecutivas, ya que se puede acordar mantener un cierto grado de integración sin querer avanzar al siguiente.

De acuerdo con Gazol (2015), las categorías posibles del proceso de integración se distinguen en cinco niveles o intensidades:

- Área o zona de libre comercio: consiste en la abolición de manera progresiva o no, de todas las restricciones (arancelarias y no arancelarias) al comercio entre los países participantes, pero manteniendo cada país su tarifa u otras restricciones frente a terceros.
- Unión aduanera: implica, además de la desaparición de las restricciones recíprocas, el establecimiento de un arancel externo común frente al resto del mundo, el arancel externo común supone la adopción de políticas comerciales comunes o convergentes.
- Mercado común: además de la eliminación a las barreras al comercio entre los socios y que estos adopten un arancel externo común, no existen obstáculos artificiales al movimiento de los factores productivos (trabajo y capital).
- Unión económica: en la que, a todos los elementos característicos de las situaciones anteriores, se agrega un cierto grado de armonización de las políticas económicas nacionales, a fin de eliminar los problemas derivados de la heterogeneidad de dichas políticas.
- Integración económica total: que supone la unificación de las políticas monetaria, fiscal, social y anticíclica, y requiere del establecimiento de una autoridad supranacional cuyas decisiones sean obligatorias para los países miembros.

Los distintos niveles o intensidades del proceso de integración son flexibles, ya que puede haber características de cierta situación en un nivel diferente al que menciona la teoría.

En cambio, Ricardo Torres Gaitán (1965) define la integración como: “una manera de lograr, a cierto plazo, un comercio más libre y una producción racionalmente programada, dentro de un área que comprende varios países, y en donde el grado de monopolio intrazonal sea menor, o bien que opere sujeto a determinados requisitos. Con la integración

se pretende lograr una tasa de desarrollo mayor, y una optimización en el bienestar de los pueblos integrantes, y es una de las alternativas a la ausencia de un intercambio internacional equitativo”. (Torres, 1965: 448).

En síntesis, la integración económica es un proceso paulatino y estructurado que busca disminuir las barreras y obstáculos que dificultan el libre comercio, apoyándose en diferentes herramientas económicas y políticas, dependiendo de la intensidad a la que quieran llegar los miembros, para así poder obtener beneficios que no solo permitan el crecimiento, sino también el desarrollo de cada uno de los países integrantes, es decir, obtener beneficios que trasciendan más allá de lo económico.

1.2 Ventajas y desventajas de la integración económica

La teoría de la integración se enfoca en los aspectos relacionados con el comercio internacional, determinando sus efectos en función de los beneficios obtenidos con el comercio entre los miembros, es decir, si hay creación de comercio, la integración resulta positiva, tanto para los miembros como para el resto del mundo, pero si hay desviación de comercio, la integración resultó perjudicial para todos. Sin embargo, ambos fenómenos suelen presentarse de manera simultánea en un proceso de integración, así que la atención se debe dirigir hacia el resultado neto de ambos efectos y no de forma particular, ya que eso nos puede llevar a resultados erróneos.

Cabe señalar que se llama creación de comercio cuando por la eliminación de aranceles se logra una mejor asignación de recursos y como consecuencia, los proveedores menos eficientes salen del mercado, en cambio la desviación de comercio es cuando la reducción o eliminación del arancel provoca que un proveedor menos eficiente logre ser competitivo. (Torres, 1965).

No obstante, esta no es la única ventaja ni la única desventaja con la que cuenta un proceso de integración económica.

La integración económica también puede producir cambios en la estructura actual de la oferta y la demanda, tendiendo a la estandarización de los costos y facilitando así la producción especializada. La posibilidad de desarrollo económico puede alterar los

patrones productivos y de consumo vigentes, haciendo más uniformes estos y más especializados aquellos. La estandarización de la producción y del consumo, pueden incrementar la productividad, y con ello la capacidad competitiva dentro y fuera de la zona. (*Ibíd.*).

Pero del mismo modo que la integración económica cuenta con beneficios, también puede traer efectos negativos, por ejemplo, que los posibles efectos positivos no correspondan necesariamente con todos los sectores y todas las regiones de una economía nacional, de modo que los sectores de las regiones “ganadoras” tendrán en la integración un aliciente al bienestar de los habitantes y los sectores “perdedores” tendrán en la integración un obstáculo al progreso. (Gazol, 2015).

Otro de los efectos negativos que podría traer la integración es el grado de pérdida de identidad y pertenencia a cambio una mejor capacidad negociadora, así como hasta qué grado los países integrantes están dispuestos a ceder, ya que es difícil que los intereses de una nación sean similares o incluso parecidos a los del conjunto de naciones integradas. (*Ibíd.*).

Debido a lo abordado anteriormente, es incorrecto asimilar el proceso de integración económica como la solución total a las dificultades de un país. Se deben de analizar los costos y beneficios que van a surgir durante este proceso, para así determinar si en función de los beneficios netos es conveniente o no la integración, y en caso de serlo cómo se van a solucionar las dificultades que vayan surgiendo.

1.3 Dificultades en una Zona de Libre Comercio

Se hace particular énfasis a este nivel en el proceso de integración debido a que el tema que nos atañe en la presente tesis se refiere al Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), antes Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el cual inició como una zona de libre comercio y no tuvo modificaciones en este sentido teórico.

Como ya se había mencionado, la zona de libre comercio no va acompañada de otras regulaciones o restricciones comerciales hacia terceros países, sin embargo, “en la liberalización del movimiento de mercancías dentro de un área, se supone la existencia de

tarifas iniciales idénticas en todos los países participantes, pues en caso de no cumplir este supuesto se tienen que considerar diversos problemas, consecuencia de la asimetría en tarifas y diversas políticas comerciales entre los países participantes”. (Balassa, 1964: 27).

En primer lugar, el mantenimiento de tasas arancelarias diferenciales en el comercio con países no participantes, creará las condiciones para la desviación del comercio en la producción y en la inversión. “La desviación del comercio ocurrirá si se soslayan las barreras comerciales de los países miembros con altas tarifas por países miembros con tarifas bajas, recurriendo a la importación de productos originarios de fuera del área y las importaciones entrarían en el área de libre comercio por el país que aplicase la tarifa más baja sobre la mercancía en cuestión”. (Balassa, 1964: 77). Un arreglo de esta situación sería contrario al principio establecido para las áreas de libre comercio: el de la libertad de cada miembro para establecer su tarifa.

Otra consecuencia que se podría observar es la generación de una estructura no económica de la producción. La manufactura de productos que contienen un elevado porcentaje de materiales hechos en el exterior y la de productos semielaborados, se desplazará a países con bajas tarifas, si las diferencias en las mismas compensan las diferencias en los costos de producción. “De la misma manera las fábricas se establecerán para ensamblar partes manufacturadas en terceros países con bajos costos de mano de obra, siempre y cuando las ventajas inherentes a las tarifas altas hagan esta operación redituable”. (Balassa, 1964: 78).

A pesar de ello, existen varios métodos para evitar la desviación de comercio, entre los que se encuentran: las normas de origen² y el uso de los impuestos compensadores³ en el comercio internacional. Las normas de origen se han diseñado para determinar la procedencia de un producto, es decir: si es originario de un país del área o de fuera de la misma, en cambio, se hace uso de los impuestos compensatorios para eliminar las diferencias de tarifas sobre los bienes negociados. (Balassa, 1964).

² Las normas de origen son los criterios necesarios para determinar la procedencia nacional de un producto. Su importancia se explica porque los derechos y las restricciones aplicadas a la importación pueden variar según el origen de los productos importados.

³ El impuesto compensador es aquel que se aplica para contrarrestar la ventaja de alguna mercancía, buscando eliminar o disminuir las diferencias significativas entre el producto nacional y el importado.

Otro de los problemas presentes en la zona de libre comercio es el de la coordinación de las políticas comerciales, ya que la libertad para modificar unilateralmente las tarifas, subsidios, etc., por un lado crearía nuevas posibilidades de desviación de comercio y producción y por otro lado, alteraría las mutuas ventajas implícitas al convenio. (*Ibidem*).

Asimismo el problema de la coordinación de las políticas económicas, que incrementaría la interdependencia de las economías, sin embargo, para evitar las fluctuaciones en el empleo y la producción, sería necesaria una coordinación más estrecha entre las políticas económicas y financieras, lo cual propiciaría formas de integración económica más avanzadas. (*Ibidem*).

En síntesis, la teoría de la integración económica establece ciertas contradicciones y dificultades que pueden surgir en una zona de libre comercio, sin embargo, no son obstáculos insuperables o incorregibles, dado que la teoría establece supuestos y posibles soluciones que permiten la continuación del proyecto.

1.4 Integración económica entre países subdesarrollados

El pesimismo sobre las agrupaciones de países subdesarrollados tiene sus principales argumentos en la teoría económica ortodoxa, según la cual “estas agrupaciones generarían una desviación de comercio mucho mayor del que podrían crear” (Dell, 1996: 32), y por lo tanto no eran recomendables.

Entonces, la dificultad para ver los beneficios que se pueden obtener de la integración entre países subdesarrollados estuvo dada por el hecho de que se intentó explicar dos contextos totalmente divergentes bajo una misma teoría, además de que las herramientas y los objetivos buscados eran totalmente distintos.

“Una de las diferencias esenciales entre países desarrollados y subdesarrollados, es que la gran mayoría de los primeros tiene una tradición secular de independencia política y jamás sufrieron un dominio político comparable al que se impuso a los países atrasados bajo el sistema colonial (...) El concepto de que los países subdesarrollados pueden progresar mediante un proceso de cambio muy semejante al que siguieron los países hoy adelantados es superficial y falso”. (Myrdal, 1956: 29-34).

Para el caso de los países subdesarrollados, se tenían que unir recursos y esfuerzos no hacia una mayor liberalización comercial, sino hacia el aumento del bienestar de la zona mediante un esfuerzo coordinado e integrado. (Torres, 1965).

Otra de las razones fundamentales por la cual los países en desarrollo han reconocido la necesidad de diversificar, no solo la composición de sus exportaciones, sino también su destino, es que no deben depender solamente de un país o de un grupo de países, sino que deben de estar capacitados para comerciar con todo el mundo. (Prebisch, 1965 citado en Dell, 1966).

En este sentido, la integración regional solo puede tener éxito dentro de un ambiente general de cambio político y social (Dell, 1966) en el que se busquen beneficios adecuados a las necesidades de cada grupo, que si bien es difícil lograrlo para cada país de manera individual, se vuelve necesario hacerlo para cada bloque de acuerdo a sus características, ya que en caso contrario, tratar igual a los desiguales solo puede derivar en mayor desigualdad, provocando un bajo o nulo aprovechamiento de los beneficios de la integración.

1.5 Consideraciones finales

La integración económica es una herramienta, que a través de la liberalización del comercio, puede brindar condiciones y ventajas para que los países que decidan formar parte de un proyecto de esta índole, se apoyen en la búsqueda de un mayor crecimiento y mejor desarrollo económico.

Sin embargo, la situación de los países en desarrollo tiene la característica de que en algunos casos es necesario priorizar el desarrollo antes que pensar en algún acuerdo comercial.

Para el caso de los países de América Latina, estos cuentan con la particularidad de ser notables exportadores de productos primarios, los cuales tienen una baja elasticidad ingreso de la demanda (Prebisch, 1950), con lo cual, el aumento en el ingreso no necesariamente se ve reflejado en mayores flujos comerciales y menos aún en el crecimiento en la tasa de desarrollo.

En cuanto a la integración económica entre países con distintos niveles de desarrollo, el proceso en sí es difícil, pues tanto los objetivos como las herramientas de cada miembro pueden variar.

El TLCAN fue el primer caso de integración económica asimétrica, lo cual nos permite observar, de manera más puntual, algunas de sus dificultades y necesidades, entre estas que el proceso de integración económica inició sin cumplir el supuesto de la existencia de tarifas iniciales idénticas en todos los países y que los integrantes cuentan con distintos niveles de desarrollo, además de que en estas circunstancias el tratamiento preferencial resulta ineludible, aun cuando sea uno de los aspectos funcional y políticamente más difíciles a lo largo de un proceso de integración económica.

Capítulo 2. Del TLCAN al TMEC: ¿Por qué era necesaria su renegociación?

2.1 Contexto de México previo al inicio del TLCAN

El deterioro del entorno internacional, la inflación de dos dígitos sin tendencia a disminuir en México, el progresivo desajuste en la balanza de pagos, y los crecientes intereses sobre la deuda externa en la década de los ochenta, fueron algunos de los factores que describen el contexto en el que el país ejecutó una reforma macroeconómica que buscaba direccionar el desarrollo económico del modelo de sustitución de importaciones y la intervención del Estado hacia un modelo donde cobrarán mayor importancia las fuerzas del mercado y las decisiones del sector privado. (Moreno-Brid, 2002).

“En 1979 México estableció contactos formales con el GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio por sus siglas en inglés) con vistas a una eventual adhesión” (Gazol, 2015: 578) situación que dejaba claro el hecho de que México iniciaba una minuciosa revisión a su política comercial e industrial, la cual había iniciado en 1977 con la “arancelización” de los permisos de importación para sustituirlos por su equivalente en aranceles que, más adelante, podrían ser reducidos de forma progresiva, pero en 1980 se anunció de manera oficial que la adhesión de México al GATT se pospondría para otra ocasión. (*Ibidem*).

Para 1982, con la administración de Miguel de la Madrid, inició un proceso de cambio en la política económica que como contenido fundamental se dedicó a la gradual reducción de la presencia del Estado en la economía, terminar con el proteccionismo, abrir la economía, imponer una rigurosa disciplina fiscal y privilegiar el mercado. (*Ibidem*).

“En 1986 México firmó su adhesión al GATT, con lo que se compromete a seguir sustituyendo sus controles a la importación por aranceles –sustitución que ya entonces estaba muy avanzada– y seguir con la reducción de tasas arancelarias”. (Moreno-Brid y Ros, 2010).

No obstante, fue en la administración de Salinas de Gortari (1988-1994) que se profundizó más la estrategia de liberalización comercial, asegurando que no hubiera un retroceso por medio de la firma del TLCAN, el cual entró en vigor en 1994.

Sin embargo, el antecedente inmediato del TLCAN es el Acuerdo de Libre Comercio firmado por Canadá y Estados Unidos en 1988, el cual, a su vez, se originó en el acuerdo sobre el sector automotor entre los dos integrantes que empezó a operar en 1965. (Gazol, 2015).

De modo que resulta incorrecto afirmar que México abrió su economía como consecuencia de su incorporación al GATT, México decidió su adhesión al GATT porque previamente había iniciado la apertura de su economía. Para 1989 la apertura comercial fue tan acelerada que excedió lo comprometido con el GATT, generando un fuerte cambio estructural en la economía mexicana. (*Ibidem*).

En resumen, la crisis de la deuda fue un parteaguas para que México iniciara un cambio de modelo intervencionista hacia uno de libre mercado, pero además, la formal adhesión de México al GATT, el hecho de que Estados Unidos y Canadá ya contaran con el Acuerdo de Libre Comercio en vigor, y la veloz apertura comercial que se estaba dando, fueron situaciones que facilitaron el establecimiento del TLCAN, el cual entraría en vigor en 1994.

2.2 Esbozo del contenido del TLCAN

En este apartado se hace una síntesis del contenido del TLCAN, haciendo énfasis en los capítulos más controversiales del tratado, para posteriormente revisar si hubo cambios de dichos capítulos en el T-MEC.

El TLCAN está compuesto por ocho partes, veintidós capítulos y siete anexos. La primera parte alude a los aspectos generales y abarca los primeros dos capítulos; la segunda, hace referencia al trato nacional y acceso de bienes al mercado y va del capítulo tres al ocho; la tercera, habla de las barreras técnicas al comercio y solo concentra el capítulo nueve; la cuarta, es de compras del sector público y se centra en el capítulo diez; la quinta, trata la inversión, servicios y asuntos relacionados, abarcando del capítulo once al dieciséis; la sexta, es de propiedad intelectual y se focaliza en el capítulo diecisiete; la séptima, atañe a

disposiciones administrativas institucionales y va del capítulo dieciocho al veinte y finalmente la octava sección corresponde a otras disposiciones, lo cual se aborda en los últimos dos capítulos.

De la primera parte, destaca el capítulo uno ‘Objetivos’ el cual inicia diciendo que: “Las partes de este tratado, de conformidad con lo dispuesto en el Artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, establecen una zona de libre comercio” instaurando el tipo de integración que se llevara a cabo.

En la segunda parte, en el capítulo tres ‘Trato nacional y acceso de bienes al mercado’, artículo 301 Trato Nacional, se aborda un, hasta entonces, inédito compromiso internacional en el que se establece que cada integrante otorgará a los otros dos un “trato no menos favorable del que conceda a sus propios nacionales”, por lo tanto, “los efectos de dicho principio, en la práctica a través del tiempo han tenido secuelas legales, ya que aunque de entrada significaría igualdad jurídica para extranjeros y nacionales en el TLCAN”, en los hechos deja en desventaja al mexicano frente a los extranjeros, pues no se garantiza igualdad jurídica a los mexicanos. (Arellanes, 2014).

El capítulo VI ‘Energía y petroquímica básica’ artículo 601 Principios, inicia diciendo que “Las partes confirman su pleno respeto a las Constituciones”, sin embargo, antes hubieron cambios de notable profundidad, “como la reforma al artículo 27 constitucional y la reprivatización de la banca que se había nacionalizado en 1982; modificaciones en las leyes del petróleo y la energía eléctrica; venta frenética de empresas públicas; prédica sin descanso sobre la magia del mercado, como sinónimo de modernidad, etcétera”. (Cordera, 2015: 13).

Martha Chávez Padrón, autora del libro “El derecho agrario en México”, sostuvo que la reforma realizada en 1992 al artículo 27 constitucional no tuvo un origen nacional como las anteriores, señalando que en la LVIII asamblea de la Confederación Patronal Mexicana (Coparmex), celebrada en marzo de 1991, se dio a conocer que la cuestión agraria sería incluida en las negociaciones del TLCAN. (Gómez de Silva, 2016).

En el capítulo VII ‘Sector agropecuario y medidas sanitarias y fitosanitarias’, sección A-Sector agropecuario, anexo 702.3 Acuerdo intergubernamental del café, dice: “No obstante

lo dispuesto en el artículo 2101, 'Excepciones generales', ni Canadá ni México podrán adoptar ni mantener una medida de conformidad con un acuerdo intergubernamental del café que restrinja el comercio de café entre ellos". Es decir, hay una prohibición expresa para México y Canadá de formar parte de algún acuerdo intergubernamental en materia de café. Sin embargo, esta prohibición no está hecha para Estados Unidos. (Gazol, 2015).

La tercera parte 'Barreras técnicas al comercio' capítulo IX Medidas relativas a la normalización, en el artículo 903 Confirmación del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio y otros tratados, dice que "las partes confirman mutuamente sus derechos y obligaciones existentes respecto a las medidas relativas a normalización de conformidad con el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio del GATT y de todos los demás tratados internacionales, incluidos los tratados sobre medio ambiente y conservación, de los cuales las partes sean parte", acuerdo que reconoce la autonomía y soberanía de cada país para que, con respecto a sus necesidades y realidades económico-sociales, funden e instituyan sus sistemas de normalización y reglamentos técnicos adecuados, con la condición de que no se utilicen como barreras no arancelarias que dificulten o limiten el libre flujo de mercancías de un territorio aduanero a otro. (Witker, 2015).

La cuarta parte, que está formada por el capítulo X, "especialmente el artículo 1003, establece una limitante de efectos estratégicos, para la industria nacional, pues impide que las compras de gobierno, sean utilizadas como instrumento de fomento y apoyo a las empresas nacionales, limitante que impide el desarrollo de una política industrial centrada en el mercado interno". (Witker, 2015: 22).

En la quinta parte 'Inversión, servicios y asuntos relacionados', en el capítulo XI, de inversiones, se puede apreciar con claridad el alcance y los límites del trato nacional y otros principios convertidos en normas del TLCAN, ya que se "garantiza el trato nacional a los inversionistas, consagra el trato de nación más favorecida y prohíbe la utilización de criterios sobre desempeño". (Gazol, 2015: 597).

Este capítulo resultó innovador, pues el TLCAN fue el primer tratado en introducir un capítulo específico que regulara y legislara de manera supranacional la inversión extranjera, además de que concedió a los tres integrantes importantes derechos para operar en toda la

región de América del Norte, los cuales no fueron extensivos al resto de la inversión extranjera que opera en esos países. (Gutiérrez-Haces, 2004).

En el artículo 1110 del TLCAN dice que “ninguna de las partes podrá nacionalizar ni expropiar, directa o indirectamente, una inversión de un inversionista de otra parte de su territorio, ni adoptar ninguna medida equivalente a la expropiación o nacionalización de esa inversión (expropiación)” a menos que sea por causas de utilidad pública, sea sobre bases no discriminatorias, se actúe en términos legales y medie la indemnización que por ley corresponda. (Gazol, 2015).

Otro capítulo relevante de esta quinta parte es el XVI ‘Entrada temporal de personas de negocios’ en el que de acuerdo con Gazol (2015), se clasifican cuatro categorías de personas a las que se les autorizaba la entrada temporal:

- Visitantes de negocios que desempeñen actividades internacionales relacionadas con: investigación y diseño; manufactura y producción; mercadotecnia; ventas; distribución; servicios después de la venta y otros servicios generales.
- Comerciantes que llevan a cabo un intercambio sustancial de bienes o servicios entre su propio país y el país al que desean entrar, e inversionistas que buscan invertir un monto sustancial de capital en territorio de otro país signatario; estas personas deberán estar empleadas o desempeñar su labor en un rango de supervisores, ejecutivos o en alguna actividad que requiera habilidades especiales.
- Personal transferido dentro de una compañía, mismo que deberá ocupar un puesto en el rango administrativo, ejecutivo o poseer conocimientos especializados y ser transferido por su compañía a otro de los países miembros del TLC.
- Ciertas categorías de profesionales que cumplan con los requisitos mínimos de preparación o que posean credenciales equivalentes y pretendan llevar a cabo una actividad de negocios en el ámbito profesional.

“Esta clasificación confirma que no se pretende llegar, ni de lejos, a un mercado común en el que pudiera existir libre movilidad del factor trabajo”. (Gazol, 2015: 606).

La sexta parte, titulada ‘Propiedad intelectual’, habla de la naturaleza y el ámbito de las obligaciones, en el que se establece que cada integrante otorgará en su territorio a los demás

integrantes protección y defensa a los derechos de propiedad intelectual, pero asegurando que no se conviertan en obstáculos al comercio legítimo. También se permite que cada una de las partes otorgue una protección ampliada, es decir, otorgar en su legislación interna protección a los derechos de propiedad intelectual más amplia que la del tratado, siempre y cuando no resulten incompatibles.

A lo largo del capítulo se aborda el trato nacional, control de prácticas o condiciones abusivas o contrarias a la competencia, derechos de autor, fonogramas, protección de señales de satélite codificadas portadoras de programas, marcas, patentes, esquemas de trazado de circuitos semiconductores integrados, secretos industriales y de negocios, indicaciones geográficas, diseños industriales y defensa de los derechos de propiedad intelectual.

En la séptima parte ‘Disposiciones administrativas institucionales’, los tres capítulos que lo forman estructuran las bases para el funcionamiento de las reglas del tratado. El capítulo XVIII ‘Publicación, notificación y administración de leyes’ menciona la necesidad de constante comunicación, referente a cualquier cambio en las leyes de alguna de las partes, que pudieran afectar sustancialmente los intereses de alguna otra parte en los términos del tratado.

El capítulo XIX ‘Revisión y solución de controversias en materia de cuotas antidumping y compensatorias’, implanta que “cualquiera de los tres gobiernos puede solicitar la revisión de una decisión final hecha por una agencia de otro gobierno, en cuestiones de antidumping o derechos compensatorios. Las decisiones de los paneles serán obligatorias y estos serán en todos los casos binacionales. (...) Además de que muchas cuestiones que involucran intereses privados pueden ser llevadas ante los paneles. Los gobiernos están obligados a convocar la autoridad y los procedimientos ante los paneles si así lo solicitan las partes privadas”. (Instituto de Relaciones Internacionales, 1994).

En el capítulo XX ‘Disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias’ las partes establecen la Comisión de Libre Comercio, integrada por representantes de cada parte a nivel de Secretaría de Estado, la cual se apoyará en un secretariado que ayude a los paneles a resolver controversias.

Las cláusulas del procedimiento de solución de controversias tuvieron como antecedente el GATT y el FTA (Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos por sus siglas en inglés), y su objetivo no solo fue asegurar la solución de disputas, sino evitarlas. (Instituto de Relaciones Internacionales, 1994).

En la octava y última parte ‘Otras disposiciones’, el capítulo XXI referente a las excepciones, se desglosa en: excepciones generales, seguridad nacional, tributación, balanza de pagos e industrias culturales. “El artículo 2104 del TLCAN regula las excepciones al tratado en caso de emergencias de balanza de pagos y el artículo 12 de los Acuerdos Generales sobre Aranceles y Comercio estableció el principio general de que, en caso de emergencia de balanza de pagos, las partes podrían poner restricciones a las importaciones. Los instrumentos para restringir las importaciones pueden ser cuantitativos (cuotas, permisos previos) o a través de sobretasas arancelarias. Sin embargo, el TLCAN, en su artículo 2104 prohíbe la aplicación de estas medidas, es decir, en caso de emergencias de balanza de pagos no habrá excepciones para este tipo de emergencias. De hecho, de las tres partes del TLCAN México es la única que nunca ha recurrido a la aplicación de medidas para el caso de una emergencia de balanza de pagos”. (Nadal, 2019).

Por último, en el artículo XXII ‘Disposiciones finales’ se abordan las enmiendas, en las que las partes pueden hacer modificaciones o adiciones al tratado; la entrada en vigor, que fue fechada para el 1° de enero de 1994; la adhesión, que se refiere a que cualquier país o grupo de países podrán incorporarse al tratado si se sujetan a los términos y condiciones convenidos; la denuncia, donde alguna parte podrá denunciar el tratado seis meses después de notificar por escrito a las otras partes su intención de hacerlo y finalmente los textos auténticos, donde se reitera que los textos del tratado en español, francés e inglés son igualmente auténticos.

En suma, desde la estructuración del tratado se estableció que únicamente se quería llegar a una zona de libre comercio, sin la búsqueda de una mayor integración, situación que resulta más explícita cuando se hace una clasificación de las personas que pueden ingresar y con lo cual se asegura que de ningún modo se pretende llegar a la libre movilidad del factor trabajo.

El tratado cuenta con ciertas novedades, pero las ventajas para México fueron mucho menores, si se hace un balance, a *grosso modo* se puede observar que fueron las leyes del país las que se adaptaron al tratado y no al revés.

Por ejemplo, el hecho de que el tratado habla de “un trato no menos favorable del concedido a sus propios nacionales”, y al final fue a México a quien no se le garantizó igualdad jurídica; las modificaciones constitucionales del artículo 27, bajo el conocimiento de que la cuestión agraria sería incluida en el TLCAN; la prohibición expresa para México y Canadá de formar parte de algún acuerdo intergubernamental en materia de café, prohibición que no alcanza a Estados Unidos, principal importador de café, y de la cual prácticamente se ha hecho caso omiso y el impedimento a que las compras de gobierno sean utilizadas como instrumento de fomento y apoyo a las empresas nacionales, dando pauta a que no se pudiera desarrollar una política industrial centrada en el mercado interno.

No obstante, salta a la vista la contradicción que se da entre lo que dice el GATT y lo que dice el TLCAN, pues mientras el GATT establece que en caso de emergencia de balanza de pagos las partes podrán poner restricciones a las importaciones a través de instrumentos como las cuotas, los permisos previos o las sobretasas arancelarias; el TLCAN, en su artículo 2104, prohíbe la aplicación de esas medidas, a las cuales México no ha recurrido y para el T-MEC se han suprimido.

Pero no todo resulta perjudicial, pues se introdujo al tratado un capítulo específico que regula y legisla de manera supranacional la inversión extranjera, otorgando a los tres integrantes importantes derechos para operar en toda la región de América del Norte, además de que el tratado fue el primer acuerdo en establecer reglas sobre propiedad intelectual y derecho ambiental con relación al comercio, convirtiéndose en un acuerdo bastante innovador.

2.3 ¿Cuáles fueron los efectos [medibles] del TLCAN en cada una de las economías integrantes?

Referirse a los “efectos del TLCAN” resulta una tarea un tanto complicada, pues es difícil afirmar que las consecuencias del tratado hayan sido totalmente negativas o del todo positivas, ya que tanto para defensores como detractores es evidente que el tratado ha

alentado la interconexión económica entre los miembros, pero simultáneamente ha profundizado las asimetrías de estos en lugar de aminorarlas. (Gutiérrez-Haces, 2004).

El tratado reconoce, en los plazos de desgravación, las diferencias que existen en el grado de desarrollo de las tres economías (...). “Esta diferencia en los plazos de desgravación constituye un reconocimiento, en los hechos, a la asimetría existente en las economías de los tres países, y proporcionaría a los empresarios mexicanos un plazo adicional para adaptarse a las nuevas circunstancias del tratado”. (Arellanes, 2014: 263).

Sin embargo, “el grado de asimetría entre México y los otros dos integrantes es de varios ordenes de magnitud, de suerte que aunque se prevean periodos distintos de desgravación y otros aspectos en el TLCAN, la etapa de transición para México será larga”. (Urquidí, 1995: 337).

Cada país cuenta con situaciones o eventos políticos, económicos, sociales o culturales de diferente índole que pueden o no tener alguna influencia en el cauce de su historia, es por eso que en el análisis de cada uno de los participantes del tratado se hace una reseña de aquellas situaciones que se consideran relevantes y permiten apreciar o aclarar el contexto y el efecto que hubo en cada economía.

A continuación se hace un análisis de cada una de las economías a través de algunos de sus indicadores macroeconómicos y se muestran los cambios que hubo en ellos a partir del tratado, no obstante, es importante mencionar que aunque se haya dado el “reconocimiento en los hechos” de la asimetría existente entre las economías, resultaba de especial relevancia que esta situación fuera negociada de manera explícita en el tratado, para de ese modo establecer algún mecanismo que redujera o al menos no permitiera el continuo crecimiento de la brecha existente entre los integrantes.

2.3.1 México

“Durante las últimas tres décadas, México ha tenido un desempeño por debajo de lo esperado en términos de crecimiento, inclusión y reducción de la pobreza”. (Banco Mundial, 2020). Se prevé que el crecimiento se mantendrá por debajo del potencial debido a problemas estructurales como baja productividad, alta desigualdad, un sector informal

que emplea a más de la mitad de la fuerza laboral, un estado de derecho débil y el problema de la corrupción. (CIA, The World Factbook, 2021).

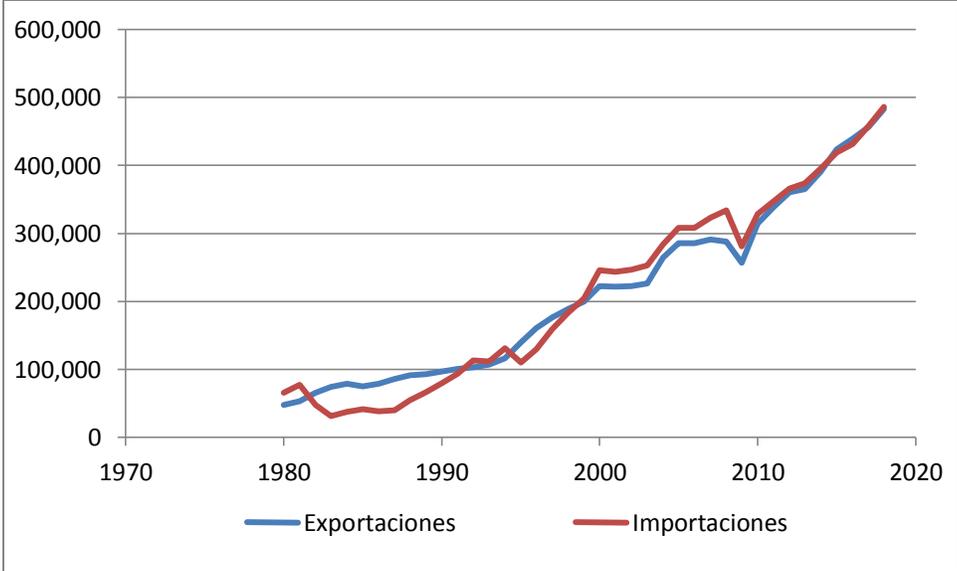
Además de que la dependencia económica respecto a Estados Unidos mantiene a la economía mexicana en un estado de vulnerabilidad e incertidumbre, cuestión que se ha dejado de lado por parte de las administraciones del país.

Importaciones y exportaciones

Si lo primero que se observa es el comportamiento del comercio exterior de México, mediante el análisis de las importaciones y las exportaciones, se puede apreciar un notable cambio en donde, al menos en estos rubros, el tratado cumple lo prometido, pues el crecimiento tanto de importaciones como de exportaciones es mayor que el de años anteriores, ya que en la década de 1980 a 1990 se ve un lento crecimiento en las dos variables, las cuales iniciaron un crecimiento acelerado a mitad de la década de los noventa.

Sin embargo, es insuficiente lo que el dato como tal nos dice, por eso a continuación se intenta profundizar más por medio de otros indicadores.

Gráfica 2.1
Exportaciones e importaciones de bienes y servicios mexicanos en millones de dólares a precios constantes de 2010 (1980-2018)



Fuente: elaboración propia con datos del Banco Mundial, 2018.

Destinos de las exportaciones

Desde antes de la firma del tratado, México ya exportaba un porcentaje considerable de bienes y servicios a su vecino del norte, y aunque son escasos los datos de las décadas anteriores, estos dan muestra de que la concentración comercial no iniciaba con el tratado, en todo caso se estaba institucionalizando y tal vez acelerando.

Como se puede observar en la siguiente tabla, las exportaciones totales que México hacía a Estados Unidos de 1960 a 1979 promediaron un 63.12%. Esta falta de diversificación ha tenido como principales efectos el aumento del riesgo y una gran dependencia respecto a Estados Unidos. Las consecuencias se han dejado ver en los momentos más críticos de la economía mundial, como fue el caso de la crisis *Subprime*⁴. Pese a ello, diversificar el comercio no ha sido una prioridad en el país.

⁴ La crisis de las hipotecas *Subprime*, fue una crisis financiera que se originó en Estados Unidos y empezó a ser insostenible desde 2006, cuando las presiones inflacionarias en los *commodities* impulsaron el incremento en las tasas de referencia, en especial de los créditos a tasa variable como el de las hipotecas de alto riesgo. Cabe mencionar que un crédito *Subprime* cuenta con la singularidad de tener una probabilidad de impago excesiva, resultado de la indebida reducción de los estándares de aceptación de riesgo.

Cuadro 2.1
Exportación de mercancías a Estados Unidos en miles de pesos de 1960 a 1979

Año	Total	EUA	%
1960	9,245,355	5,684,600	61.49
1961 (1)	10,043,713	6,266,528	62.39
1962 (1)	11,243,593	6,905,669	61.42
1963 (1)	11,699,030	7,450,953	63.69
1964 (1)	12,780,611	7,608,976	59.54
1965 (1)	13,923,677	7,823,950	56.19
1966 (1)	14,905,485	8,098,627	54.33
1967	13,797,661	7,743,128	56.12
1968	14,758,928	8,840,730	59.90
1969	15,117,827	10,065,124	66.58
1970 (2)	14,703,000	10,425,000	70.90
1971 (2)	16,130,000	11,352,000	70.38
1972 (2)	22,811,000	16,013,000	70.20
1973	25,881,000	16,198,000	62.59
1974 (3)	35,620,000	20,673,000	58.04
1975 (3)	35,261,000	21,650,000	61.40
1976	51,905,000	32,257,000	62.15
1977	94,452,000	63,039,000	66.74
1978	131,833,000	91,854,000	69.67
1979	194,972,000	133,875,000	68.66

Fuente: elaboración propia con datos de *INEGI. Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos (varios años)*.

(1) El total incluye la revalorización a precio comercial de las exportaciones de sal, realizada por la Dirección General de Estadística.

(2) Excluye la cifra global de reevaluación de 2 mil 459 millones de pesos en 1970 y 2 mil 301 millones en 1971; en los demás años está incluida en cada renglón.

(3) Incluye exportaciones menores no clasificadas por países por cinco millones de pesos en 1974 y dos millones en 1975.

El siguiente cuadro muestra cómo, de los dos socios que México tiene con el TLCAN, es Estados Unidos el que cuenta con el grueso de las exportaciones, acentuándose esta diferencia con el paso de los años y destacando el año 2009, que fue cuando México vivió la peor crisis económica de su historia, aunado a la disminución del precio internacional del

petróleo y el agotamiento de las reservas petroleras destinadas a la exportación, que provocaron una menor entrada de dólares, menores ingresos para el gobierno y la disminución de todas las exportaciones mexicanas. (Cárcamo, M y Arrollo, M, 2009).

Cuadro 2.2
Exportaciones de México a Estados Unidos y Canadá en millones de dólares (1993-2018)

Año	Total	Estados Unidos de América	Canadá
1993	51,886.0	42,911.5	1,562.9
1995	79,541.5	66,273.6	1,987.4
2000	166,120.7	147,399.9	3,340.0
2005	214,232.9	183,562.8	4,234.5
2009	229,703.5	185,101.1	8,244.2
2010	298,473.1	238,684.4	10,685.6
2015	380,550.2	308,864.9	10,544.7
2018	450,684.5	358,285.1	14,079.8

Fuente: elaboración propia con datos de SAT, SE, BANXICO, INEGI. Balanza Comercial de Mercancías de México (1993 - 2019). SNIEG. Información de Interés Nacional.

En el siguiente cuadro, se observan las exportaciones de México a otros socios con los que existe algún acuerdo comercial y el total de exportaciones a otros países con los que no hay tratados comerciales.

Los datos muestran cómo es que ningún socio, en grupo o individualmente, cuenta con la importancia que tiene Estados Unidos en las exportaciones y aunque el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM) recibe una cantidad considerable de exportaciones mexicanas, estas no tienen la participación que tienen las de Estados Unidos.

Cuadro 2.3
Exportaciones de México a otros socios en millones de dólares (1993-2018)

Año	Total AP	Total TLCUEM	Total AELC	Total CA	Total CPTPP	Panamá	Israel	Uruguay	TOTAL ACE's	TOTAL NO TLC's
1993	532.8	2,705.2	152.3	475.3	2,757.3	158.7	103.4	179.5	850.2	1,353.5
1995	1,122.1	3,376.8	634.7	699.6	3,893.6	224.1	10.5	76.7	1,669.5	2,229.0
2000	1,103.1	5,744.1	586.3	1,364.1	5,268.1	282.8	54.6	108.0	1,159.6	3,691.5
2005	2,561.0	9,204.2	153.5	2,319.7	7,468.5	463.3	87.3	65.6	2,144.5	7,215.3
2009	4,125.8	11,683.1	478.7	2,902.4	12,664.4	770.3	85.6	99.7	4,447.0	8,980.5
2010	6,594.2	14,479.9	908.5	3,663.4	17,011.2	882.3	88.8	207.6	6,743.0	12,046.8
2015	7,180.2	18,249.3	1,826.0	4,916.5	19,045.1	1,042.4	147.0	218.2	6,463.6	16,109.1
2018	7,269.4	25,407.2	895.9	5,193.6	24,715.5	1,161.7	284.1	223.6	7,116.3	23,857.1

Fuente: elaboración propia con datos de SAT, SE, BANXICO, INEGI. Balanza Comercial de Mercancías de México (1993 - 2019). SNIEG. Información de Interés Nacional.

Nota 1: En las exportaciones de 1993 a 2001 la atribución de país sigue el criterio de país comprador. A partir del 2002 el criterio utilizado es el de país destino.

AP: Colombia, Chile y Perú.

TLCUEM: Alemania, España, Italia, Francia, Países Bajos, Reino Unido, Bélgica, Austria, Irlanda, República Checa, Finlandia, Hungría, Polonia, Suecia, Dinamarca, Portugal, Rumania, República Eslovaca, Grecia, Eslovenia, Luxemburgo, Estonia, Bulgaria, Lituania, Croacia, Malta, Letonia y Chipre.

AELC: Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein.

CA: Guatemala, Costa Rica, Honduras, Nicaragua y El Salvador.

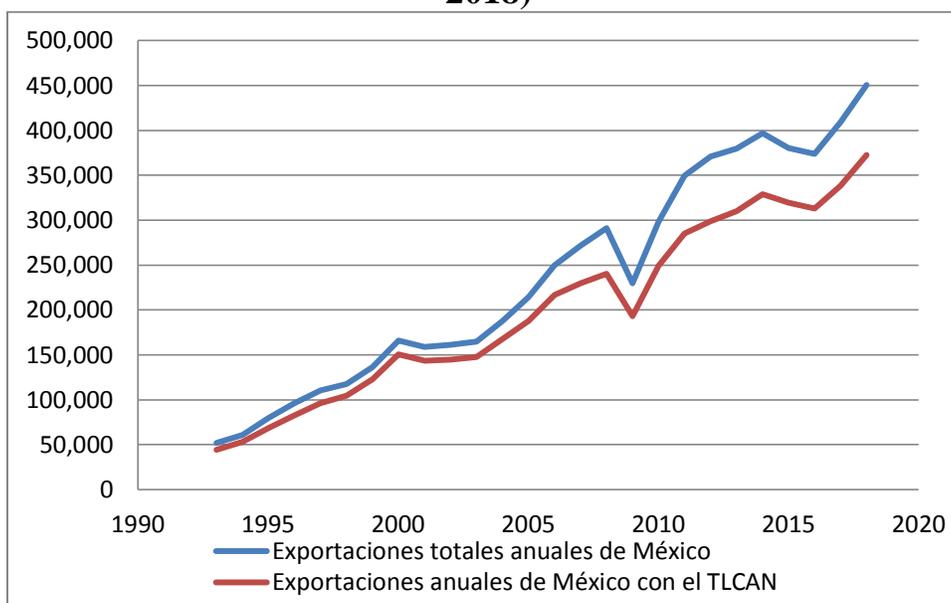
CPTPP: Japón, Malasia, Vietnam, Singapur, Australia, Nueva Zelandia, Brunei Darussalam, Canadá*, Chile* y Perú*.

ACE: Brasil, Argentina, Ecuador, Cuba, Bolivia, Paraguay.

TOTAL NO TLC: China, Corea del Sur, India, Taiwán, Tailandia, Filipinas, Rusia, indonesia, Turquía, Hong Kong, Venezuela, Sudáfrica, Otros.

*Las cifras de comercio de esos países ya están consideradas en los bloques TLCAN y AP.

Gráfica 2.2
Exportaciones totales anuales de México en millones de dólares (1993-2018)



Fuente: elaboración propia con datos de SAT, SE, BANXICO, INEGI. Balanza Comercial de Mercancías de México (1993 - 2019). SNIEG. Información de Interés Nacional

Procedencia de las importaciones

El caso de las importaciones es similar al de las exportaciones, pues coinciden en que ambas tienen un alto grado de concentración con el mismo país, Estados Unidos.

La concentración comercial no es un tema nuevo, y el cuadro 2.5 permite comprobar esto, mostrando que el porcentaje de importación de mercancías estadounidenses, desde 1960 hasta 1979, ya rebasaba el 50% del total.

Cuadro 2.4
Importación de mercancías de Estados Unidos en miles de pesos de 1960 a 1979

Año	Total	EUA	%
1960	14,830,598	10,688,718	72.07
1961	14,232,912	9,938,536	69.83
1962	14,287,501	9,749,670	68.24
1963	15,496,087	10,614,174	68.50
1964	18,661,697	12,779,090	68.48
1965	19,495,101	12,810,903	65.71
1966	20,064,506	12,801,502	63.80
1967	21,853,285	13,742,122	62.88
1968	24,501,393	15,435,300	63.00
1969	25,975,355	16,213,328	62.42
1970	30,760,000	19,569,000	63.62
1971	30,091,000	18,481,000	61.42
1972	36,689,000	22,153,000	60.38
1973	47,668,000	28,408,000	59.60
1974 (1)	75,659,000	47,116,000	62.27
1975 (1)	82,092,000	51,558,000	62.81
1976	90,900,000	56,848,000	62.54
1977	126,352,000	79,595,000	62.99
1978	185,589,000	112,665,000	60.71
1979	273,606,000	170,652,000	62.37

Fuente: elaboración propia con datos de *INEGI. Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos (varios años)*.

(1) Incluye importaciones menores no clasificadas por países, por la cantidad de 50 millones de pesos en 1974 y 39 millones en 1975.

Si bien las magnitudes de las cifras y las monedas son distintas para el siguiente cuadro, conviene poner atención en que, incluso a simple vista, se puede ver como las importaciones estadounidenses abarcan cantidades que rebasan más de la mitad del total para los años seleccionados.

Cuadro 2.5
Importaciones a México de Estados Unidos y Canadá en millones de dólares (1993-2018)

Año	Total	Estados Unidos de América	Canadá
1993	65,366.5	45,294.7	1,175.3
1995	72,453.1	53,902.5	1,374.2
2000	174,457.8	127,534.4	4,016.6
2005	221,819.5	118,547.3	6,169.3
2009	234,385.0	112,433.8	7,303.7
2010	301,481.8	145,007.3	8,607.5
2015	395,234.1	186,802.9	9,948.0
2018	464,302.3	215,828.0	10,772.2

Fuente: elaboración propia con datos de SAT, SE, BANXICO, INEGI. Balanza Comercial de Mercancías de México (1993 - 2019). SNIEG. Información de Interés Nacional.

Y aunque definitivamente las importaciones y exportaciones tienen un alto grado de concentración en Estados Unidos, a partir del año 2009 las exportaciones tuvieron una abrupta caída de la cual no han logrado una recuperación total, dando pauta a que otros socios pudieran tener mayor presencia, como es el caso del TLCUEM⁵, el cual entró en vigor en el año 2000 (Subsecretaría de Comercio Exterior, 2019), y el Tratado de Integración Progresista de Asociación Transpacífico⁶ (TIPAT o CPTPP, por sus siglas en inglés), que entró en vigor para seis de sus once integrantes (Australia, Canadá, Japón, México, Nueva Zelanda y Singapur) en diciembre de 2018. (Morales, 2018).

⁵ Es el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea que está en vigor desde julio de 2000, y forma parte del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-Unión Europea, el cual busca fomentar el diálogo político e intensificar la cooperación entre ambas partes.

⁶ Es el Tratado de Libre Comercio que establece las reglas y disciplinas bajo las cuales habrá de regirse la relación comercial de los once países de la región Asia-Pacífico: Japón, Australia, Canadá, México, Perú, Chile, Malasia, Vietnam, Nueva Zelanda, Singapur y Brunéi.

Cuadro 2.6
Importaciones a México de otros socios en millones de dólares (1993-2018)

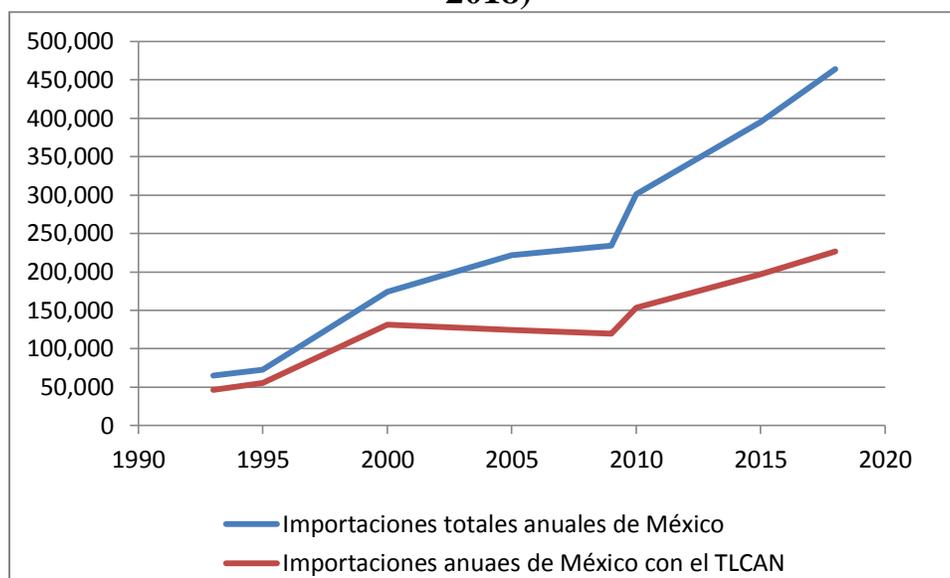
Año	Total AP	Total TLCUEM	Total AELC	Total CA	Total CPTPP	Panamá	Israel	Uruguay	TOTAL ACE's	TOTAL NO TLC's
1993	384.0	7,921.5	532.7	115.8	6,144.5	60.7	45.3	43.3	1,518.6	3,605.6
1995	350.4	6,836.7	415.1	86.6	6,487.6	8.9	46.7	17.3	838.8	3,715.5
2000	1,343.8	15,125.5	856.7	330.9	14,020.0	119.6	296.5	83.2	2,168.0	13,649.6
2005	2,874.6	25,875.9	1,262.9	1,426.6	28,792.8	78.4	370.7	262.8	6,682.5	37,844.4
2009	2,625.0	27,310.6	1,395.1	1,776.7	27,848.8	94.5	415.9	261.4	4,811.4	57,417.7
2010	3,084.8	32,563.8	1,735.4	2,892.0	34,624.3	32.3	510.2	233.2	5,663.7	77,424.3
2015	3,084.2	43,722.8	1,888.6	2,112.1	42,908.3	120.8	694.9	373.2	6,013.3	109,674.7
2018	3,918.3	52,951.7	1,995.9	1,987.0	47,208.9	105.7	671.5	377.1	7,624.8	133,780.4

Fuente: elaboración propia con datos de SAT, SE, BANXICO, INEGI. Balanza Comercial de Mercancías de México (1993 - 2019). SNIEG. Información de Interés Nacional.

Nota 1: Las importaciones son a valor aduanal.

En la siguiente gráfica se observa como a partir del año 2000 las importaciones con el TLCAN siguen una tendencia diferente a las importaciones totales, sin embargo, hay que recordar que este fue el año de la crisis *Puntocom*, que aunque aparentemente no fue profunda ni duradera, sí generó un golpe a la economía estadounidense y consecuentemente a la economía mexicana. Para el año 2009 se observa un quiebre en ambas líneas debido a la crisis hipotecaria, y aunque se retoma el crecimiento, se puede ver como la brecha entre ambas líneas continua creciendo con el paso de los años.

Gráfica 2.3
Importaciones totales anuales de México en millones de dólares (1993-2018)



Fuente: elaboración propia con datos de SAT, SE, BANXICO, INEGI. Balanza Comercial de Mercancías de México (1993 - 2019). SNIEG. Información de Interés Nacional

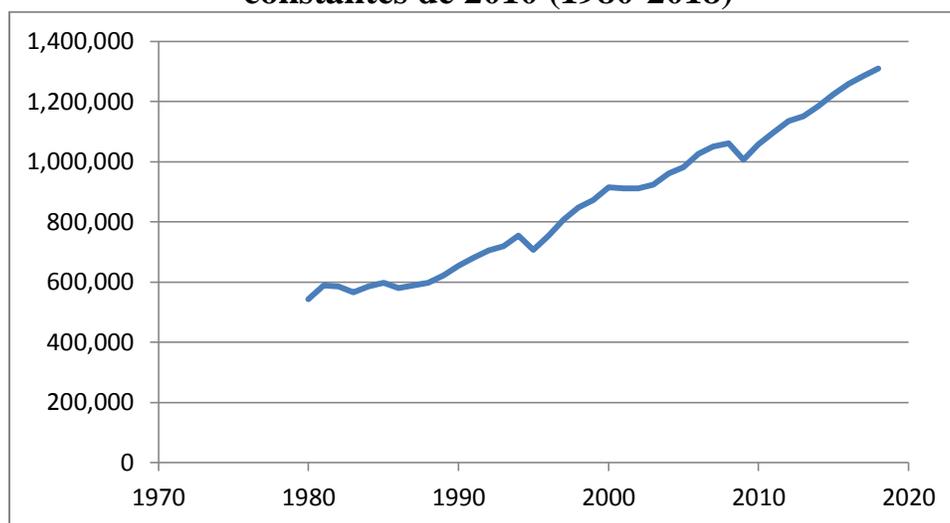
Crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB)

El PIB es uno de los indicadores de relevancia que dan un panorama general del crecimiento económico de un país.

Para el caso de México, se puede observar un crecimiento muy bajo en la década de 1980 a 1990, consecuencia de las recurrentes crisis que se repitieron a lo largo de la década, principalmente, por la caída de los precios del petróleo, las exigencias por el pago de la deuda externa, la apertura de la economía mexicana al exterior y las políticas de ajuste para equilibrar la balanza de pagos, entre otras cuestiones. (Camberos y Bracamontes, 2015). Sin embargo, a partir de 1990 el crecimiento empezó a mejorar, aunque no de manera significativa.

Para ahondar un poco más, a continuación se analiza la variación porcentual del crecimiento del PIB.

Gráfica 2.4
Producto Interno Bruto mexicano en millones de dólares a precios constantes de 2010 (1980-2018)



Fuente: elaboración propia con datos del Banco Mundial, 2018.

Variación porcentual del PIB mexicano

La siguiente gráfica muestra la variación porcentual del PIB mexicano, que cuenta con cambios drásticos de acuerdo al momento histórico en el que se examine.

Para este caso, el análisis inicia en 1990, año en el que empezaron las primeras conversaciones entre México, Canadá y Estados Unidos para establecer un Tratado de Libre Comercio. (Arellanes, 2014).

A partir de 1990 y hasta 1993 el PIB de México muestra un descenso en su crecimiento, para repuntar en 1994, año en el que entró en vigor el TLCAN, y para 1995 tener una estrepitosa caída de -6.3% consecuencia del derrumbe del sistema bancario “recientemente privatizado y que tuvo que ser rescatado por el gobierno para proteger las cuentas de ahorro y mantener funcionando al sistema de intermediación financiera”. (Ros, 2010: 241).

Para 1996 se observa un crecimiento del 6.8%, recuperación sustentada en el dinamismo de las exportaciones y en la reactivación del consumo y la inversión, rubro de la demanda agregada que más contribuyó al crecimiento del PIB en ese año. (Banco de México, 1997). Además de que en el mercado laboral hubo “un incremento en la productividad del trabajo del sector manufacturero, y una reducción de los costos unitarios reales de la mano de obra,

(...) lo que permitió que el tipo de cambio real mantuviera niveles más favorables para la competitividad internacional de las exportaciones industriales”. (*Ibidem*). Contribuyendo a la mejora que se observó en la variación del PIB.

En el año 2001 se observa un digito negativo en la variación del PIB, de -0.4%, resultado de la crisis *Puntocom*. Sin embargo, se dio una pronta recuperación, que aunque no fue sostenida tampoco presentó fuertes descensos hasta el año 2009, que fue de -5.3%, efecto de la crisis hipotecaria en Estados Unidos.

El año 2010 repunta con un crecimiento de 5.1% debido a que se consolidó un proceso de reactivación de la actividad económica iniciada en 2009. “La recuperación de los niveles de producción fue consecuencia del crecimiento exhibido por la economía mundial, en particular, por el de la actividad industrial en Estados Unidos. Este último impulsó de manera importante las exportaciones mexicanas, lo cual fue transmitiéndose gradualmente a los componentes del gasto interno”. (*Banco de México*, 2011: 1).

En 2011, se presenta nuevamente un crecimiento menor, siendo este de 3.7%, y 2012 de 3.6%, con la diferencia de que en 2012 el mundo se encontraba en incertidumbre debido a la crisis del euro donde “el fantasma de una desintegración no solo afectaba a las 17 naciones que tenían al euro como moneda única. Según los expertos, la estabilidad financiera del mundo entero estaba en peligro”. (*BBC*, 2012).

Otro factor relevante es que fue un año electoral en México, mismo en el que se dio el retorno del Partido Revolucionario Institucional a la presidencia del país.

La tendencia continuó, y en 2013 el crecimiento fue de 1.4%, el más bajo después de 2009, efecto de la pérdida de dinamismo de la economía norteamericana, que significó una reducción importante de las exportaciones mexicanas durante el primer semestre de 2013. (Martínez, 2014).

Sin embargo, esa no fue la única razón de la desaceleración económica mexicana, el ajuste en los planes de desarrollo del sector de la vivienda impulsado por el gobierno federal, la reducción de la inversión pública en este sector, la contracción del gasto público y el débil

mercado interno, fueron factores de suma relevancia que influyeron en el bajo crecimiento del PIB. (*Ibidem*).

“Esta situación se explica por el modelo de desarrollo que México ha seguido en los últimos años, en el que se privilegia el crecimiento basado en el mercado externo, lo que ha significado el debilitamiento del mercado interno”. (Esquivel, 2011 citado en Martínez, 2014).

Además de que ese año se caracterizó por la promulgación de cinco de las once reformas estructurales que se llevaron a cabo durante el sexenio de 2012-2018 (educativa, ley de amparo, telecomunicaciones, hacendaria y energética). Aunque se deben contabilizar diez, la reforma laboral fue una de las herencias en los últimos meses de la administración anterior. (López, 2015).

El año 2014 tuvo un crecimiento del PIB de 2.8%, aunque mayor al del año anterior, poco significativo. En ese año se llevó a cabo la promulgación de las otras cinco reformas estructurales (financiera, política, de transparencia, Código Nacional de Procedimientos Penales y de competencia económica). (*Ibidem*).

Para 2015, el crecimiento del PIB fue del 3.3%, un bajo crecimiento acompañado de la reducción del gasto público, donde la administración que estaba en curso reconoció que, tanto la caída del crudo como la volatilidad de los mercados financieros por la recuperación de Estados Unidos prevista para 2015, fueron las razones que obligaron a México a reducir el gasto público. (Corona, 2015).

El año 2016 se presentó con un crecimiento aún más escaso y en un contexto internacional tenso, principalmente porque el 8 de noviembre, pese a sus discursos xenófobos y antisistema, se dio el triunfo electoral de Donald Trump en Estados Unidos. (Bassets, 2016).

Para 2017, el crecimiento del PIB continuaba en descenso, llegando a 2.1%, además de que el año comenzó con otro aumento en el precio de la gasolina, consecuencia de la liberalización de precios de los combustibles (Albarrán, 2016), situación que generó un recio descontento social. Otra cuestión que influyó en el bajo crecimiento de México, fue la

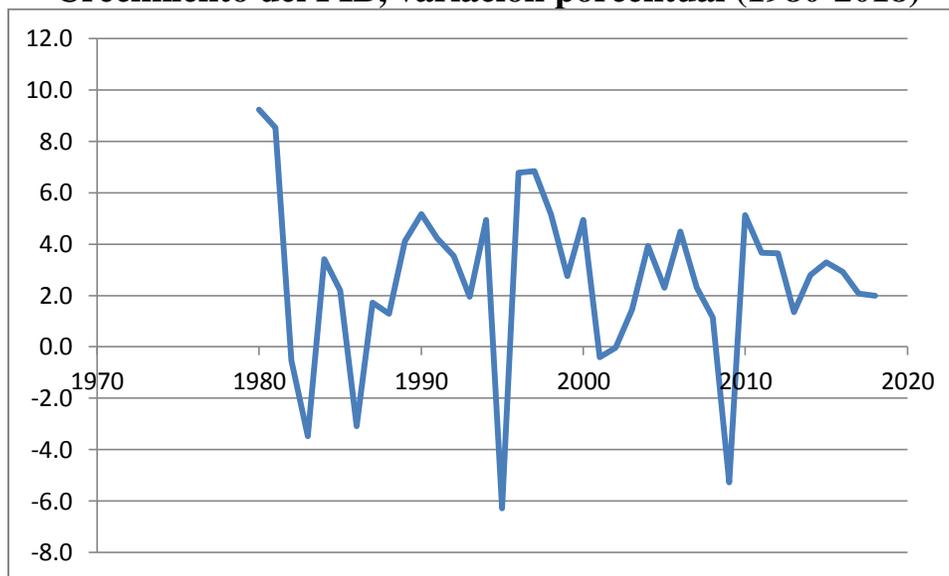
incertidumbre generada por haber sido uno de los principales temas en la agenda del nuevo presidente estadounidense, además de que en agosto de este año inició la renegociación del TLCAN en medio de constantes amenazas por parte de Donald Trump de sacar a Estados Unidos del tratado. (*Expansión*, 2017).

Finalmente, 2018 tuvo un crecimiento del PIB de 2.0%, además de que fue un año electoral en el que un candidato de izquierda ganó las elecciones presidenciales en México.

En síntesis, la variación del PIB mexicano a lo largo de 1990-2018 muestra fuertes fluctuaciones que no escapan al contexto internacional y que de hecho llegan a ser consecuencia de ello.

En cuanto a la relación de caída o crecimiento que se pueda tener con el TLCAN, resulta que ha sido mínima, pues el éxito logrado gracias al tratado ha resultado bajo, ya que los niveles de exportación o importación no han tenido el impacto esperado en el desarrollo del país, así como tampoco han brindado herramientas o condiciones aprovechables para crear una estructura productiva nacional que permita hacer frente al proceso de globalización que se ha acelerado al pasar de los años y que incluso ha tenido consecuencias poco favorables para la economía mexicana, pues de acuerdo con Cordera (2015), el desempeño económico y social de México ejemplifican la experiencia histórica de un cambio institucional drástico que no dio los frutos prometidos.

Gráfica 2.5
Crecimiento del PIB, variación porcentual (1980-2018)



Fuente: elaboración propia con datos del Banco Mundial, 2018.

2.3.2 Estados Unidos

Estados Unidos cuenta con características que ningún otro país tiene hasta ahora, como el hecho de ser la economía tecnológicamente más avanzada del mundo, especialmente en computadoras, productos farmacéuticos y equipos médicos, aeroespaciales y militares. Sin embargo, su ventaja se ha reducido, ya que en 2014, según una comparación del PIB medido en tasas de conversión de paridad de poder adquisitivo, “la economía estadounidense se deslizó al segundo lugar detrás de China, que ha implementado reformas de manera gradual, pasando de un sistema cerrado y de planificación centralizada a uno más orientado al mercado, lo que le ha dado como resultado ganancias de eficiencia que han contribuido a un aumento de más de diez veces en su PIB desde 1978”. (CIA, The World Factbook, 2021).

Importaciones y exportaciones

El comportamiento de las importaciones y exportaciones de Estados Unidos a lo largo del periodo de análisis nos permite observar que las importaciones siempre han sido mayores a las exportaciones, y que conforme al paso del tiempo, ambas curvas tienden a separarse.

La década de los ochenta inició arrastrando el fuerte problema de estancamiento e inflación en Estados Unidos debido a que la década anterior se había visto afectada por dos recesiones, una en 1970 y la otra en 1974. La segunda le costó las elecciones presidenciales de 1980 a Carter frente a Reagan.

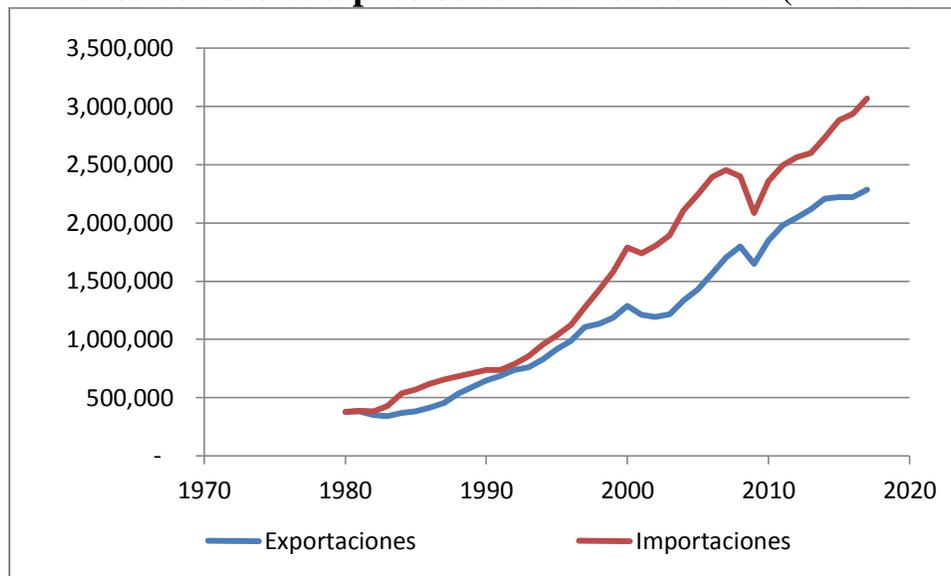
El periodo presidencial de Reagan (1981-1989) se caracterizó por una política económica llamada *reaganomía* (reaganomics en inglés), que en síntesis fue “una política de militarización de la economía, basada en el fortalecimiento del sector privado, especialmente del Capital Financiero y de reducción del papel del gobierno en la economía y en la vida general de los Estados Unidos”. (Ceceña, 1984: 14).

Entonces, como se puede observar en la gráfica, de 1980 hasta 1989 las importaciones y exportaciones de Estados Unidos registraron un bajo crecimiento, porque la administración estadounidense estaba enfocada en cuestiones ajenas al comercio.

Las importaciones y exportaciones empezaron a crecer con mayor velocidad a partir de 1992, que aunque fue el año en que se firmó el TLCAN, tal vez esta no sea la razón fundamental del crecimiento observado, pues la firma del tratado fue en el mes de diciembre y su entrada en vigor en 1994.

A continuación, se revisarán otros indicadores que nos permitan analizar con más detalle el impacto del TLCAN en la economía estadounidense.

Gráfica 2.6
Exportaciones e importaciones de bienes y servicios estadounidenses en millones de dólares a precios constantes de 2010 (1980-2017)



Fuente: elaboración propia con datos del Banco Mundial, 2018.

Destino de las exportaciones

En el siguiente cuadro se muestran los principales países a los que Estados Unidos exporta, sin embargo, es en la gráfica donde se puede observar de manera más clara el comportamiento y los cambios que se han dado en este indicador.

Durante todo el periodo de análisis, es Canadá el principal destino de exportación de Estados Unidos y en la mayoría de los años, es México el segundo socio de mayor relevancia, lo cual no es sorprendente, pues para entonces ya se contaba con el TLCAN.

No obstante, salta a la vista el rápido crecimiento de China, que para 2009 rebasó a Japón y se convirtió en el tercer socio más importante como destino de exportaciones estadounidenses, consecuencia de algunos cambios que ejerció el país asiático, como la abolición del sistema de tipo de cambio y devaluación del yuan en 1994, la privatización de empresas de diferente tamaño, disminuyendo con esto la participación del sector estatal en el empleo total, y otras políticas de liberalización bancaria y de incentivos impositivos. (Zhu, 2012 citado en Naradowski, 2019).

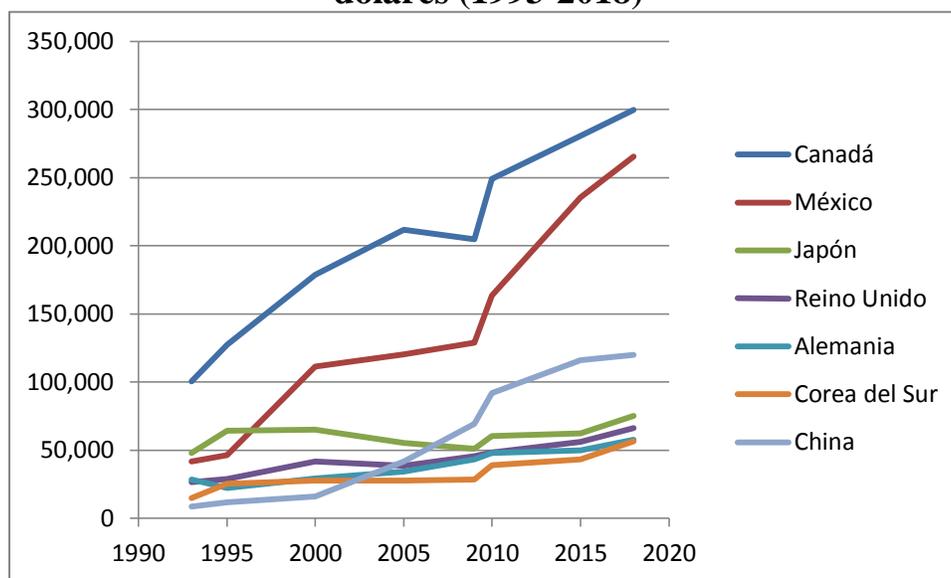
Además de que en 1997 Hong Kong pasó a la soberanía china, luego de ser una colonia británica desde 1842, al finalizar la primera guerra del opio. Esta isla no solo tiene una fuerte capacidad industrial y un nivel de reservas elevado, también es uno de los centros financieros más estables e importantes del mundo y la puerta de entrada de los flujos de capital a China. Todo esto lo convierte en un bastión financiero muy sólido que asume un papel importante en la intermediación comercial entre China y el resto del mundo. (Naradowski, 2019).

Cuadro 2.7
Principales destinos de exportaciones de Estados Unidos en millones de dólares (1993-2018)

Año	Canadá	México	Japón	Reino Unido	Alemania	Corea del Sur	Países Bajos	China
1993	100,444.3	41,581.1	47,891.5	26,438.3	28,562.1	14,782.0	12,838.5	8,762.8
1995	127,226.1	46,292.1	64,342.6	28,856.5	22,394.3	25,379.0	16,557.7	11,753.6
2000	178,941.0	111,349.0	64,924.4	41,570.4	29,448.4	27,830.0	21,836.0	16,185.3
2005	211,898.7	120,364.8	55,484.5	38,587.8	34,183.7	27,765.0	26,484.6	41,925.3
2009	204,658.0	128,892.1	51,134.2	45,703.6	43,306.3	28,611.9	32,241.5	69,496.7
2010	249,105.0	163,473.0	60,485.6	48,413.5	48,160.7	38,845.7	34,939.2	91,880.6
2015	280,609.0	235,745.1	62,442.6	56,114.6	49,970.8	43,445.5	40,196.2	116,071.8
2018	299,768.5	265,442.8	75,229.2	66,312.7	57,753.0	56,506.6	48,703.0	120,148.1

Fuente: elaboración propia con datos de la Oficina del Censo de Estados Unidos

Gráfica 2.7
Principales destinos de exportación de Estados Unidos en millones de dólares (1993-2018)



Fuente: elaboración propia con datos de la Oficina del Censo de Estados Unidos

Procedencia de las importaciones

El caso de las importaciones tiene cambios muy interesantes al pasar de los años. China presenta un fuerte crecimiento a partir del año 2005, ganando mayor presencia como socio; pero es a partir del 2009 que se coloca como el socio más importante de Estados Unidos respecto al volumen de mercancía que le exporta, dejando atrás a socios históricos como Japón y Alemania, y a México y Canadá, con quienes además Estados Unidos tiene el Tratado de Libre Comercio.

Los cambios que se pueden observar en la gráfica resultan un tanto radicales, pero también llama la atención que los productos que más ha importado Estados Unidos han tenido cambios muy pequeños pero sustanciales que hacen evidente el desarrollo tecnológico, pasando del uso de microchips o circuitos integrados a emisores receptores de audio y video, de acuerdo con World Integrated Trade Solution, en 1993 los principales productos importados, en orden descendente, fueron: Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos, vehículos de turismo, circuitos integrados monolíticos numéricos o digitales y partes y accesorios de máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos y sus unidades; y para 2018 fueron: Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos,

vehículos de turismo, emisores receptores de radiotelefonía, radiotelegrafía, televisión y radiodifusión y aceites de petróleo o de minerales bituminosos, excepto los crudos.

Estos datos presentan dos cuestiones: el avance tecnológico que se ha dado al paso de los años, sustituyendo los circuitos integrados por los emisores receptores y el aumento, en el de por sí desmesurado, consumo de petróleo.

Es decir, Estados Unidos tuvo una ligera modificación de productos, pero un cambio de proveedor, ya que en la década de los noventa eran Japón y Canadá los principales suministradores de mercancías, pero para 2005 Japón perdía relevancia y China comenzaba a ganarla. Actualmente, China aparte de ser el principal abastecedor de Estados Unidos, también tiene un papel preponderante en la economía mundial, no solo por ser el país más poblado del mundo, situación que supo aprovechar para lograr un elevado crecimiento de su PIB, sino también por el volumen de importaciones y exportaciones que tiene con una buena cantidad de países en el mundo, entre otros factores.

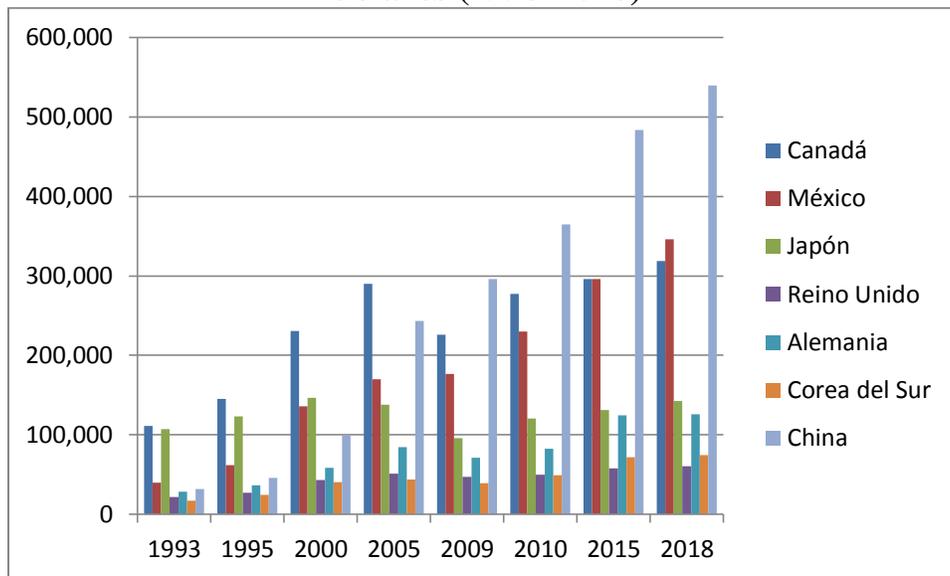
Con esta situación, Canadá y México quedan en un segundo plano, no obstante, “el 30 de noviembre de 2018, en el marco de la Cumbre de Líderes del G20, Canadá, México y Estados Unidos firmaron el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC)”, acuerdo que sustituye al TLCAN. (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 2020).

Cuadro 2.8 **Principales socios de importaciones estadounidenses en millones de dólares (1993-2018)**

Año	Canadá	México	Japón	Reino Unido	Alemania	Corea del Sur	China
1993	111,216.4	39,917.4	107,246.4	21,730.1	28,562.1	17,118.0	31,539.9
1995	145,348.7	61,684.6	123,479.1	26,897.8	36,844.0	24,183.9	45,543.2
2000	230,838.3	135,926.4	146,479.4	43,345.1	58,512.8	40,307.7	100,018.4
2005	290,384.3	170,108.6	138,003.7	51,032.6	84,750.9	43,781.4	243,470.1
2009	226,248.4	176,654.4	95,803.7	47,479.9	71,498.2	39,215.6	296,373.9
2010	277,647.5	229,907.9	120,545.2	49,775.0	82,429.1	48,874.6	364,943.9
2015	296,155.6	296,407.9	131,364.1	57,962.3	124,820.5	71,758.7	483,244.7
2018	318,824.2	346,100.6	142,425.1	60,783.1	125,848.9	74,264.0	539,675.6

Fuente: elaboración propia con datos de la Oficina del Censo de Estados Unidos

Gráfica 2.8
Principales socios de importaciones estadounidenses en millones de dólares (1993-2018)

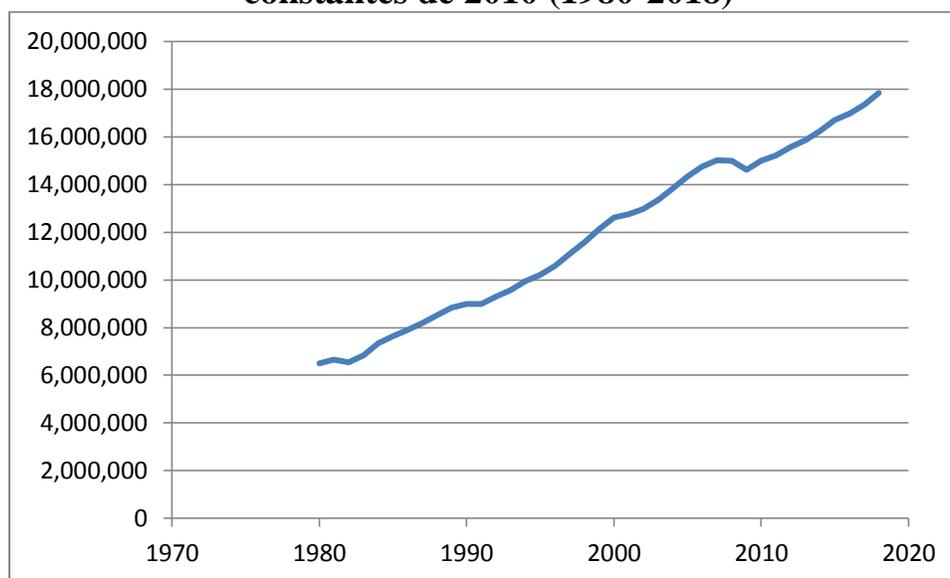


Fuente: elaboración propia con datos de la Oficina del Censo de Estados Unidos

Crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB)

De acuerdo con datos de INEGI comparaciones internacionales (2011), el PIB estadounidense continua siendo el más grande del mundo, y aunque en la gráfica se puede observar un crecimiento sostenido, con excepción del año 2009, donde se aprecia el quiebre de la crisis hipotecaria, se recurrirá a analizar la variación porcentual del PIB para profundizar más en la economía estadounidense.

Gráfica 2.9
Producto Interno Bruto estadounidense en millones de dólares a precios constantes de 2010 (1980-2018)



Fuente: elaboración propia con datos del Banco Mundial, 2018.

Variación porcentual del PIB estadounidense

La siguiente gráfica muestra las fuertes fluctuaciones en la variación del PIB de Estados Unidos de 1980 a 2018, como ya se había mencionado, la década de los ochenta tuvo el problema de estancamiento e inflación simultáneos, por ello, el principio de los años noventa no se caracterizó por un buen inicio, y en 1991 el PIB presentó una cifra negativa de -0.1%.

Sin embargo, 1992 presentó una mejora con un crecimiento de 3.5%, consecuencia de una mayor inversión en equipo y software que dieron pauta a que el sector servicios pudiera incrementar inmensamente su productividad. (Levine, 2002). Además de que en noviembre del mismo año, ganó las elecciones presidenciales Bill Clinton, quien en su programa económico priorizó: la disciplina fiscal, el incremento de la inversión y la puesta en práctica de una firme creencia en las ventajas de la liberalización comercial. (Aguado, 2008).

Conviene precisar que el contexto internacional también jugó un papel de suma relevancia en el hecho de que la fluctuación del PIB no tuviera cambios drásticos durante el periodo presidencial de Clinton (1993-2001), pues hasta 1999, los precios del petróleo se

mantuvieron relativamente bajos y a partir de 1995 Estados Unidos tuvo una baja inflación gracias a “la conjunción de un dólar apreciado junto con la incipiente deflación de algunos países importantes como Japón.” Asimismo, la caída del muro de Berlín abrió paso a la finalización de la guerra fría, permitiendo la reducción de los gastos de defensa y con eso el enfoque en uno de sus principales objetivos: la reducción de los déficits fiscales. (Aguado, 2008: 202).

Este entorno permitió a Clinton ejecutar una “política económica consistente en una política fiscal contractiva asociada a una política monetaria expansiva llevada a cabo por la Fed”. (*Ibidem*).

A dicha administración se le pueden atribuir logros económicos muy importantes, como el descenso del desempleo, el crecimiento continuo del PIB y la disminución del déficit fiscal, que por primera vez en treinta años tuvo un superávit para el ejercicio presupuestario de 1999 (Levine, 2002), año en el que la variación del PIB alcanzó un 4.7%, el punto más alto del periodo analizado.

No obstante, a mediados de 1999 la política monetaria se revirtió, siendo más restrictiva, debido a una mayor presión en los precios y al crecimiento de las bolsas, además de que “en el transcurso de un año se elevó la tasa en cinco ocasiones (...) en un esfuerzo por frenar un dinamismo que era insostenible pero evitando asimismo un aterrizaje brusco”. (Ryd, 2003: 23).

En el año 2000 la variación porcentual del PIB fue de 4.1%, resultado del estallido de la crisis *Puntocom*, la cual se caracterizó por el desmesurado crecimiento del índice NASDAQ⁷ el 10 de marzo del 2000 (González, 2001), alza que provocó el pánico de los inversores y la venta masiva de acciones que originaron la caída del índice y pérdidas millonarias, consecuencia de altas expectativas ante negocios prácticamente desconocidos,

⁷ Nasdaq es el acrónimo de National Association of Securities Dealers Automated Quotation, la cual destaca por ser la segunda bolsa de valores electrónica automatizada más grande de Estados Unidos. Su índice incorpora los valores de las compañías más importantes del sector industrial, incluyendo empresas de hardware y de software, las telecomunicaciones, venta al comercio al por menor/por mayor y biotecnología inscritos en la Bolsa de Nueva York.

donde todo el mundo estaba dispuesto a invertir dinero a ciegas sin valorar la potencialidad del mercado.

Sin embargo, fue el año 2001 el que mostró una caída más fuerte de 0.9%, consecuencia de que el 11 de septiembre “diecinueve miembros de Al Qaeda secuestraron cuatro aviones de pasajeros estadounidenses. Dos llegaron a las Torres Gemelas en Nueva York, uno se estrelló en el Pentágono y otro en el campo de Pensilvania después de que los pasajeros intentaron arrebatar el control del avión para evitar un ataque contra el Capitolio de Estados Unidos”. (CNN, 2020).

Ambos eventos provocaron que iniciara el recorte de las tasas de referencia por parte de la Reserva Federal, el cual fue de 6% a 1% en un periodo de cuatro años, buscando mantener el crecimiento de la economía y el empleo. Este sería uno de los factores que daría pauta a la gestación de una nueva burbuja en el sector de la vivienda. (Cervantes, M y López, P, 2011).

En el año 2002 inició el despegue de una mejora en el crecimiento del PIB con 1.7%, y 2003 lo siguió con 2.8%, pese a que este fue el año en que iniciaron las operaciones bélicas en Irak bajo el pretexto de que el régimen de Sadam Husein poseía armas de destrucción masiva, las cuales no llegaron a ser localizadas en ningún momento. (Faus, 2014).

En 2004 ganó la reelección presidencial George W. Bush y la variación del PIB alcanzó un 3.7%, para posteriormente iniciar una caída que en 2005 sería de 3.5%, además de que en agosto del mismo año, el huracán Katrina de categoría cinco (la más alta de la escala) golpeó la costa sur de Estados Unidos. “Los diques que protegen Nueva Orleans, situada en parte por debajo del nivel del mar, cedieron y 80 por ciento de la ciudad quedó inundada”. (La Jornada, 2015).

Pero la caída más crítica en la variación del PIB fue en 2009 con -2.5%, efecto de la crisis *Subprime*, “burbuja inmobiliaria que experimentó la economía estadounidense desde 1998 y empezó a ser insostenible a mediados de 2006, debido a las presiones inflacionarias generadas por el aumento en el precio de *commodities* como el cobre, el arroz, el trigo y el petróleo, que impulsaron un incremento en las tasas de interés de referencia, en especial de los créditos a tasa variable como el de las hipotecas de alto riesgo (subprime), mismas que

tendrían un desenlace funesto en agosto de 2007 con la suspensión de operaciones de algunos fondos de inversión ligados a dichas hipotecas y, más tarde, con la quiebra de varios bancos alrededor del mundo”. (Cervantes, M y López, P, 2011: 337).

En 2009 inició la administración de Barack Obama, cuyas primeras medidas para estabilizar la economía fueron: la aprobación de un rescate de 800,000 millones de dólares y el plan de estabilidad financiera, llevado a cabo a los cuatro meses del inicio de su gestión. (*Infobae*, 2013). Esta situación se vio reflejada en el crecimiento de la tasa del PIB del 2010, la cual alcanzó un 2.5%.

De acuerdo con el documento *The financial crisis: five years later* (2013), el presidente anunció el marco de su plan de estabilidad financiera dentro de las tres semanas en las que asumió su cargo, poniendo en práctica acciones políticas sin precedentes pero necesarias.

Dentro de las acciones del plan se aplicó el “Stress Test and Capital Assistance Program (CAP)”, prueba diseñada para garantizar que los bancos contaran con el capital suficiente para continuar haciendo préstamos incluso en condiciones económicas adversas y así restaurar la confianza del mercado en el sistema financiero.

El “Housing”, plan de acceso y estabilidad que tenía el objetivo de evitar que los propietarios perdieran sus casas ante la imposibilidad de pagar los préstamos hipotecarios.

El “Term Asset-Backed Securities Loan Facility (TALF)”, programa cuya función básica era proporcionar liquidez al sistema financiero y aumentar la disponibilidad de crédito al consumo. Más específicamente, el TALF fue diseñado para respaldar al mercado de crédito titularizado. “El programa contribuyó a una mejora sustancial de las condiciones del mercado crediticio titularizado, facilitando un aumento en la disponibilidad de crédito para hogares y empresas”. Además de que este resultado se logró con un riesgo limitado para el balance de la Reserva Federal, entre otras cosas, gracias a que eran préstamos con vencimientos considerablemente más largos que los préstamos de la ventana de descuentos de la Reserva Federal y a que estaban disponibles para un amplio conjunto de participantes del mercado, más allá de las contrapartes bancarias tradicionales. (Sack, 2010).

“Al proporcionar liquidez y un respaldo para limitar las pérdidas a los inversionistas, el TALF contribuyó de manera importante a la reactivación de los mercados crediticios titularizados”. (*Ibidem*).

Y finalmente, el “Public-Private Investment Program (PPIP)” el cual otorgó ayuda al capital privado para reactivar los mercados, además de que contribuyó a garantizar que mercados de crédito más amplios permanecieran abiertos para hogares y empresas.

Estas fueron las principales medidas que se tomaron para dar inicio a la “recuperación” en la economía estadounidense, si así se le puede llamar.

En cambio, 2011 y 2013 se presentaron con disminuciones en la variación del PIB de 1.5% y 1.8% respectivamente, en ambos años fue el bloqueo en la negociación presupuestaria el que puso en jaque la credibilidad de la mayor potencia económica, así como una fuerte tensión debido a las amenazas de las agencias calificadoras de rebajar la nota de solvencia de este país.

Los líderes políticos de ambos partidos a menudo entran en un juego partidista con el límite de la deuda, en donde la parte que se encuentra en el poder propone un aumento cuando es necesario, mientras que la otra parte se siente libre de oponerse, dando pauta a una crisis de deuda que podría tener trágicos efectos, como la suspensión de pagos, una fuerte caída en el valor del dólar, un aumento desmesurado en las tasas de interés, la congelación del flujo de crédito, desconfianza de los inversores, etcétera.

En 2011 se negoció el posible incremento en el techo de la deuda estadounidense, así como las políticas, fiscal y de gastos que se aplicarían después del incremento. Tanto republicanos como demócratas se mostraban inflexibles a renunciar a sus propuestas, en las que Obama propuso que la reducción del déficit saliera tanto de la reducción de servicios públicos como del aumento de los impuestos a las empresas petroleras y a los ingresos superiores a 250,000 dólares anuales y los republicanos pretendían que toda la reducción del déficit viniera del recorte de gastos. (Caño, 2011).

Sin embargo, desde 1962, el techo de la deuda se ha elevado más de setenta veces, y esta situación no cambiará a menos que se realicen modificaciones importantes en las políticas

de gasto e impuestos. Aunque no lo admiten, “los legisladores aceptan tácitamente aumentar el techo de la deuda cada vez que votan por una aumento del gasto o una reducción de impuestos”. (Sahadi, 2011).

En cambio, en 2013 el acuerdo se demoró debido a que los republicanos más conservadores buscaban aprovechar la coyuntura para modificar la reforma sanitaria conocida como “Obamacare”, reforma aprobada en marzo de 2010 que obliga a todos los ciudadanos a contratar un seguro médico si no quieren pagar una multa antes de la primavera del año siguiente. (Suárez, 2013).

Después de un periodo de drásticas fluctuaciones, 2014 y 2015 tuvieron crecimientos de 2.4% y 2.8% respectivamente, crecimientos cortos pero consecutivos, en donde 2014 estuvo marcado por diferentes eventos que, si bien dejaron ver algunas dificultades y deficiencias a las que Estados Unidos se enfrentaba, el año también presentó algunas novedades que dieron pauta a un mejor comportamiento de la variación del PIB, como el inicio de una mejora en las relaciones entre Estados Unidos y Cuba; y la reforma migratoria en la que “el presidente Obama anunció una serie de acciones ejecutivas -decretos y otras medidas unilaterales- por las que hasta cinco millones de sin papeles pudieron evitar la deportación y obtener un permiso laboral al menos durante los próximos tres años. Todo sin apoyo de un Congreso al que Obama reclamó durante años que actuara”. (Ayuso, 2014).

También se evidenció que el problema racial es un asunto que aún se encuentra muy lejos de superar, ya que en julio y agosto del mismo año ocurrieron varios asesinatos a personas afroamericanas por parte de policías blancos, quienes no tuvieron que responder por ello ante la justicia. Tras una serie de protestas, algunas violentas, “la Casa Blanca prometió una revisión de protocolos y un mejor entrenamiento de la policía”. (*Ibidem*).

En 2015 el empresario Donald Trump anunció su candidatura para la presidencia de los Estados Unidos, apoyándose en discursos polémicos, cuyos principales temas fueron su oposición a la inmigración ilegal, el libre comercio y el intervencionismo militar, generándole un amplio apoyo por parte de la clase media estadounidense. (*La tercera*, 2016).

Pero no solo los discursos y amenazas de Donald Trump caracterizaron ese año, en diciembre, la Reserva Federal aprobó un aumento en la tasa de interés en un 0.25%, dándole fin a una etapa de estímulos monetarios sin precedentes que se llevó a cabo en medio de la crisis hipotecaria. “El comité que decide la política monetaria de Estados Unidos votó por unanimidad la subida de tipos al considerar que el crecimiento y empleo son lo bastante robustos y que el riesgo de la baja inflación es solo transitorio. Sin embargo, enfatizó que el proceso de incrementos va a ser muy *gradual*”. (Mars, 2015).

En cambio 2016 inició con una caída en la variación del PIB de 1.5%, dándose el triunfo electoral de Donald Trump, quién había generado incertidumbre para los mercados del mundo ante la eventual implementación de sus propuestas de campaña, aunque la primera reacción de los mercados no resultó tan brusca. (*El Tiempo*, 2016).

No obstante, el bajo crecimiento del PIB estuvo acompañado de otros factores externos, como el referéndum de Reino Unido, en el que se decidió su salida como miembro de la Unión Europea y cuyo proceso generó gran incertidumbre mundial.

Para 2017 el crecimiento del PIB vuelve a presentar un ligero progreso llegando a un 2.2%, esto como resultado de los recortes de impuestos y aumentos del gasto público.

“En otras palabras, no hay nada especial en la aceleración del crecimiento. Es simplemente una cuestión de arrojar mucho dinero en la economía. Trump logró exprimir un poco más el crecimiento de la economía, pero a costa de cientos de miles de millones de dólares del Tesoro” (Díaz, 2019), recursos que no se utilizaron para mitigar otros problemas de mayor envergadura, como el abundante uso de opiáceos; el desmesurado aumento de los precios en medicinas por parte de las compañías farmacéuticas, cuyos costos de producción no han tenido incrementos, pero sí ha tenido como consecuencia directa que Estados Unidos cuente con los precios de medicamentos más altos del mundo; “la regulación irresponsablemente laxa de las armas de fuego, donde las cifras son aterradoras, pues Estados Unidos tiene el 4.4% de la población del planeta y el 42% de las armas. Además del mayor número de asesinatos masivos, especialmente en las escuelas”. (Naím, 2018).

Y finalmente el cambio climático, 2017 fue el año “que cobró más coste en accidentes climáticos de la historia de Estados Unidos: huracanes, incendios forestales, tornados,

inundaciones y sequías” (*Ibidem*), cuestión de suma relevancia que la influencia empresarial y política obstaculiza porque no es afín a sus intereses.

La reducción de emisiones que contribuyen al calentamiento global puede resultar muy costosa para algunos sectores empresariales, por lo que prefieren contribuir al escepticismo, que disminuye la sensación de urgencia y permite a los políticos cómplices posponer las iniciativas necesarias. “La agencia Reuters ha informado que 25 de las principales empresas estadounidenses (Google, PepsiCo, DuPont, Verizon, etc.) financian a más de 130 miembros del Congreso, casi todos del Partido Republicano, que se declaran escépticos ante el cambio climático y bloquean sistemáticamente las iniciativas para reducir las emisiones”. (*Ibidem*).

Por último, 2018 presentó un crecimiento en la variación del PIB de 2.8%, consecuencia de los estímulos fiscales, los cuales “dieron alas al crecimiento, pero su efecto empezó a menguar en la recta final del año y se espera que siga diluyéndose”. (Pozzi, 2019).

Contrario a esta opinión, Larry Kudlow, principal asesor económico de la Casa Blanca, calificó el 2018 de “muy buen año” y expresó que era la base para un 2019 “robusto”, en donde Estados Unidos es la economía más boyante y así continuará, anticipando que la inversión se mantendrá fuerte gracias al acuerdo comercial con México y Canadá. (*Ibidem*).

En suma, las radicales variaciones del PIB de Estados Unidos no solo son consecuencia de decisiones políticas internas, sino también de las externas, pues ante el inminente crecimiento de la globalización mundial, la toma de decisiones y sus consecuencias ya no se limitan exclusivamente al país que las lleva a cabo.

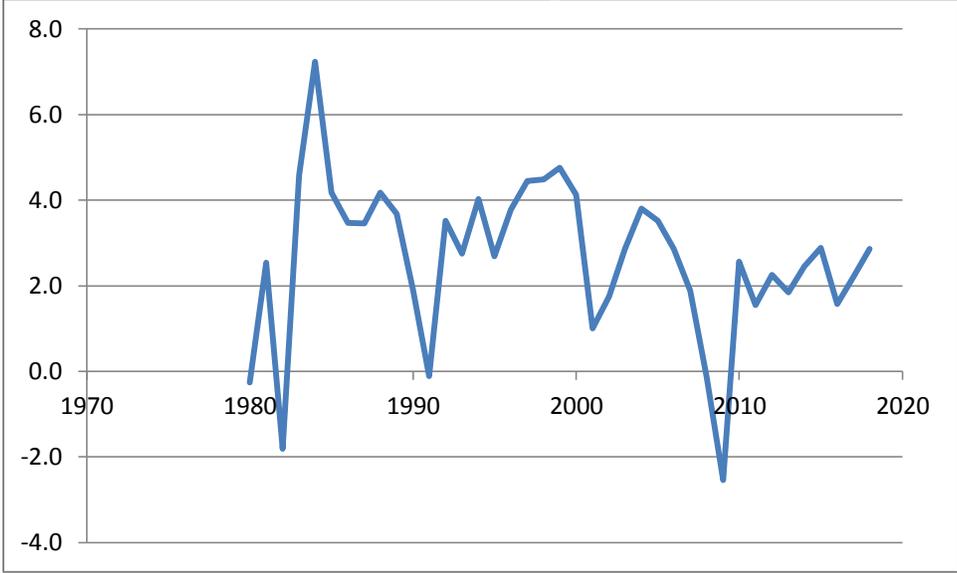
En cuanto a la relevancia del TLCAN en la economía de Estados Unidos, el papel del tratado se encuentra, en el mejor de los casos, en segundo plano, pues a lo largo del análisis de la variación del PIB se puede observar que son otras las cuestiones que generan cambios en la economía estadounidense.

No obstante, llama la atención que aunque aparentemente el tratado se encontraba descuidado, y que incluso hubo quien opinó que la renegociación del tratado era irrelevante o aún faltaba mucho tiempo para eso, las promesas de campaña respecto al TLCAN del

entonces candidato a presidente Donald Trump, fueron suficientes para que este tema fuera un foco de atención y generara cierto nivel de incertidumbre en los integrantes, principalmente para México, que hubiera podido ser el más afectado, aunque eso no eximía a Estados Unidos de tener impactos negativos en su economía, como la pérdida de millones de empleos y dólares, una posible contracción en el sector automotriz, entre otros.

Al final, las amenazas de Donald Trump de sacar a Estados Unidos del tratado, no fueron ejecutadas y la renegociación del tratado se llevó a cabo, pero ¿realmente fueron sustanciales los cambios que se dieron en la renegociación?, esta es una de las cuestiones que se abordará en los siguientes apartados.

Gráfica 2.10
Crecimiento del PIB, variación porcentual (1980-2018)



Fuente: elaboración propia con datos del Banco Mundial, 2018.

2.3.3 Canadá

De acuerdo con CIA The World Factbook (2020), Canadá es el tercer país más grande del mundo, pero debido a su clima, cuenta con una baja densidad poblacional, la cual es de cuatro personas por kilómetro cuadrado.

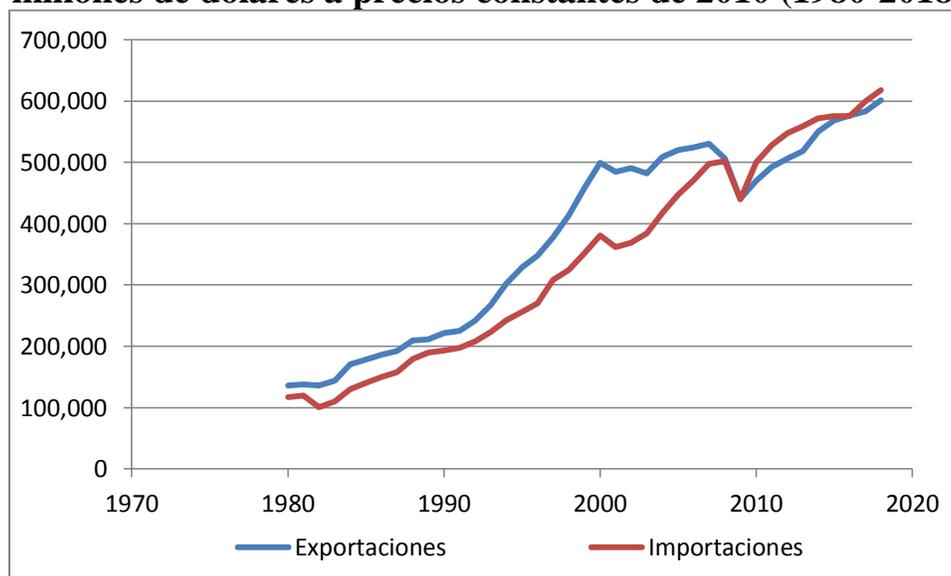
Actualmente, tiene el tercer lugar en el mundo en reservas probadas de petróleo y es el séptimo productor mundial del mismo. Además de que es el principal proveedor de energía de los Estados Unidos, incluyendo petróleo, gas natural, energía eléctrica y uranio.

Importaciones y exportaciones

Las importaciones y exportaciones de Canadá no muestran cambios drásticos de 1980 a 1990, sin embargo, es en la década de los noventa que el crecimiento de ambos indicadores empezó a ser más acelerado, lo cual no necesariamente podría ser atribuido al TLCAN, pues hubo quien señaló que “tanto los miembros del gobierno como la élite política canadiense ya estaban comprometidos con la liberalización económica y con la integración continental, por lo que las barreras al comercio y la inversión pudieron haberse eliminado con el Acuerdo de Libre Comercio y el TLCAN o sin ellos”. (MacDonald, 1997 citada en Judson, 2002: 165).

Al igual que para México y Estados Unidos, la gráfica de las importaciones y exportaciones canadienses resulta insuficiente para un análisis más minucioso, y aunque de forma general se pueden observar las caídas de las crisis *Puntocom* y *Subprime*, es necesario recurrir a más indicadores para dar mayor profundidad al análisis.

Gráfica 2.11
Exportaciones e importaciones de bienes y servicios canadienses en millones de dólares a precios constantes de 2010 (1980-2018)



Destino de las exportaciones

El principal destino de exportación de Canadá es Estados Unidos, que durante el periodo de análisis ha acaparado entre el 75% y 87% de las exportaciones, mientras que las exportaciones al resto de los principales socios que aquí se contemplan, aun juntas, no han podido alcanzar el 15%, lo cual indica una fuerte dependencia comercial, que al paso de los años se ha ido agudizando.

En cuanto al crecimiento de China, este se ha convertido en un foco de atención para Canadá, que “ha buscado durante mucho tiempo reducir su dependencia económica de Estados Unidos, y las conversaciones sobre un acuerdo comercial con China, que ya es el segundo socio comercial más importante de Canadá, se están gestando desde hace años”. (Guo, 2017).

Otro rasgo que llama la atención en los datos es la notable disminución de exportaciones hacia Reino Unido, que mientras en 2010 representaba el 4.1% de las exportaciones de Canadá, para el 2015 representó el 3% y para 2018 el 2.8%. Cabe mencionar que en 2011 Reino Unido atravesó una ralentización de su crecimiento, la cual fue atribuida a la caída del ingreso en los hogares británicos y al incremento de la inflación. (*El País*, 2011). Además de que en 2016 se llevó a cabo el referéndum con el que se decidió que Reino Unido saldría de la Unión Europea.

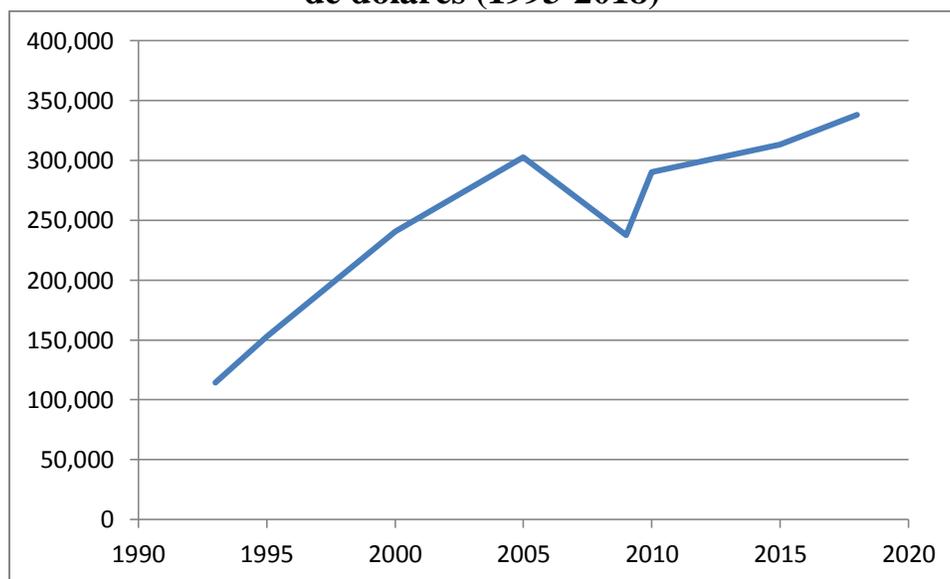
Otro punto importante que se observa en la gráfica es que México, uno de los principales socios de Canadá, no presenta crecimientos acelerados o tan notables, como el caso de China, “si bien es cierto que con la firma del TLCAN México entro en el escenario canadiense, no fue sino hasta el 2001 cuando apareció entre los diez primeros países con los que tiene comercio Canadá”. (Montero, D y Pino, E, 2014: 146).

Cuadro 2.9
Principales destinos de exportaciones de Canadá en millones de dólares
(1993-2018)

Año	Estados Unidos	China	Reino Unido	Japón	México	Rep. de Corea	Países Bajos	Alemania
1993	114,448.0	1,859.6	2,179.6	6,419.1	599.4	1,262.9	983.6	1,816.4
1995	152,895.8	3,533.6	2,666.9	8,530.9	785.5	1,948.1	1,130.7	2,276.1
2000	240,597.2	3,308.7	3,832.8	5,935.5	1,389.6	1,474.9	947.9	2,038.2
2005	302,387.5	7,181.8	6,824.6	7,580.9	2,787.1	2,334.8	1,812.2	2,677.2
2009	237,672.0	11,092.6	10,606.2	7,292.3	4,238.0	3,092.4	2,437.2	3,294.3
2010	290,070.6	14,716.7	15,915.3	8,932.2	4,863.7	3,605.1	3,172.0	3,823.6
2015	313,259.5	18,903.5	12,505.5	7,624.2	5,135.9	3,150.1	2,786.1	2,822.5
2018	337,813.8	24,270.8	12,583.8	9,965.8	6,332.2	4,277.1	3,606.3	3,711.5

Fuente: elaboración propia con datos del Fondo Monetario Internacional, 2018.

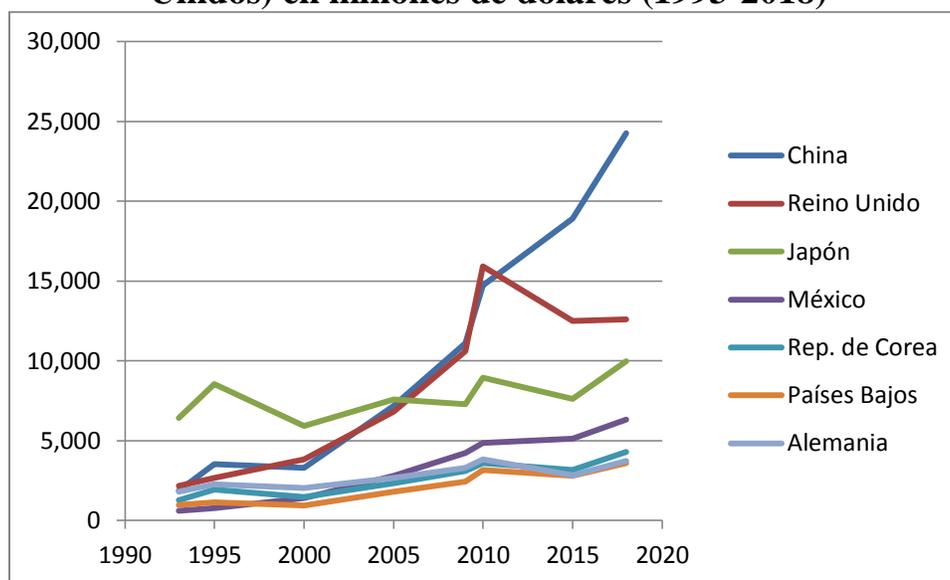
Gráfica 2.12
Estados Unidos, principal destino de exportación de Canadá en millones de dólares (1993-2018)⁸



Fuente: elaboración propia con datos del Fondo Monetario Internacional, 2018.

⁸ Los datos de Estados Unidos se graficaron aparte debido a que el volumen de sus cantidades es drásticamente diferente al de los otros países y en un solo gráfico no se pueden apreciar con claridad las fluctuaciones del resto de los socios.

Gráfica 2.13
Principales destinos de exportación de Canadá (después de Estados Unidos) en millones de dólares (1993-2018)



Fuente: elaboración propia con datos del Fondo Monetario Internacional, 2018.

Procedencia de las importaciones

Para el caso de las importaciones, Estados Unidos vuelve a presentar un papel relevante en la economía canadiense, situación que dificulta la posibilidad de disminuir la dependencia que tiene Canadá respecto de este socio.

En cuanto a China, este presenta un rápido crecimiento como socio a partir del año 2000, e incluso se convierte en el segundo país que mayor volumen de exportaciones hace a Canadá, sin embargo, para 2018 apenas rebasan el 12% de las importaciones de Canadá, mientras que las de Estados Unidos concentran un poco más del 51%, brecha lo suficientemente amplia como para cerrarla en un corto plazo.

Y finalmente México que, aunque cuenta con el TLCAN y una buena proximidad geográfica, no ha podido ganar presencia en el mercado canadiense y solo representa el 6.1% de las importaciones canadienses.

Actualmente, los principales productos que Canadá importa son: aceites de petróleo o de minerales bituminosos, excepto los crudos; vehículos de turismo y emisores receptores de radiotelefonía, radiotelegrafía, televisión y radiodifusión. (World Integrated Trade Solution,

2018). Estos productos nos permiten observar, de manera general, por qué México no logra colocarse en el mercado canadiense, y esto es, entre otros motivos, porque México se ha convertido en un país ensamblador que cuenta con una muy reducida competitividad en el esquema sistémico, además de que el valor agregado, tanto en los bienes del mercado interno como en los de exportación, es reducido y decreciente. (Saldaña, 2017).

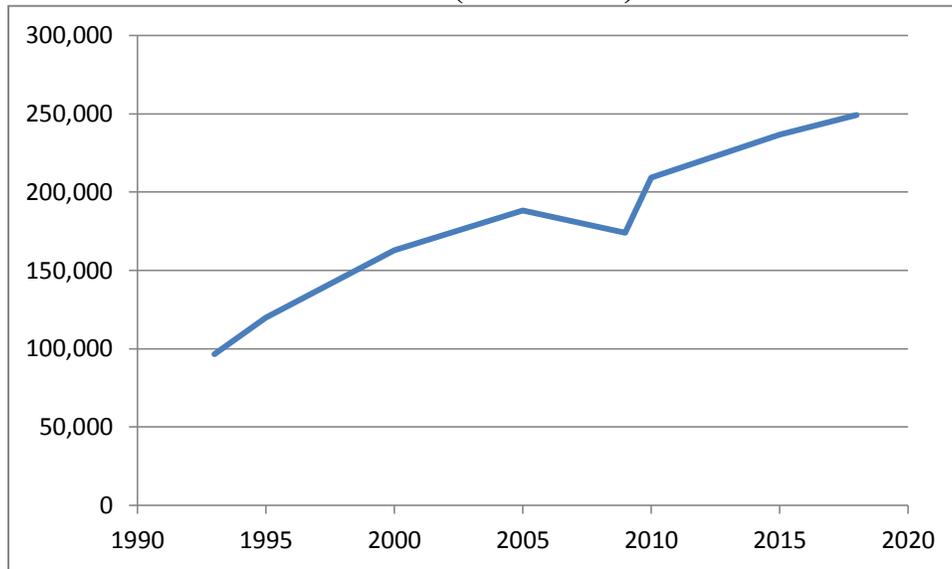
Es decir, México no figura como un país que pueda satisfacer los principales productos de importación canadiense.

Cuadro 2.10
Principales socios de importaciones canadienses en millones de dólares
(1993-2018)

Año	Estados Unidos	China	México	Japón	Alemania	Reino Unido	Rep. de Corea	Italia
1993	96,534.79	3,674.36	2,931.42	9,076.06	2,981.74	3,797.24	1,873.12	1,679.60
1995	119,886.43	4,806.08	4,151.49	9,649.00	3,837.43	4,367.34	2,570.94	2,618.66
2000	162,888.28	9,120.99	8,215.17	11,836.09	5,364.46	9,249.77	3,684.85	2,626.06
2005	188,309.49	26,426.74	12,793.46	12,958.32	8,988.41	9,120.58	4,707.55	4,014.93
2009	174,043.65	37,407.61	15,513.62	11,495.24	10,057.23	8,768.80	5,544.47	4,142.70
2010	209,329.45	46,225.99	22,774.64	13,848.27	11,637.48	11,046.10	6,333.24	4,801.42
2015	236,520.49	54,601.57	25,833.33	12,263.77	14,376.52	7,624.76	6,541.94	6,110.32
2018	249,140.69	61,841.44	29,922.75	13,643.95	15,542.87	7,396.21	7,610.42	7,263.18

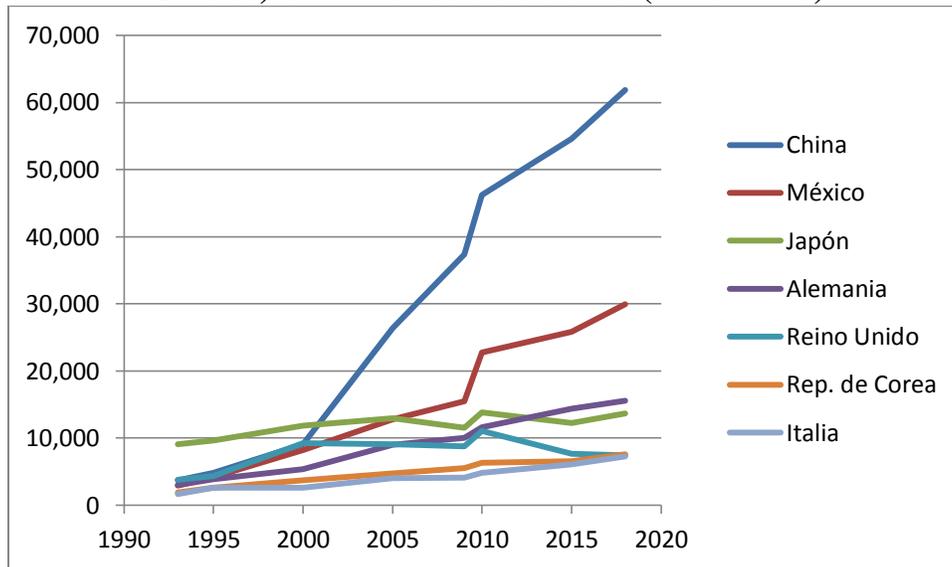
Fuente: elaboración propia con datos del Fondo Monetario Internacional, 2018.

Gráfica 2.14
Estados Unidos, principal socio de importación de Canadá en millones de dólares (1993-2018)⁹



Fuente: elaboración propia con datos del Fondo Monetario Internacional, 2018.

Gráfica 2.15
Principales socios de importaciones canadienses (después de Estados Unidos) en millones de dólares (1993-2018)



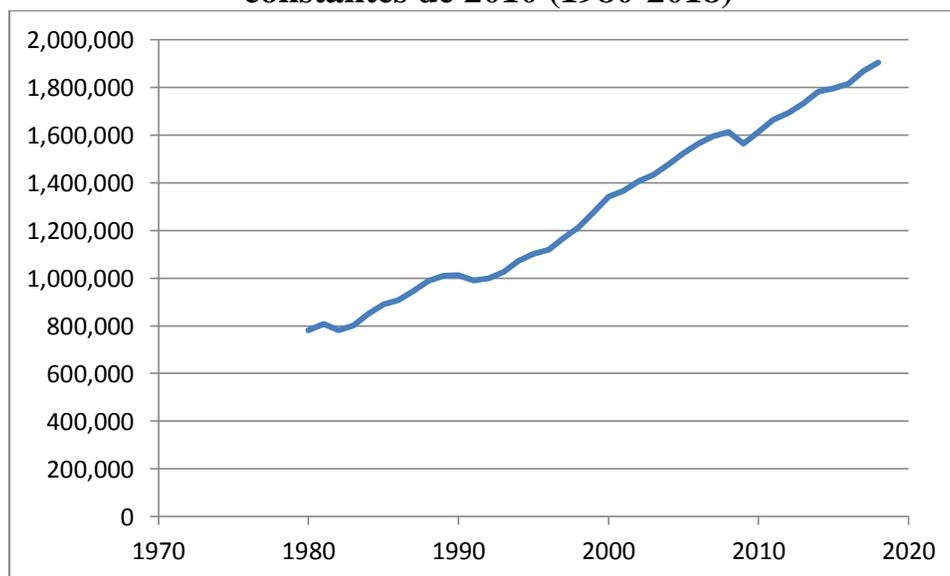
Fuente: elaboración propia con datos del Fondo Monetario Internacional, 2018.

⁹ Los datos de Estados Unidos se graficaron aparte debido a que el volumen de sus cantidades son drásticamente diferentes con los otros países y en un solo gráfico no se pueden apreciar con claridad las fluctuaciones del resto de los socios.

Crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB)

El PIB de Canadá, a simple vista, no muestra quiebres significativos ni cambios de tendencia, salvo el de 1991, año en el que Canadá tuvo una desaceleración económica y el de 2009, consecuencia de la crisis hipotecaria en Estados Unidos. A continuación se complementará con el análisis de la variación porcentual del PIB.

Gráfica 2.16
Producto Interno Bruto canadiense en millones de dólares a precios constantes de 2010 (1980-2018)



Fuente: elaboración propia con datos del Banco Mundial, 2018

Variación porcentual del PIB canadiense

La siguiente gráfica nos muestra las fluctuaciones por las que ha atravesado Canadá de 1980 a 2018.

La década de los ochenta inició con el referéndum de Quebec, provincia francófona de Canadá, que buscaba su ‘soberanía asociada’, la cual “fue rechazada en una proporción de 59.5% de los votos frente a un 40.5% de partidarios del sí”. (Rodríguez, 2018).

Asimismo, en diciembre, Canadá rompió formalmente su dependencia legal con Reino Unido y “el Parlamento aprobó la primera Constitución elaborada en Canadá, la cual fue proclamada en Ottawa por Isabel II”. (Llistosella et al, 2004: 2471).

El año de 1981 se presentó con un buen crecimiento de 3.4% y 1982 fue el año que mostró la caída más crítica del periodo analizado, llegando a -3.1%, consecuencia de que grandes proyectos de explotación petrolera se vieron afectados por la caída del mercado mundial, generando un alto índice de desempleo y una tasa inflacionaria por encima del 10%, además de que la política energética de la administración que se encontraba en curso buscaba “controlar los recursos energéticos canadienses en más del 50% antes de 1990. Política, apoyada por la creación de la sociedad estatal Petro-Canadá, que asustó la inversión de las multinacionales del petróleo estadounidense y creó tensiones con la Administración Reagan”. (Vilaro, 1982).

Los años 1983 y 1984 tuvieron crecimientos de 2.6% y 5.9% respectivamente, crecimiento que no se mantuvo, además de que “los efectos de la crisis económica provocaron una rápida pérdida de popularidad del Primer Ministro Pierre Elliott Trudeau, quien dimitió en marzo de 1984”. (*Ibidem*). Y cuyos efectos se reflejaron rápidamente en la caída del PIB, que en 1985 fue de 4.7% y en 1986 de 2.1%.

Si bien hubo pequeños crecimientos hasta 1988, año en el que Canadá y Estados Unidos aprobaron el Acuerdo de Libre Comercio, en 1989 inició una impetuosa caída que alcanzó una tasa de 0.16% en 1990, consecuencia de la crisis Constitucional que atravesaba Canadá, en la que tres provincias se rehusaron a ratificar el acuerdo del lago Meech, que reconocía a Quebec como una identidad cultural distinta a cambio de su adhesión a la Constitución de 1982. (Mendo, 1990).

Sin embargo, las dificultades de 1990 no terminaron ahí, también inició la crisis de Oka, que “fue un enfrentamiento entre los manifestantes Mohawk, la policía y el ejército. En el corazón de la crisis estaba la expansión propuesta de un campo de golf y el desarrollo de condominios en terrenos en disputa que incluían un cementerio Mohawk (...). Finalmente, el ejército fue llamado y la protesta terminó. La expansión del campo de golf fue cancelada y la tierra comprada por el gobierno federal”. (Marshall, 2019).

Pero 1991 empeoró aún más, alcanzando una variación de -2.08%, “esto pudo ocurrir debido a la tasa de inflación que tenía la economía canadiense cuando comenzó la desaceleración. Como resultado de lo anterior, las tasas de interés incrementaron su monto

en dicho periodo. Aunado a esto, prevalecía una enorme desconfianza entre los consumidores por el nuevo gravamen del Impuesto a los Bienes y Servicios (GST, por sus siglas en inglés) que trasladaba la carga impositiva de las exportaciones y los bienes de inversión a los bienes de consumo y servicio”. (Gutiérrez-Haces, 2012: 49).

En cambio, 1992 se presentó con una pequeña mejora de 0.9%, año en que se dio la firma del TLCAN por parte de George H. W. Bush, Brian Mulroney y Carlos Salinas de Gortari.

Sin embargo, en este mismo año se dio otro referéndum, llamado el ‘Acuerdo de Charlottetown’, en el que nuevamente ganó “un 54.9% de noes contra un 45.1% de síes, (...) Canadá, una vez más, se encontraba sin consenso constitucional”. (Maliniak, 1992). Frente a este panorama, Brian Mulroney solo reconoció su fracaso, y dimitió en febrero de 1993, siendo sustituido por Kim Campbell. (Llistosella et al, 2004).

En 1994 se dio un crecimiento de 4.4% del PIB y la entrada en vigor del TLCAN, sin embargo, el crecimiento observado no duró más tiempo, ya que en 1995 la variación del PIB bajó a 2.6%, efecto de que “el Partido Quebequés volvió a convocar un nuevo referéndum (...) que proponía negociar la ‘soberanía’ al mismo tiempo que ofertaba una ‘asociación opcional’ al resto de Canadá”. (Nuñez, 2017).

En esta ocasión el resultado estuvo muy cerca de lograr la secesión porque tres semanas antes del día de la votación los partidarios del “sí” tuvieron un cambio de estrategia, en el que Lucien Bouchard asumió el liderazgo de la campaña y esta ganó mayor impulso. Finalmente los separatistas lograron el 49.42% por el 50.58% de los partidarios de permanecer en Canadá. (*Ibidem*). En aquella segunda experiencia, Jacques Parizeau dimitió, Lucien Bouchard se convirtió en primer ministro de Quebec y creó un comité especial para formular una propuesta de reforma constitucional que, una vez más, fracasó al buscar la unanimidad de todas las provincias canadienses. (Gavasa, 2020).

“A petición del Gobierno Federal, el Tribunal Supremo dictaminó (19 de agosto de 1998) que Quebec no tiene derecho a la autodeterminación unilateral porque no es una colonia, ni está militarmente ocupado, ni cumple ninguno de los requisitos establecidos internacionalmente (...). Tras las elecciones legislativas en la provincia (1998), con

disminución de los votos separatistas, pareció alejarse la perspectiva de un nuevo referéndum sobre la independencia”. (Llistosella et al, 2004: 2471).

La disminución en la variación porcentual del PIB canadiense continuó en 1996, llegando a 1.6%, sin embargo se repuso para el siguiente año, con ligeras fluctuaciones, continuó su mejora hasta el año 2000, que pese a ser el año en el que explotó la crisis *Puntocom*, tuvo un crecimiento de 5.1%, su conducta económica fue favorable y durante ese año la economía de Canadá no entró en crisis. (Gutiérrez-Haces, 2012).

No obstante, 2001 no fue igual, presentando una caída del PIB en 1.7%.

Ya para 2002, el crecimiento del PIB mostró una mejora momentánea de 3.01%, pero el año siguiente tuvo un comportamiento contrario, llegando a 1.8%, donde Jean Chrétien, primer ministro desde 1993, caracterizado por frenar el independentismo quebequés y “ganarse la animosidad de George W. Bush por su oposición a la guerra en Irak” (Agencias EFE, AP y DPA, 2003), anunció que dimitiría en febrero de 2004, dejando el gobierno a Paul Martin, quien priorizó el suavizar tensiones entre Canadá y Estados Unidos. (*Ibidem*).

Los años 2004 y 2005 tuvieron cortos crecimientos de 3.08% y 3.2% respectivamente, pero en 2006, año en el que el Partido Conservador de Canadá, bajo el liderazgo de Stephen Harper, ganó las elecciones federales y formó un gobierno minoritario, inició una caída en la variación porcentual del PIB, cuyo punto más crítico fue en 2009 con -2.9%, consecuencia de la crisis *Subprime*, donde se evidenció que “la economía canadiense no es solo más abierta que la mexicana sino, también, más dependiente del mercado de Estados Unidos”. (Cuevas, 2011: 51). Cabe mencionar, que los efectos de la crisis referida fueron mucho más severos en México que en Canadá. (*Ibidem*).

“Entre los varios mecanismos a través de los cuales la crisis económica afectó a Canadá y México destaca el canal comercial, en la medida en que los Estados Unidos, el epicentro de la crisis mundial, representa alrededor del 80% de las exportaciones de ambas economías y el comercio exterior en estas economías significa aproximadamente dos terceras partes del PIB”. (Ros, 2012: 26).

Los efectos de la crisis *Subprime* impactaron en la economía canadiense de forma discriminada y desigual sobre determinados sectores económicos, así como en ciertas provincias y regiones, además de que la decisión del gobierno -diez años antes- de evitar aplicar políticas de desregulación indiscriminada y no aprobar las mega fusiones bancarias contribuyeron a que la crisis no tuviera efectos tan devastadores. (Gutiérrez-Haces, 2012), y gracias a que Canadá y Estados Unidos emprendieron acciones relativamente tempranas, pudieron aminorar el impacto de la recesión en puerta. (Cuevas, 2011).

Si bien en los tres países que forman la región del norte prevaleció una política fiscal expansiva, que combinó reducciones en los impuestos con incrementos en el gasto público, en Canadá hubo una disminución significativa y permanente del impuesto sobre la renta (ISR) a partir de 2009, recorte que respetó el principio de progresividad fiscal, beneficiando principalmente a los trabajadores de ingresos medios y bajos, así como a los pequeños negocios. Además de que las pequeñas, medianas y grandes empresas canadienses recibieron incentivos fiscales para mayores inversiones en nuevas tecnologías en general, como maquinaria, equipo, computadoras, etcétera. (Cuevas, 2011).

Las exportaciones y la inversión privada fueron los componentes de la demanda agregada más fuertemente golpeados durante la recesión. Sin embargo, para 2009 ambos componentes empezaron a crecer, estimulando la recuperación del nivel general de la actividad económica. (Ros, 2012).

Las medidas tomadas por la administración canadiense fueron oportunas, dando pauta a una buena recuperación, en la que el crecimiento del PIB en 2010 llegó a 3.08% y en 2011 a 3.1%.

Sin embargo, 2012 tuvo una disminución, colocándose en 1.7%, debido a que su sector manufacturero sufrió cierto declive a raíz de la crisis hipotecaria y la transformación tecnológica. “Por otro lado, el sector manufacturero también se vio perjudicado por el fortalecimiento del dólar canadiense entre 2010 y 2012, lo que redujo la competitividad de Canadá al verse superado por países con menores costos de producción”. (Oficina Económica y Comercial de España en Ottawa, 2019: 12).

Aun con esta situación, 2013 tuvo una pequeña mejora, llegando a 2.3%, pues si bien la fortaleza del dólar canadiense entre 2010 y 2013 hizo de Canadá un destino relativamente caro para los turistas, simultáneamente abarató el costo de los viajes al extranjero para los residentes, además de que la inflación estuvo controlada en 1%. (*Ibidem*).

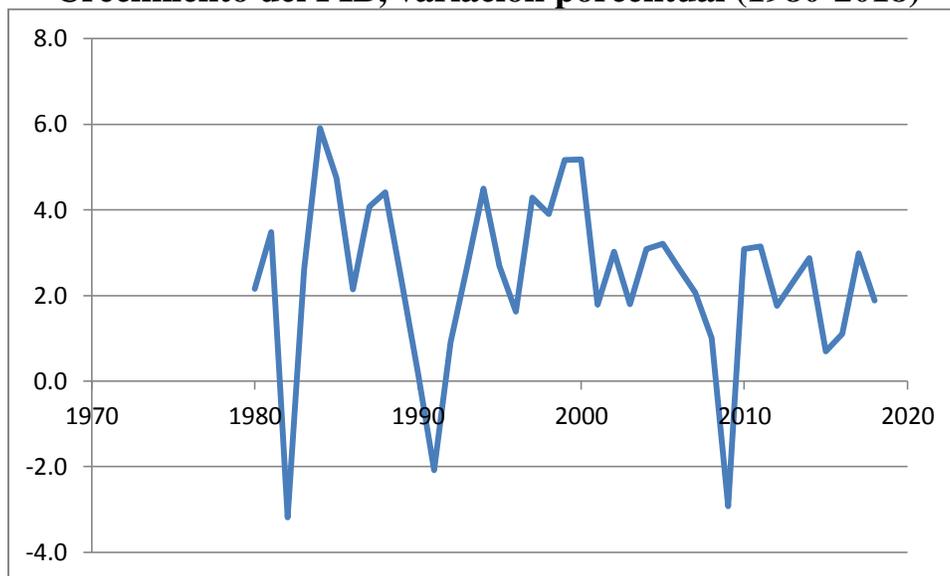
También 2014 continuaba con una tendencia a la alza y llegó a 2.8%, pero no se sostuvo, por el contrario, en 2015 la variación fue de 0.6%, los vaivenes del crudo y su efecto en las petroleras pasaron una importante factura a la economía canadiense, provocando una contracción del -0.5% del PIB entre abril y junio, lo cual generó una recesión técnica. Posteriormente la economía continuó recuperándose con crecimientos de 1.1% en 2016 y 2.9% en 2017. (De Haro, 2015).

Finalmente, en 2018 Canadá tuvo una ralentización del crecimiento, llegando a 1.8% en su variación porcentual del PIB, consecuencia de la caída de 2.7% del gasto en inversión, la reducción de 0.1% de las exportaciones de bienes y servicios y la disminución en el gasto en nueva construcción y renovaciones. (Agencia EFE, 2018).

Además de que el 30 de septiembre, “a punto de agotarse el plazo para poder presentar al Congreso de Estados Unidos un texto de la revisión del Acuerdo NAFTA (y firmar un acuerdo antes del relevo en la administración mexicana), las administraciones canadiense y estadounidense lograron un acuerdo de principio que daría por concluidas las negociaciones”. (Oficina Económica y Comercial de España en Ottawa, 2019: 60).

En resumen, Canadá también presenta fuertes fluctuaciones en su economía, no solo por las decisiones domésticas que se pueden llevar a cabo, también el rápido crecimiento de la globalización ha provocado tal interconexión económica, que las decisiones externas pueden generarle consecuencias internas.

Gráfica 2.17
Crecimiento del PIB, variación porcentual (1980-2018)



Fuente: elaboración propia con datos del Banco Mundial, 2018

Las dificultades por las que pasó Canadá ante los intentos separatistas de Quebec parecen haber cesado, sin embargo, las recientes crisis de su vecino del sur, han dejado ver que la alta dependencia que Canadá tiene con este mayoritario socio, puede resultar más perjudicial que benéfica, una prueba de ello es que si bien los efectos de la crisis *Subprime* fueron más profundos para México, la recuperación fue más lenta para Canadá.

Las altas expectativas en la integración de América del Norte estuvieron lejanas de lograr su cometido, pues de acuerdo con Ros (2012), lo que ocurrió fue una fuerte expansión del comercio en el área y una cierta aceleración de los flujos de inversión extranjera directa entre las tres economías involucradas en el TLCAN, pero no los beneficios estáticos y dinámicos esperados de la integración económica.

2.4 Consideraciones finales

Definitivamente, el TLCAN no ha tenido el éxito esperado en términos de desarrollo, y las ventajas que pudo tener en el comercio internacional resultaron limitadas para los tres países.

En concreto, no se puede decir que los efectos del TLCAN en las tres economías hayan alcanzado los beneficios esperados, y contrario a lo que se buscaba, la profunda dependencia que han desarrollado México y Canadá respecto a Estados Unidos ha provocado que los efectos de arrastre, durante las crisis, les generen fuertes golpes a sus economías y difíciles recuperaciones.

Si bien uno de los resultados más importantes del TLCAN fue el avance de la integración vertical en la industria automotriz de la región, el tratado proporcionó la ocasión y los medios para que dicha industria creara una red de producción integrada, aunque no equivalente en los tres países, ya que el diseño y el avance tecnológico se concentraron en Estados Unidos y, en menor medida, en Canadá, mientras que México se enfocó en el proceso de montaje y otras actividades de menor valor agregado. (Durazo, 2018).

La modernización que se buscaba con el TLCAN y el cambio de modelo económico que se llevó a cabo, no fueron suficientes para, al menos, favorecer el crecimiento de la economía mexicana. Además de que hubo fallas importantes de planeación en la apertura de la economía, ya que no se diseñaron programas de compensación para los sectores que resultaron perdedores y “la gama de programas sociales, de incubación de empresas y de micro créditos que se tienen ahora, llegaron muy tarde”. (Rubio, 2015: 12).

La renegociación era necesaria desde hace tiempo, no solo porque el tratado no estaba generando beneficios sustanciales, sino también porque se estaba rezagando en la cobertura de otros aspectos, como los sociales, tecnológicos, ambientales, laborales, etcétera.

La modificación del texto cuenta con cambios de gran envergadura que inevitablemente van acompañados de fines políticos y algunas restricciones implícitas que pueden limitar las relaciones comerciales con otros países, de hecho esta fue una de las dificultades que se presentó durante la renegociación del tratado.

Sin embargo, la renegociación está hecha y el proceso de ratificación, aunque fue lento, y las condiciones sanitarias lo dificultaron, se logró, así que lo que ahora interesa es no perder el tiempo discutiendo el pasado, para analizar el presente y construir el futuro. “Las enseñanzas del pasado son eso: enseñanzas que deben servir para no cometer los mismos errores y para profundizar en los aciertos (si los hubo)”. (Gazol, 2010).

Capítulo 3. Dificultades durante la renegociación del tratado: modificaciones, reglas y controversias

3.1 Modificaciones y novedades al tratado en la renegociación

Cuando el TLCAN cumplió 20 años de su entrada en vigor, la posibilidad de una renegociación parecía remota, incluso el secretario de Estado estadounidense, John Kerry, en una reunión trilateral con sus pares de la región (el secretario de Relaciones Exteriores de México, José Antonio Meade y el ministro del Exterior canadiense, John Baird) dijo: “No creo que tengamos que reabrir el TLCAN para lograr lo que estamos tratando de lograr”. (DPA, 2014).

Sin embargo, tres años más tarde, durante su campaña electoral, Donald Trump llamó al TLCAN “el peor acuerdo de la historia”, y ya establecido en la casa blanca solicitó poner fin al tratado para ser remplazado por uno nuevo. Así, el 16 de agosto de 2017 inició la renegociación del TLCAN en Washington.

“Un año y cuatro meses después del inicio de las negociaciones comerciales entre México, Estados Unidos y Canadá, el 30 de noviembre de 2018 los mandatarios de los tres países firmaron el T-MEC, acuerdo que sustituye al TLCAN. Dentro de los cambios más relevantes que incluye el nuevo tratado se encuentran: i) la inclusión de la cláusula *sunset*, que conlleva la revisión del acuerdo cada 6 años o su expiración en 16; ii) el reconocimiento de los derechos de propiedad y autorregulación de México en materia energética y de telecomunicaciones y iii) el establecimiento de reglas de contenido de origen para el sector automotriz que aumentarán al 75% en lugar del 62.5% contemplados en el TLCAN, además de que el 40% de la producción automotriz deberá manufacturarse en zonas donde se paguen salarios de al menos 16 dólares por hora”. (Quiroz, J y Arias, M, 2018: 1).

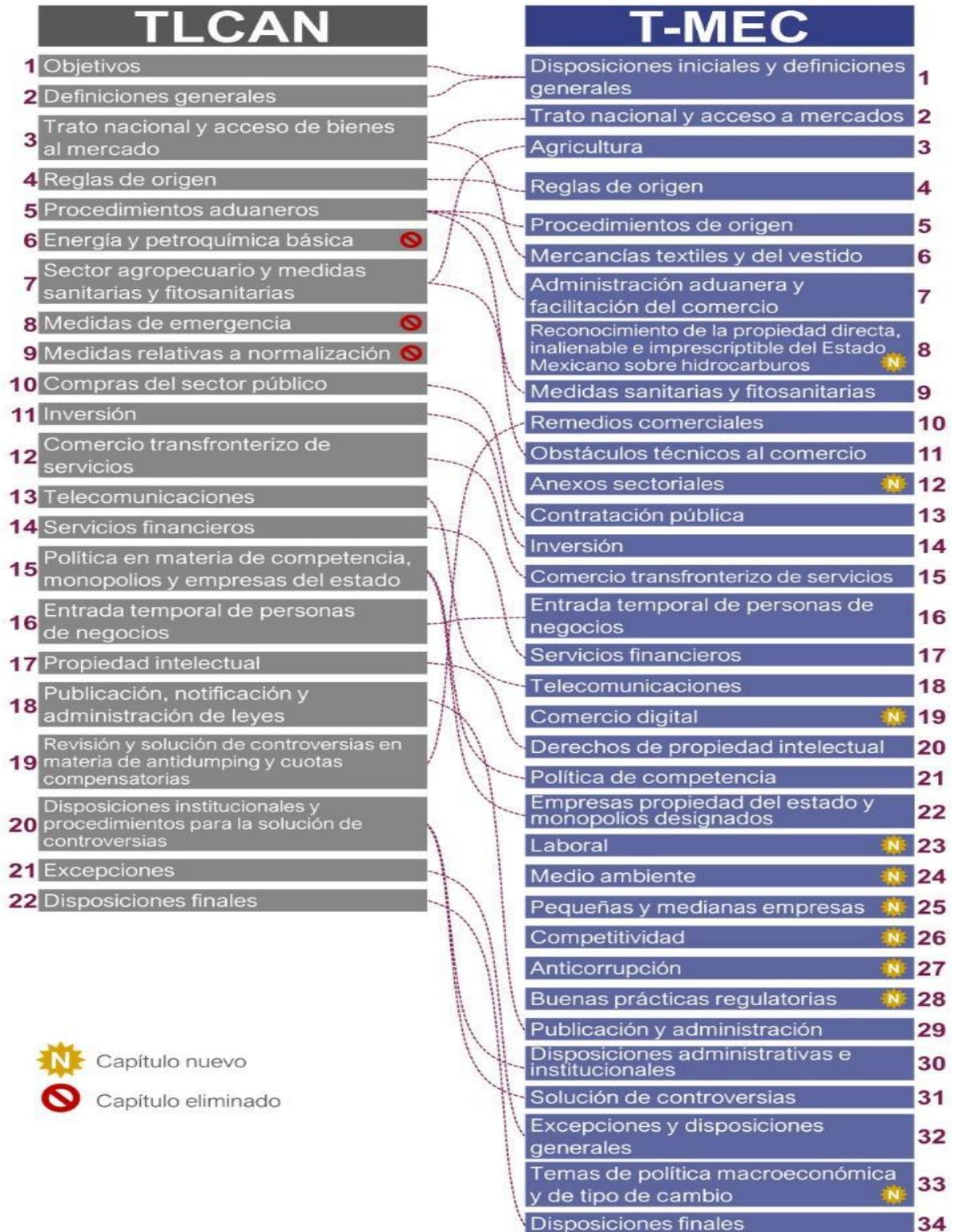
El documento “México, ¿cómo vamos?, 2018” presentó una síntesis del T-MEC, en el que principalmente se muestran los cambios que hubo en el capitulado.

El TLCAN constaba de 22 capítulos y el T-MEC concluyó con 34 capítulos. Cabe mencionar que aunque la mayor parte del tratado permaneció vigente, y se añadieron temas

que el desarrollo social y tecnológico han ido demandado, se suprimieron tres capítulos, el de energía y petroquímica básica, medidas de emergencia y medidas relativas a normalización.

El esquema que se muestra a continuación expone de manera gráfica y sintética algunas de las modificaciones ya mencionadas, así como la fusión y fragmentación de algunos capítulos, posteriormente se presenta un bosquejo de todos los capítulos del T-MEC.

Esquema 3.1
Cambios en el capitulado del TLCAN al T-MEC



Fuente: Tomado de *México, ¿cómo vamos?, del TLCAN al TMEC*, 2018.

El capítulo 1 ‘Disposiciones iniciales y definiciones generales’, establece que no hubo cambios en el tipo de integración y que esta seguirá siendo una zona de libre comercio, con lo cual se observa que no hay interés por trascender a una mayor intensidad en la integración; también reafirma los compromisos de los tres miembros bajo las reglas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y finalmente detalla algunas definiciones generales y definiciones específicas por país, que evita posibles confusiones.

El capítulo 2 ‘Trato nacional y acceso de mercancías al mercado’, habla sobre las reglas y disciplinas que fortalecen el comercio de mercancías entre los miembros de la región, haciendo énfasis en que ningún integrante podrá incrementar y/o adoptar cualquier arancel aduanero sobre mercancías originarias; ninguna exención arancelaria debe de estar condicionada al cumplimiento de algún requisito y establece un Comité de Comercio de Mercancías, el cual estará compuesto por representantes de cada parte y tendrá reuniones físicas o mediante medios electrónicos si alguno de los integrantes lo solicita.

El capítulo 3 ‘Agricultura’, aborda el hecho de que los países no podrán adoptar subsidios a la exportación de bienes agrícolas que se comercien entre ellos, y en caso de que algún miembro considere que existen apoyos financieros que distorsionen el comercio, podrá solicitar la discusión del tema. Sin embargo, el tratado permite ciertas excepciones, siempre y cuando las distorsiones que se generen al comercio sean mínimas o nulas. Además de que se incluyen disposiciones sobre biotecnología agrícola y el compromiso de impulsar la innovación en el sector.

El capítulo 4 ‘Reglas de origen’, establece reglas que permiten determinar si un bien es o no, originario de un país, precisando las reglas de origen específicas por producto. Además, se dispone que, para que los vehículos de pasajeros se consideren originarios, el productor del vehículo certificará que su producción cumple con los requisitos de Valor de Contenido Laboral (VCL).

El capítulo 5 ‘Procedimientos de origen’, establece las reglas y procesos para que cualquier persona pueda aplicar para beneficiarse de la exención de aranceles al comerciar, pormenoriza las obligaciones referentes a las importaciones y las exportaciones, menciona la flexibilidad ante errores o discrepancias que no generen dudas relativas a la exactitud de

la documentación e instauro el Comité de Reglas de Origen y Procedimientos Relacionados con el Origen, compuesto por representantes de cada gobierno, para considerar cualquier asunto conforme a esta capítulo y al capítulo 4 (Reglas de origen).

El capítulo 6 ‘Mercancías textiles y prendas de vestir’, además de dar ciertas provisiones a algunos bienes que no calificarían como originarios, para que puedan ser considerados como tal, establece disposiciones para la realización de verificaciones estrictas en materia de reglas de origen y de infracciones aduaneras. También se establece un Comité Textil compuesto por representantes gubernamentales de los tres países.

El capítulo 7 ‘Administración aduanera y facilitación del comercio’, trata sobre la adopción de procesos administrativos que faciliten el comercio, entre los que se encuentra el sistema de ventanilla única, que permite la presentación electrónica de los documentos necesarios para realizar importaciones; el sistema de gestión de riesgos, que deja a cada parte evaluar y seleccionar objetivos que autoricen a la administración aduanera enfocar actividades de inspección en mercancías de alto riesgo y simplificar el despacho aduanero y movimiento de mercancías de bajo riesgo; entre otros.

El capítulo 8 ‘Reconocimiento del dominio directo y la propiedad inalienable e imprescriptible de los Estados Unidos Mexicanos de los hidrocarburos’, establece los derechos del Estado mexicano sobre los hidrocarburos de su subsuelo y confirma la soberanía de los tres miembros para regular sus hidrocarburos de la manera que prefieran, siempre y cuando sea acorde a sus respectivas constituciones.

En el capítulo 9 ‘Medidas sanitarias y fitosanitarias’, cada integrante se compromete a que las medidas sanitarias y fitosanitarias aplicadas se basen en principios científicos y solo se usen para proteger la salud humana, de animales y plantas y no afecten de manera directa o indirecta el comercio entre las partes, además de que se buscará mejorar la compatibilidad de dichas medidas entre las partes. En cuanto a las controversias que pudieran surgir, el panel pedirá asesoramiento a expertos o consultará a organizaciones internacionales de normalización competentes.

El capítulo 10 ‘Remedios comerciales’, establece en las primeras dos secciones los derechos y obligaciones para las medidas de salvaguarda, antidumping y subvenciones¹⁰ para los tres integrantes; en la tercera sección aborda la cooperación y flexibilización de procesos para prevenir la evasión de derechos en materia de leyes sobre remedios comerciales y finalmente, en la última sección, se ocupa de la revisión y solución de controversias en materia de derechos antidumping y compensatorios.

El capítulo 11 ‘Obstáculos técnicos al comercio’, reconoce la importancia de la elaboración, adopción y aplicación de las normas internacionales, reglamentos técnicos y procedimientos de la evaluación de la conformidad; busca evitar obstáculos innecesarios al momento de inspeccionar que los productos cumplan con las normas establecidas en el tratado, apoyándose en las normas, guías y recomendaciones internacionales y establece un Comité de obstáculos Técnicos al comercio compuesto por representantes de gobierno de cada parte.

El capítulo 12 ‘Anexos sectoriales’, presenta las provisiones específicas pertinentes a sustancias químicas, productos cosméticos, tecnología de la información y la comunicación, normas de eficiencia energética, dispositivos médicos y productos farmacéuticos. Sin embargo, es en los anexos de este capítulo en donde se establecen los derechos y obligaciones que aplicarán únicamente al sector especificado en cada anexo.

El capítulo 13 ‘Contratación pública’, aplica únicamente para la relación entre México y Estados Unidos. Las compras entre México y Canadá están reguladas bajo las disposiciones del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP por sus siglas en inglés), y las de Estados Unidos y Canadá se regulan bajo el Acuerdo sobre Contratación Pública de la OMC.

El capítulo implanta que, salvo específicas excepciones (como haber hecho una licitación¹¹ inicial que no recibió propuestas o que solo exista un proveedor que pueda producir el bien

¹⁰ Ayuda económica que se da a una persona o institución para que realice una actividad considerada de interés general.

¹¹ Concurso o subasta por el que se adjudica la realización de una obra o un servicio, generalmente de carácter público, a la persona o empresa que ofrece las mejores condiciones.

o servicio), las compras públicas deberán realizarse mediante licitaciones abiertas, y las reglas de origen que se apliquen, deberán ser las mismas que se usan para comerciar.

El capítulo 14 ‘Inversión’, establece disciplinas que protegen la inversión extranjera y determina mecanismos que solucionen posibles conflictos entre los inversionistas de diferentes miembros del tratado, contemplando la posible relación con otros capítulos, así como las razones para una posible denegación de beneficios. Además de que en sus anexos y apéndices aborda algunas acotaciones específicas como la transición para reclamaciones de inversiones existentes y reclamaciones pendientes del TLCAN.

El capítulo 15 ‘Comercio transfronterizo de servicios’, postula las reglas que cada país debe seguir, precisa el ámbito de aplicación, el desarrollo y administración de las medidas disconformes, promueve el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, menciona las razones para una posible denegación de beneficios e indica algunas especificaciones para los servicios provistos por cada país.

El capítulo 16 ‘Entrada temporal de personas de negocios’, habla de los procedimientos aplicados a personas que buscan entrar a uno de los países miembros por un periodo determinado, solo para actividades de negocios y sin intención de establecer residencia permanente. En caso de que una parte se niegue a autorizar la entrada temporal, esta informará por escrito, tanto a la persona como al país donde reside, los motivos del rechazo.

El capítulo 17 ‘Servicios financieros’, impide que cualquier socio limite el número de instituciones financieras que pueden proveer sus servicios, así como el número de transacciones a realizar. Además de que contempla la formación de nuevos servicios financieros, estableciendo que entre los socios permitirán la suministración de estos nuevos servicios, en circunstancias similares sin adoptar una ley o modificar una ley existente, sin embargo, una parte podrá emitir una nueva regulación o alguna otra medida al permitir el suministro de un nuevo servicio financiero.

El capítulo 18 ‘Telecomunicaciones’, aborda las medidas que afectan el comercio en el sector de telecomunicaciones, principalmente en materia de acceso y uso de servicios, en donde cada integrante asegura que las empresas de los otros socios podrán usar redes o servicios públicos de telecomunicaciones para transmitir información en su territorio o a

través de sus fronteras, no obstante, también se podrán tomar las medidas que aseguren la confidencialidad y privacidad de los datos personales de los usuarios finales de las redes o servicios públicos de telecomunicaciones, siempre y cuando estas medidas no construyan un medio de discriminación arbitraria o injustificable. Además los integrantes reconocen que las necesidades y enfoques regulatorios difieren por mercado, y que cada uno de ellos podrá determinar cómo implementar sus obligaciones de conformidad con este capítulo.

En el capítulo 19 ‘Comercio digital’, los integrantes acordaron que evitaran obstáculos innecesarios y no impondrán aranceles al comercio de bienes digitales, aunque los impuestos de otro tipo que cada país decida establecer en su territorio para regular el comercio digital, están permitidos. También se reconoce la importancia de adoptar y mantener medidas que protejan a los consumidores de fraudes o engaños en el comercio digital y se enfatiza el valor que tiene la protección de la información personal, lo cual mejora la confianza del consumidor en este comercio.

El capítulo 20 ‘Derechos de propiedad intelectual’, busca imponer medidas para la protección y el cumplimiento de los derechos de propiedad intelectual de tal forma que también se impulse la innovación y difusión del nuevo conocimiento.

La duración de las patentes no se modificó, y se mantienen en 20 años, salvo las patentes para productos farmacéuticos, que serán de al menos 5 años, y biológicos, que serán de al menos 10 años.

El capítulo 21 ‘Política de competencia’, mantiene la relevancia de las autoridades de competencia de los tres miembros, enfocándose en prohibir las prácticas de negocios anticompetitivas y en respetar el debido proceso ante cualquier investigación de violación a dichas leyes. Con la primera versión del tratado, México creó una autoridad de competencia, con la cual nació la Comisión Federal de Competencia Económica (COFECE).

El capítulo 22 ‘Empresas propiedad del Estado y monopolios designados’, busca regular las actividades de las empresas propiedad del Estado y monopolios designados que puedan afectar el comercio o la inversión entre los socios, especificando su ámbito de aplicación y

las actividades de las que se deslinda, como por ejemplo: las actividades regulatorias o de supervisión, o de política monetaria y de crédito, respectivamente.

En el capítulo 23 ‘Laboral’, a diferencia del TLCAN, en el que solo se establecían compromisos que los países no estaban obligados a cumplir, los integrantes reafirman sus obligaciones como miembros de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), además de que el tratado obliga a los países a proteger bajo sus leyes laborales a todos los trabajadores, tengan o no la nacionalidad del país en cuestión. Asimismo, los países miembros reconocen la importancia de promover la equidad de género y eliminar la discriminación por cuestiones de género.

En el capítulo 24 ‘Medio ambiente’, los países declaran que un medio ambiente saludable es necesario para lograr un desarrollo sostenible, reconocen la contribución que el comercio hace a este desarrollo y buscan que las políticas ambientales y de comercio se apoyen entre sí, promoviendo mayores niveles de protección ambiental y la aplicación efectiva de las leyes ambientales, sin que estas constituyan restricciones encubiertas al comercio o a la inversión.

El capítulo 25 ‘Pequeñas y medianas empresas’, establece que los miembros desarrollarán distintas herramientas para promover y hacer crecer a las pequeñas y medianas empresas (PyMEs), reconociendo el papel integral del sector privado en la cooperación e instrumentación de esta materia. Además de que los socios reconocen que existen disposiciones en otros capítulos que buscan mejorar la cooperación entre los integrantes en asuntos de PyMEs, pero al igual que en el capítulo de competencia, los conflictos de este, no podrán resolverse con los mecanismos de resolución de controversias del capítulo 31.

El capítulo 26 ‘Competitividad’, busca promover la integración económica para fortalecer el crecimiento económico regional, estableciendo un Comité de Competitividad de América del Norte que básicamente promoverá el intercambio de información para apoyar un entorno competitivo, explorará formas de asistir a los operadores de comercio, asesorará y recomendará formas de mejorar la competitividad de la región, podrá desarrollar una infraestructura física y digital relacionada con el comercio y la inversión, discutirá acciones

colectivas para combatir prácticas que distorsionen el mercado por parte de no-partes y promoverá actividades de cooperación con respecto a innovación y tecnología.

El capítulo 27 ‘Anticorrupción’, define las acciones que serán consideradas como actos de corrupción (sobornos, desvío de recursos y peculado), mismos que deberán ser castigados de acuerdo a la legislación de cada país. El capítulo 31 de solución de controversias aplicará a temas anticorrupción cuando algún integrante considere que alguna medida tomada por otro miembro es inconsistente con las obligaciones acordadas, de manera que esté afectando el comercio o la inversión entre las partes.

El capítulo 28 ‘Buenas prácticas regulatorias’, promueve la implementación de medidas gubernamentales en materia de transparencia, análisis objetivo, rendición de cuentas y predictibilidad, que lleven a mejoras en la calidad de los procesos regulatorios de los miembros del tratado, buscando facilitar el comercio internacional, la inversión, el crecimiento económico y la contribución a la capacidad de que cada miembro logre sus objetivos de política pública en el nivel de protección que considere apropiado.

El capítulo 29 ‘Publicación y administración’, está compuesto por dos secciones. La sección A, sobre publicación y administración, dice que cada país deberá asegurarse de que sus leyes y reglamentos, relacionados con el tratado, sean publicados de forma oportuna, y la sección B, sobre la transparencia y la equidad en el proceso de productos farmacéuticos y dispositivos médicos, que está enfocada en el funcionamiento del sistema de salud de los países miembros y en el compromiso de proporcionar servicios de salud de alta calidad.

El capítulo 30 ‘Disposiciones administrativas e institucionales’, busca establecer una Comisión de Libre Comercio compuesta por representantes de los tres países miembros, que se encargue de considerar todos los asuntos relacionados con la implementación y operación del tratado, incluyendo propuestas de modificación y estrategias para mejorar el comercio y la inversión entre los países miembros.

El capítulo 31 ‘Solución de controversias’, instaura los mecanismos que se utilizarán en caso de que haya disputas entre dos o los tres miembros del tratado.

Las reglas establecidas en este capítulo son aplicables a los capítulos: 2. Trato nacional y acceso a mercados; 3. Agricultura; 4. Reglas de origen; 5. Procedimientos de origen; 6. Textiles y prendas de vestir; 7. Administración aduanera y facilitación comercial; 9. Medidas sanitarias y fitosanitarias; 11. Obstáculos técnicos al comercio; 13. Compras públicas; 15. Comercio transfronterizo de servicios y 20. Propiedad intelectual.

El capítulo 32 ‘Excepciones y disposiciones generales’, se divide en dos secciones. En la sección A se incluye que los miembros pueden mantener o aumentar derechos de aduana, siempre que la medida haya sido autorizada por la OMC; se contempla que los integrantes podrán establecer restricciones contabilizadas en la cuenta corriente en el caso de un escenario con un grave problema en la balanza de pagos y también podrán restringir movimientos en el mercado de capitales cuando se encuentren en esta situación o en dificultades de manejo macroeconómico. Sin embargo, estas medidas deberán ser temporales (no excediendo más de doce meses), y se deberán quitar progresivamente. Este tipo de medidas no podrán aplicarse a la Inversión Extranjera Directa (IED).

En la siguiente sección se incluye la cláusula sobre la posibilidad de firmar acuerdos con economías que no sean de mercado. Al menos tres meses antes de que cualquiera de los países decida iniciar negociaciones con una economía que no sea de mercado, deberá informar a los otros miembros. En caso de que el país decida firmar el tratado, los otros dos integrantes podrán anunciar su salida del T-MEC, efectiva seis meses después del anuncio. El tratado define una economía de no-mercado como cualquiera que al menos uno de los países miembros del T-MEC decida que lo es.

El capítulo 33 ‘Asuntos de política macroeconómica y de tipo de cambio’, reconoce la importancia de la estabilidad macroeconómica en la región, y reafirma su compromiso de mantener un tipo de cambio que se defina con base en la oferta y demanda de su mercado, comprometiéndose todos los miembros a no buscar manipular sus monedas. En caso de que algún miembro realice alguna intervención en el mercado cambiario, deberá avisar a los miembros afectados.

Por último, el capítulo 34 ‘Disposiciones finales’, establece el derecho de los miembros para poder enmendar el tratado; estipula que si un país desea retirarse del tratado deberá

entregar un aviso por escrito a los otros miembros, y su salida tendrá efecto seis meses después; también menciona que el tratado terminará 16 años después de su entrada en vigor, a menos que los tres países confirmen que desean continuar un nuevo periodo de 16 años, además de que en el sexto aniversario la Comisión se reunirá para realizar una revisión conjunta del funcionamiento del tratado; finalmente, se expone que los textos oficiales del tratado serán igual de auténticos en inglés, francés y español.

En síntesis, el tratado tuvo modificaciones de suma relevancia que implícitamente presentan fines que van más allá de la búsqueda de una mejora en el comercio internacional de la región. Sin embargo, es importante no perder de vista los capítulos en los que no hubo cambios, ya que esta situación nos permite observar los límites que no se han podido, o no se han querido, superar.

La renegociación, fue un proceso largo y difícil que no solo se enfrentó a la necesidad de innovación que el desarrollo social y tecnológico exigen, también tuvo que hacer frente a los desacuerdos e inconformidades de los socios, quienes en ciertos momentos se mostraron inflexibles para la solución de las desavenencias y el avance de este proceso.

Los capítulos que se agregaron en la renegociación fueron: 8. Reconocimiento del dominio directo y la propiedad inalienable e imprescriptible de los Estados Unidos Mexicanos de los hidrocarburos; 12. Anexos sectoriales; 19. Comercio digital; 23. Laboral; 24. Medio ambiente; 25. Pequeñas y medianas empresas; 26. Competitividad; 27. Anticorrupción; 28. Buenas prácticas regulatorias y 33. Asuntos de política macroeconómica y de tipo de cambio.

Y la entrada en vigor del tratado se llevó a cabo el primero de julio de 2020.

Pero, ¿Cuáles fueron los capítulos más controversiales y por qué?, estas cuestiones se analizarán a continuación.

Esquema 3.1

Aprobación y notificación de cada socio para la entrada en vigor del T-MEC



Fuente: Tomado de Secretaría de Economía, *Reporte T-MEC un acercamiento a las disposiciones del nuevo tratado entre México, Estados Unidos y Canadá*, 2020, pp. 106.

3.2 Acuerdo final sobre los capítulos de mayor controversia

La renegociación del TLCAN al T-MEC fue un proceso largo y complejo, que en más de una ocasión presentó obstáculos para llevarse a cabo, pese a eso y aun con las trabas que el 2020 presentó, la entrada en vigor del T-MEC se efectuó.

A continuación se hará un breve resumen de los capítulos más controversiales del T-MEC, explicando algunas de las dificultades que se presentaron y en que concluyó el capítulo.

3.2.1 Capítulo 4: Reglas de origen

En este capítulo, el aumento en el contenido de origen para el sector automotriz fue uno de los temas más complicados y controversiales de renegociar, pues aparte de que Trump había planteado el endurecimiento de las reglas de origen, específicamente en el sector automotor, posteriormente la Ministra de Asuntos Exteriores de Canadá, Christya Freeland, propuso una regla de origen más restrictiva, en la que se introdujo por primera vez el componente de contenido laboral. El gobierno mexicano tomó este acto como una falta de

acuerdo para llevar los posicionamientos de una manera coordinada, alterando la alianza estratégica que habían formado ambos socios en varios temas. (Behar, 2019).

Finalmente, la regla de origen para vehículos de pasajeros y camiones ligeros en materia de acero y aluminio dice que 75%¹² de las compras de acero y aluminio por parte de las empresas armadoras deberán ser originarias de América del Norte y 45% del producto debe de ser fabricado por operarios que ganen al menos 16 dólares por hora, sin embargo, el Protocolo modificadorio al T-MEC¹³ agrega que a partir del séptimo año de la entrada en vigor del tratado, para que ese porcentaje utilizado en la producción pueda ser considerado originario, debe ser elaborado desde su fundición inicial hasta el final de su proceso de producción en América del Norte. Este requisito no es aplicable a las materias primas utilizadas en el proceso de fabricación de acero.

3.2.2 Capítulo 8: Reconocimiento del dominio directo y la propiedad inalienable e imprescriptible de los Estados Unidos Mexicanos de los hidrocarburos

En una reunión en mayo de 2018 entre el secretario Guajardo, Videgaray, Lighthizer, Jared Kushner (asesor principal de Trump) y Freeland, Canadá y Estados Unidos expresaron su preocupación acerca de la dirección que tomarían las negociaciones en caso de que ganara López Obrador, a lo que el secretario Guajardo aseguró que todo continuaría igual independientemente de los resultados electorales, salvo la inclusión en el equipo mexicano de los designados del candidato triunfante, que en efecto, fue Jesús Seade, académico y exnegociador comercial, como el jefe negociador. (Behar, 2019).

“Seade aprovechó la oportunidad para colocar la agenda de López Obrador por medio del capítulo de energía. Se puede decir que este capítulo fue uno de los pocos que se tuvieron que volver a negociar, y se redujo hasta ser una reafirmación de la soberanía de México sobre sus fuentes energéticas”. (*Ibidem*).

¹² Para camiones pesados es del 70%.

¹³ Acuerdo paralelo entre México, Estados Unidos y Canadá que permitió la modificación de algunos capítulos del T-MEC.

Incluso durante la firma del tratado en Palacio Nacional, el presidente López Obrador reveló que cuando se abordó el tema sobre energía, este “atoró la negociación y produjo nerviosismo”, pero al final se llegó a un acuerdo. (Aristegui Noticias, 2019).

3.2.3 Capítulo 23: Laboral

En este capítulo del tratado, las partes acordaron compromisos referentes a los derechos laborales fundamentales de la Organización Internacional del Trabajo, la efectiva aplicación de la legislación laboral interna y la obligación de someterse al procedimiento de solución de controversias en caso de incumplimiento. El acuerdo incluye la reforma laboral de México, particularmente la negociación de contratos colectivos de trabajo y la libertad de afiliación o separación de sindicatos y la rendición de cuentas y políticas de igualdad de género.

Sin embargo, en el protocolo modificadorio al T-MEC, se incorporaron algunos cambios, incluyendo notas al pie que disponen que, en casos de solución de controversias por virtud de incumplimiento a dichos artículos, los paneles deberán dar por sentado que el incumplimiento afecta el comercio o la inversión entre las partes, salvo que la parte acusada demuestre lo contrario.

Además, es importante tomar en cuenta que en el capítulo se presenta un trato asimétrico para los casos de resolución de controversias, ya que a México se le puede levantar un panel solo con un reclamo por violación legal, y contra Estados Unidos, el panel solo se activara si la autoridad local previamente acredita que se incumplió la ley. (Morales, 2020).

El aspecto laboral es sumamente relevante por varias razones, una de ellas es que pone nuevas reglas del juego en materia comercial. En el TLCAN esto no existía, por lo que, de no cumplir lo solicitado, podría haber sanciones comerciales, como la cancelación de exportaciones o importaciones de una empresa. (García, 2020).

Asimismo, con la inclusión de la rendición de cuentas y políticas de igualdad de género, el tratado también apuesta por “emparejar” el piso laboral entre mujeres y hombres, que puede incluir otros temas de suma relevancia como: la no discriminación en el empleo y ocupación, la promoción de la igualdad de las mujeres en el centro de trabajo, la atención

de la violencia en el ejercicio de derechos laborales, la cooperación en el tema de género, trabajo y empleo, etcétera. “Por consiguiente, cada Parte implementará políticas que considere apropiadas para proteger a los trabajadores contra la discriminación en el empleo basada en el sexo (incluyendo con respecto al acoso sexual), embarazo, orientación sexual, identidad de género y responsabilidades de cuidado; proporcionar licencias de trabajo para el nacimiento o la adopción de infantes y el cuidado de los miembros de la familia y proteger contra la discriminación salarial”. (Hernández, 2020: 27).

3.2.4 Capítulo 31: Solución de controversias

El T-MEC preservó el mecanismo de solución de controversias del TLCAN, que permite a las partes solucionar las controversias que puedan surgir en torno a la interpretación, aplicación y alcance del tratado. Además de que se establece que los miembros pueden iniciar voluntariamente un método alternativo de solución de controversias, como buenos oficios, conciliación o mediación, etcétera.

Sin embargo, Cruz, O y Reyes, C, (2018) plantearon que el artículo 31.9 referente a la selección de los panelistas no resolvía una problemática que venía desde el capítulo XX del TLCAN, en el que si una de las partes se negaba a celebrar el sorteo para la elección de los miembros de los paneles, podía bloquear el mecanismo.

No obstante, en el protocolo modificatorio se agiliza el establecimiento de paneles y se garantiza que estos no sean bloqueados por las partes, además de que se prevé que si las partes no logran el consenso un mes después de la fecha de entrada en vigor del tratado, la lista estará compuesta por las personas designadas y que si una parte no designa a sus individuos de la lista, la otra parte aún podrá solicitar el establecimiento de paneles.

3.2.5 Capítulo 32: Excepciones y disposiciones generales

El capítulo aborda los casos en los que el T-MEC no se aplicará de forma regular, sin embargo, es en la segunda sección en la que se establece que si alguno de los socios quiere firmar acuerdos con economías que no sean de mercado deberán informar a los otros miembros. En caso de que algún integrante decida firmar el tratado, cualquiera de los otros dos puede anunciar su salida del T-MEC.

Esta cláusula ha sido interpretada como una implícita restricción al comercio con China, limitándole la posición competitiva frente a la región de América del Norte y evidenciando el apoyo a Estados Unidos frente a su guerra comercial y visión geopolítica respecto a China, además de que de acuerdo con José Luis de la Cruz, director general del Instituto para el Desarrollo Industrial y el Crecimiento Económico, esta cláusula es la respuesta a las presiones que ejerció Estados Unidos para la aprobación del tratado. (Martínez, 2019).

3.2.6 Capítulo 34: Disposiciones finales

En este capítulo, la principal desavenencia que se presentó fue la propuesta de Estados Unidos de terminar el acuerdo después de cinco años, salvo acuerdo de las partes de extenderlo por un periodo igual. En su lugar se pactó la cláusula *sunset*, en la cual se estableció que el T-MEC tendrá una vigencia de 16 años, sujeto a revisión a partir del sexto año de la firma del acuerdo. En caso de que algún socio, cumplido el plazo de seis años, se encuentre inconforme con la continuidad del T-MEC o alguna de sus disposiciones, este no terminaría automáticamente y se procedería a un periodo de negociación hasta llegar a un acuerdo, de no lograrse, el acuerdo terminaría tras los 16 años pactados inicialmente.

3.3 Consideraciones finales

La modificación del tratado era necesaria, y aunque fue larga y complicada, concluyó. También hubo capítulos en los que aparentemente los tres socios aceptaron los cambios sin mayores dificultades ni objeciones, como el capítulo de comercio digital, el de medio ambiente y el de anticorrupción, por nombrar algunos ejemplos, sin embargo, fueron justo los capítulos controversiales los que dieron la pauta para hacer cambios de notable profundidad.

La estrategia de Estados Unidos tuvo victorias importantes, entre las que destaca el aumento de contenido de origen para el sector automotriz en el capítulo 4, cuestión que preocupaba bastante a su presidente en turno, y el candado implícito al comercio con China, que se consiguió en el capítulo 32. No obstante, sería muy interesante saber cuál o cuáles fueron las principales razones para enfatizar estas metas, ¿un cambio de modelo económico?, ¿para qué?, ¿miedo al rápido crecimiento de la economía china?, ¿temor a

perder la hegemonía mundial? Algunas de estas cuestiones podrían tener respuesta en algunos años, otras, tal vez no de la manera más clara.

En cambio México, de cierta forma concentró su atención en el reconocimiento del dominio directo y la propiedad inalienable e imprescriptible de los hidrocarburos en el capítulo 8, en el que principalmente se buscaba la soberanía del país en sus fuentes energéticas.

Pero el capítulo en el que las tres economías buscaban una mejor solución, definitivamente fue el de disposiciones finales con la cláusula *sunset*, en la que se consideró que la propuesta estadounidense de revisar el acuerdo cada cinco años para terminarlo o extenderlo, según se decidiera, generaba incertidumbre e inseguridad a los mercados, lo cual no era ni benéfico ni conveniente para ninguno de los socios.

En materia de igualdad de género y derechos de las mujeres, el artículo 23.9 delega que la aplicación de políticas en torno a la eliminación de la discriminación en el empleo y la ocupación, así como la promoción de la igualdad de la mujer se impulse desde el Centro de Trabajo. “No obstante los primeros obligados en esta disposición son los Estados Parte, es decir, sus gobiernos (...) quienes también están obligados a formular y llevar a cabo una política nacional que promueva, por métodos adecuados a las condiciones y a la práctica nacionales, la igualdad de oportunidades y de trato en materia de empleo y ocupación; en un segundo nivel de obligatoriedad de hacer cumplir el contenido de esta disposición jurídica son todos aquellos que configuran los Centros de Trabajo, esto es, personas empleadoras, personas trabajadoras y sindicatos. No habrá democracia laboral si no hay democracia de género en las relaciones laborales”. (Hernández, 2020: 26-27).

Al final, los resultados se verán a largo plazo y hasta entonces se podrá valorar el impacto de las decisiones que se tomaron y se plasmaron en el T-MEC.

Conclusiones

La teoría de la integración económica resulta insuficiente cuando los socios son países en desarrollo o cuentan con economías asimétricas, como es el caso del TLCAN entre Canadá, Estados Unidos y México, donde este último país tiene notables desventajas frente a los otros dos socios.

En este tratado se pudo observar una de las principales contradicciones que teorizó Bela Balassa (1964): “la generación de una estructura no económica de la producción”, en la que debido al bajo costo en la mano de obra, México se convirtió en un país ensamblador, situación que no se abordó de manera explícita en el TLCAN, pero que sí se planteó en la renegociación del tratado, veintitrés años más tarde. Además de no tener el éxito esperado ni generar grandes beneficios, como los tres socios esperaban, se estaba rezagando en otros aspectos fundamentales que comenzaron a dictar el rumbo de la economía mundial actual, por ejemplo, el comercio digital y los servicios financieros, cuestiones que el T-MEC aborda e intenta renovar con su modernización.

El T-MEC podría ser una útil herramienta para paliar los efectos económicos ocasionados por la emergencia sanitaria del Covid-19, debido a que durante la estrategia de la nueva normalidad, consistente con la reactivación gradual y escalonada de las industrias minera, automotriz y de la construcción en México, la decisión de reabrir dichas industrias; surgió ante la presión de Estados Unidos y Canadá para reactivar las cadenas de valor implícitas en el tratado.

En este sentido, uno de los capítulos de particular importancia es el de ‘Comercio digital’, ya que dicho comercio, durante la contingencia, mostró un elevado crecimiento, y para 2023 se pronostica que más del 50% de las ventas globales se realizarán en línea. (*En trending TV UNAM*, 2020).

El capítulo ‘Excepciones y disposiciones generales’ también ocasionó un cambio de suma relevancia, pues aparte de ser la estrategia que Estados Unidos utilizó para presionar la aprobación del tratado, por medio de este capítulo, tácitamente se brinda el apoyo de la región a la postura que Estados Unidos tiene frente a China.

Lo expuesto con anterioridad, permite concluir que la renegociación del tratado era necesaria porque el continuo avance social y tecnológico lo demandaban, y en caso de no atenderse, el tratado pronto quedaría obsoleto.

Definir a un ganador o un perdedor definitivo es complejo, sobre todo por la actual situación mundial, en donde la pandemia evidenció que el comercio internacional es absolutamente necesario, pero no suficiente. Sin embargo, los tres socios priorizaron objetivos y se llegó a la ratificación.

Retomando la hipótesis de trabajo, la cual establece que “la renegociación del TLCAN al T-MEC busca solucionar las deficiencias y rezagos que existían en el TLCAN e incluir nuevos tópicos que contribuyan al crecimiento y desarrollo del país, además, se espera que la actualización del tratado ayude a generar beneficios para la economía mexicana”. Se constata que en efecto, la renegociación del TLCAN al T-MEC busca solucionar las deficiencias que existían en el primero, aunque el contexto de la apertura del tratado permite poner en duda que este haya sido el objetivo fundamental desde el principio, además de que la situación actual de contingencia dificulta la percepción de los beneficios esperados para la economía mexicana.

Sin embargo, eso no quiere decir que cuando la emergencia sanitaria se relaje, automáticamente todo va a mejorar, la cantidad de problemas domésticos a los que ya nos enfrentábamos, como la fuerte dependencia comercial, el endeudamiento, la brecha socioeconómica, los altos niveles de desempleo, el nivel de corrupción, impunidad, inseguridad y un largo etcétera, van a continuar, y no solo eso, seguirán surgiendo nuevos obstáculos y dificultades, para los cuales tenemos el deber de prepararnos.

Por lo expuesto, es incorrecto pensar que un tratado puede ser una solución inmediata a los problemas de comercio exterior de nuestra economía, si bien el T-MEC incluye temas sustanciales que el TLCAN no consideraba, porque en algunos casos el desarrollo de los eventos no lo permitía, como el de servicios financieros, comercio digital, medio ambiente, entre otros. Se debe de emplear el tratado como el instrumento de política económica que es, y en el cual nos podemos apoyar aprovechando sus mejoras, entre estas, está la atención que se le presta a las PyMEs, fundamentales para ayudar a disminuir la tasa de desempleo,

y el propósito por disminuir la corrupción, problema que ha afectado negativamente al país y cuyos costos trascienden más allá del ámbito económico.

Anexo estadístico

Exportaciones e importaciones de bienes y servicios de México en dólares a precios constantes de 2010 (1980-2018)

Año	Exportaciones	Tasa de crecimiento de las exportaciones	Importaciones	Tasa de crecimiento de las importaciones
1980	47,878,825,227	-	65,499,686,933	-
1981	53,321,533,601	11%	77,107,119,168	18%
1982	65,350,019,157	23%	47,920,539,987	-38%
1983	74,644,644,303	14%	31,727,734,376	-34%
1984	78,939,281,379	6%	37,377,569,429	18%
1985	75,417,528,902	-4%	41,482,946,824	11%
1986	78,804,214,168	4%	38,337,561,392	-8%
1987	86,282,935,693	9%	40,308,368,422	5%
1988	91,255,410,071	6%	55,109,185,687	37%
1989	93,326,440,647	2%	66,823,911,141	21%
1990	96,728,133,381	4%	80,018,153,620	20%
1991	101,162,840,154	5%	93,443,923,573	17%
1992	102,866,187,768	2%	112,937,407,436	21%
1993	106,710,600,807	4%	111,525,654,546	-1%
1994	116,095,981,479	9%	131,315,412,747	18%
1995	139,545,006,660	20%	110,380,800,707	-16%
1996	161,101,824,258	15%	129,673,109,758	17%
1997	176,221,587,600	9%	159,644,632,309	23%
1998	189,254,408,149	7%	183,278,863,798	15%
1999	199,531,350,069	5%	204,380,498,944	12%
2000	222,610,307,405	12%	245,862,651,587	20%
2001	221,449,827,263	-1%	243,794,893,539	-1%
2002	222,327,040,709	0%	246,739,456,320	1%
2003	226,566,113,024	2%	252,934,187,171	3%
2004	264,647,521,926	17%	283,820,236,521	12%
2005	285,320,348,639	8%	308,471,724,831	9%
2006	285,320,348,639	0%	308,471,724,831	0%
2007	290,952,740,243	2%	323,359,875,217	5%
2008	287,992,468,965	-1%	333,970,853,737	3%
2009	256,731,038,551	-11%	280,705,891,068	-16%
2010	314,142,282,684	22%	328,581,153,292	17%

2011	338,373,572,350	8%	347,040,940,426	6%
2012	360,450,881,188	7%	365,838,638,452	5%
2013	365,390,940,714	1%	373,588,229,875	2%
2014	390,904,186,410	7%	395,699,331,954	6%
2015	423,796,364,159	8%	419,121,906,310	6%
2016	439,452,075,692	4%	431,355,174,934	3%
2017	456,747,022,976	4%	458,059,558,791	6%
2018	483,001,413,910	6%	486,447,596,003	6%

Fuente: elaboración propia con datos del Banco Mundial, 2018.

Exportaciones e importaciones de bienes y servicios de Estados Unidos en dólares a precios constantes de 2010 (1980-2018)

Año	Exportaciones	Tasa de crecimiento de las exportaciones	Importaciones	Tasa de crecimiento de las importaciones
1980	377,096,645,500	-	377,755,539,300	-
1981	381,692,152,100	1%	387,621,173,700	3%
1982	352,466,858,700	-8%	382,686,964,800	-1%
1983	343,333,721,100	-3%	430,978,748,700	13%
1984	371,324,958,100	8%	535,892,389,400	24%
1985	383,767,271,100	3%	570,669,376,900	6%
1986	413,172,725,600	8%	619,343,427,400	9%
1987	458,326,868,000	11%	656,149,582,800	6%
1988	532,632,559,200	16%	681,923,819,400	4%
1989	594,294,306,400	12%	711,954,019,900	4%
1990	646,722,100,600	9%	737,421,144,200	4%
1991	689,497,744,000	7%	736,317,952,300	0%
1992	737,261,887,800	7%	787,932,301,500	7%
1993	761,410,000,600	3%	856,062,054,800	9%
1994	828,687,544,500	9%	958,176,427,300	12%
1995	913,869,174,600	10%	1,034,838,520,800	8%
1996	988,583,728,700	8%	1,124,833,555,800	9%
1997	1,106,323,164,500	12%	1,276,318,780,400	13%
1998	1,132,164,604,300	2%	1,425,504,838,100	12%
1999	1,188,562,475,500	5%	1,586,565,285,900	11%
2000	1,287,738,790,600	8%	1,790,995,370,300	13%
2001	1,213,252,938,400	-6%	1,740,796,892,300	-3%
2002	1,192,179,698,300	-2%	1,804,104,704,300	4%
2003	1,218,199,432,200	2%	1,892,824,898,500	5%
2004	1,335,978,074,100	10%	2,108,584,735,800	11%
2005	1,431,204,848,600	7%	2,246,246,196,100	7%
2006	1,564,919,807,400	9%	2,395,189,161,900	7%
2007	1,701,096,344,600	9%	2,455,015,749,400	2%
2008	1,797,347,143,200	6%	2,400,348,833,900	-2%
2009	1,646,431,939,900	-8%	2,086,299,146,400	-13%
2010	1,846,280,000,000	12%	2,360,183,000,000	13%
2011	1,978,083,198,200	7%	2,493,194,167,800	6%
2012	2,045,509,164,900	3%	2,560,677,222,400	3%
2013	2,118,638,675,300	4%	2,600,198,213,400	2%

2014	2,209,554,653,700	4%	2,732,227,735,300	5%
2015	2,222,228,469,000	1%	2,881,336,783,000	5%
2016	2,219,936,783,300	0%	2,936,003,698,400	2%
2017	2,287,070,571,800	3%	3,069,953,831,900	5%
2018	2,379,934,717,456	4%	3,179,874,980,082	4%

Fuente: elaboración propia con datos del Banco Mundial, 2018.

**Exportaciones e importaciones de bienes y servicios de Canadá en dólares
a precios constantes de 2010 (1980-2018)**

Año	Exportaciones	Tasa de crecimiento de las exportaciones	Importaciones	Tasa de crecimiento de las importaciones
1980	116,862,209,435	-	135,869,067,841	-
1981	119,214,607,495	2%	138,062,145,864	2%
1982	100,284,381,478	-16%	136,140,452,119	-1%
1983	110,415,276,325	10%	143,997,759,211	6%
1984	129,606,776,172	17%	170,815,289,231	19%
1985	140,312,473,542	8%	178,469,058,213	4%
1986	149,529,842,939	7%	186,489,562,589	4%
1987	157,603,205,995	5%	192,430,676,887	3%
1988	178,919,422,318	14%	209,934,043,348	9%
1989	189,309,724,888	6%	211,695,290,286	1%
1990	192,975,957,302	2%	221,268,002,537	5%
1991	197,814,189,789	3%	224,816,168,068	2%
1992	207,945,084,635	5%	241,503,548,015	7%
1993	223,495,546,301	7%	267,633,449,122	11%
1994	242,027,329,618	8%	301,967,222,303	13%
1995	256,012,014,214	6%	328,753,579,910	9%
1996	269,732,625,578	5%	347,577,193,907	6%
1997	308,478,609,427	14%	377,435,877,767	9%
1998	324,818,491,486	5%	413,355,781,809	10%
1999	351,002,800,231	8%	458,087,421,975	11%
2000	380,823,481,551	8%	499,525,777,741	9%
2001	362,022,959,396	-5%	484,695,912,836	-3%
2002	368,614,526,191	2%	490,464,661,534	1%
2003	384,198,580,199	4%	481,993,072,550	-2%
2004	416,754,239,260	8%	508,656,573,701	6%
2005	447,221,573,395	7%	519,950,191,965	2%
2006	470,931,245,226	5%	524,461,038,051	1%
2007	498,002,018,985	6%	530,453,495,371	1%
2008	502,281,311,872	1%	506,349,807,733	-5%
2009	439,795,796,450	-12%	440,692,242,507	-13%
2010	500,341,353,330	14%	469,948,563,365	7%
2011	528,226,741,714	6%	492,348,764,928	5%
2012	547,756,031,386	4%	505,969,319,670	3%
2013	558,636,222,376	2%	518,040,417,109	2%

2014	572,343,770,024	2%	550,323,222,344	6%
2015	575,792,585,264	1%	568,858,949,016	3%
2016	575,774,856,039	0%	576,393,528,907	1%
2017	600,031,336,759	4%	582,830,652,994	1%
2018	617,432,177,354	3%	601,634,096,480	3%

Fuente: elaboración propia con datos del Banco Mundial, 2018.

Referencias de consulta

Bibliografía

Acevedo, J. (2018). *La ronda de Doha: evolución y perspectivas*. Tesis de licenciatura. Universidad Nacional Autónoma de México.

Alba, C. (2003). 'México después del TLCAN. El impacto económico y sus consecuencias políticas y sociales'. *Foro Internacional*. Vol. 43, núm. 1, enero-marzo, pp. 141-191.

Arellanes, P. (2014). 'El Tratado de Libre Comercio de América del Norte: antes, durante y después, afectaciones jurídicas en México'. *IUS Revista del Instituto de Ciencias Jurídicas de Puebla*. Núm. 33, enero/junio, pp. 267-274.

Balassa, B. (1964). *Teoría de la integración económica*. México. Unión Tipográfica Editorial Hispano-Americana

Banco de México. (1997). 'La evolución de la economía mexicana'. *Comercio Exterior*. Vol. 47, núm. 5, mayo, pp. 418-422.

Behar, S. (2019). 'Del TLCAN al T-MEC'. *Foreign Affairs Latinoamérica*. Vol. 19, núm. 1, pp. 12-20.

Camberos, M. y Bracamontes J. (2015). 'Las crisis económicas y sus efectos en el mercado de trabajo, en la desigualdad y en la pobreza de México'. *Contaduría y administración*. Vol. 60. Supl. 2, diciembre, pp. 219-249.

Cárcamo, M. y Arrollo, M. (2009). 'La crisis hipotecaria de Estados Unidos y sus repercusiones en México'. *Economía y Sociedad*. Vol. XIV, núm. 24, julio-diciembre, pp. 93-104.

Ceceña, J. (1984). 'La política económica de Reagan. Reflexiones sobre la Reaganomía y el tercer mundo'. *Problemas del desarrollo*. Vol. 15, núm. 58, octubre, pp. 11-18.

CEPAL. (1994). *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe. La integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad*. Santiago de Chile. CEPAL.

Cordera, R. (2015). ‘La “gran transformación” del milagro mexicano. A 20 años del TLCAN: de la adopción a la adaptación’. *Revista Problemas del desarrollo*. Núm.180, pp. 11-25.

Cruz, O y Reyes, C. (2018). ‘El T-MEC/USMCA: solución de controversias, remedios comerciales e inversiones’. *Opiniones técnicas sobre temas de relevancia nacional, Instituto de Investigaciones Jurídicas*. Núm. 1, diciembre, pp. 21-30.

Cuevas, V. (2011). ‘México y Canadá ante la crisis financiera estadounidense: un estudio comparativo’. *Economía UNAM*. Vol. 8, núm. 24, septiembre/diciembre, pp. 51-77.

Dell, S. (1966). *Experiencias de la integración económica en América Latina*. México. Centro de estudios monetarios latinoamericanos.

Durazo, H. (2018). ‘Tan lejos y tan cerca, las relaciones México-Canadá en perspectiva histórica’. *Foro Internacional*. Vol. 58, núm. 2, enero-marzo, pp. 243-274.

Estay, J. y Sánchez, G. (coordinadores) (2005). *El ALCA y sus peligros para América Latina*. Buenos Aires. CLACSO LIBROS.

Gazol, A. (2015). *Bloques Económicos*. Séptima edición. México. Universidad Nacional Autónoma de México.

Gazol, A. (2010). ‘Una Unión Aduanera en América del Norte: ¿es conveniente?, ¿es posible?’. *Economía UNAM*. Vol. 7, núm. 19, enero/abril, pp. 45-68.

Gómez de Silva, J. (2016). *El derecho agrario mexicano*. México. Instituto Nacional de Estudios Históricos de las Revoluciones de México.

Guerra-Borges, A. (1998). ‘Reflexiones críticas y propositivas sobre regionalismo abierto en América Latina’. *Pensamiento propio*. Núm. 8, octubre/diciembre, pp. 17-34.

Gutierrez-Haces, T. (2004). 'La inversión extranjera directa en el TLCAN'. *Economía UNAM*. Vol. 1, núm. 3, septiembre/diciembre, pp. 30-52.

Gutierrez-Haces, T. (2012). 'Canadá ante los efectos de arrastre de la crisis financiera estadounidense'. *Economía UNAM*. Vol. 9, núm. 27, septiembre/diciembre, pp. 45-75.

Judson, F. (2002). 'La política económica exterior de Canadá desde una perspectiva de la economía política'. *Comercio Exterior*. Vol. 52, núm. 2, febrero, pp. 158-168.

Krause, W. (1963). 'La Alianza para el Progreso'. *Journal of Inter-American Studies*, vol. 5, núm. 1, pp. 67-81.

Levine, E. (2002). 'La recesión de 2001 en Estados Unidos'. *Momento económico*, núm. 123, septiembre-octubre, pp.26-37.

Levinson, J. (1972). *La alianza extraviada, un informe crítico sobre la alianza para el progreso*. México. Fondo de Cultura Económica.

Llistosella, T. et al (2004). *La Enciclopedia*. [Versión impresa]. Madrid, España. Salvat Editores, pp. 2465-2475.

López, M. (2015). 'El episodio reformista de México (2012-2014): explorando las razones del cambio en la segunda alternancia'. *Estudios Políticos*, núm. 35, mayo/agosto, pp. 61-85.

Montero, D y Pino, E. (2014). 'Presente y futuro de las relaciones comerciales de Canadá y Estados Unidos frente a los nuevos desafíos'. *Norteamérica*. Vol. 9, núm. 2, julio-diciembre, pp. 145-172.

Moreno-Brid, J. C. (2002). 'Liberalización comercial y la demanda de importaciones en México'. *Investigación Económica*. Vol. 62, núm. 240, pp. 13-50.

Moreno-Brid, J. C., Rivas, J. C. y Ruiz, P (2005). 'La economía mexicana después del TLCAN' *Revista Galega de Economía*. Vol. 14, núm. 1-2, pp. 1-20.

Moreno-Brid, J. C. y Ros, J. (2010). *Desarrollo y crecimiento en la economía mexicana*. México. Fondo de Cultura Económica.

- Myrdal, G. (1956). *Solidaridad o desintegración*. México. Fondo de Cultura Económica.
- Noyola, P. (1992). 'Unas y otras integraciones'. *El Trimestre Económico*. Vol. 59, núm. 235, pp. 631-638.
- Prebisch, R. (1959). 'El Mercado Común Latinoamericano'. *Comercio Exterior*. Vol. IX, núm. 9, pp. 509-513.
- Rodríguez, L. (2005). *Integración económica en Europa y América: similitudes y diferencias*. Tesis de licenciatura. Universidad Nacional Autónoma de México.
- Rodríguez, N. (2018). 'La evolución del nacionalismo francófono en Quebec: desde el origen de su "diferencia" en el siglo XVIII hasta la primera década del siglo XXI'. *Papeles de discusión IELAT*. Núm. 18, agosto.
- Ros, J. (2012). 'Estudio comparativo de las economías de Canadá y México en el periodo de 1994-2011'. *CEPAL-Serie Estudios y perspectivas*. Núm. 136.
- Rubio, J. (2015). 'Retos sociales y económicos para México ante el Tratado de Libre Comercio de América del Norte'. *Cuadernos de Conflicto y Paz*, Vol. 1, Núm. 3. Monterrey: Centro de Política Comparada y Estudios Internacionales, Universidad de Monterrey, pp. 12-13.
- Ryd, G. (2003). 'Estados Unidos: ¿Una nueva economía, o más de lo mismo?'. *CEPAL-Serie Estudios estadísticos y prospectivos*. Núm. 26.
- Salama, P. (1996). 'América Latina: ¿Integración sin desintegración?'. *Investigación Económica*. Vol. 56, núm. 215, pp. 9-43.
- Salgado, G. (1979). 'El mercado regional latinoamericano: el proyecto y la realidad'. *Revista de la CEPAL*. Núm. 7, pp. 39-108.
- Salgado, G. (1995). 'Modelo y políticas de integración'. *Estudios Internacionales*. Núm. 109, pp. 10-24.

Saturnino, S. (2012). 'Economía de EEUU: las tres últimas décadas'. *Boletín económico de ICE, Información Comercial Española*. Núm. 3025, pp. 27-38.

Torres, R. (1965). 'Ventajas de la integración económica de América Latina'. *Investigación Económica*. Vol. 25, núm. 99, pp. 441-452.

Urquidí, V. (1995). La participación del resto de América Latina en el TLCAN: Limitaciones y posibilidades. En Cánovas G. (Ed.), *México-Estados Unidos-Canadá: 1993-1994* (pp. 323-340). México, D.F.: Colegio de México.

Wionczek, M. (coordinador) (1964). *Integración de América Latina, experiencias y perspectivas*. México. Fondo de Cultura Económica.

Witker, J. (2015). 'El interés nacional ante el TLCAN'. *Revista de Ciencias Jurídicas*. Núm. 14, septiembre/diciembre, pp. 13-30.

Cibergrafía

Agencia EFE. (1 de marzo de 2019). *El crecimiento de la economía canadiense se ralentizó al 1.8% en 2018*. ElDinero [en línea]. Recuperado de: <https://www.eldinero.com.do/78917/el-crecimiento-de-la-economia-canadiense-se-ralentizo-al-1-8-en-2018/>

Agencias EFE, AP y DPA (19 de noviembre de 2003). *Entregará el cargo el 12 de diciembre. Canadá: Chrétien deja el gobierno tras 10 años*. La Nación [en línea]. Recuperado de: <https://www.lanacion.com.ar/el-mundo/canada-chretien-deja-el-gobierno-tras-10-anos-nid546652/>

Aguado, S. (2008). 'La economía de Estados Unidos: el retorno de los déficits'. *Revista de Economía Mundial*. Núm. 19, pp. 199-220 [en línea]. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=866/86601910>

Albarrán, E. y Langner, A. (26 de octubre de 2016). *Senadores aprueban liberar precios de gasolina en 2017*. El Economista [en línea]. Recuperado de:

<https://www.economista.com.mx/economia/Senadores-aprueban-liberar-precios-de-gasolina-en-2017--20161026-0063.html>

Aristegui Noticias. (10 de diciembre de 2019). *Tema energético, la mayor dificultad para ratificar el T-MEC: AMLO / Audio* [en línea]. Recuperado de: <https://aristeguinoticias.com/1012/mexico/tema-energetico-la-mayor-dificultad-para-ratificar-el-t-mec-amlo-audio/>

Asociación Mexicana de Mujeres Jefas de Empresa. (2017). *Sobre la renegociación del TLCAN México, Canadá y Estados Unidos* [en línea]. Recuperado de: <http://www.economia-snci.gob.mx/tlcan/docsup/516-801639052.pdf>

Ayuso, S. (31 de diciembre de 2014). *Las cinco noticias que marcaron a Estados Unidos en 2014*. El País [en línea]. Recuperado de: https://elpais.com/internacional/2014/12/30/actualidad/1419969365_221114.html

Banco de México. (2011). *Informe anual 2010. Resumen* [en línea]. Recuperado de: <http://www.anterior.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/anual/%7B697D394E-43E7-8F11-E622-36DE701071F0%7D.pdf>

Banco Mundial. (2020). *Países y economías*. BM [en línea]. Recuperado de: <https://datos.bancomundial.org/pais>

Bassets, M. (10 de noviembre de 2016). *Donald Trump, elegido presidente de Estados Unidos*. El País [en línea]. Recuperado de: https://elpais.com/internacional/2016/11/09/estados_unidos/1478647677_279555.html

BBC. (26 de diciembre de 2012). *Cinco grandes eventos que marcaron la economía en 2012*. BBC [en línea]. Recuperado de: https://www.bbc.com/mundo/noticias/2012/12/121224_economia_2012_cinco_claves_ar

Campos, E. (13 de enero de 2019). *El T-MEC es un tema no resuelto*. El Economista [en línea]. Recuperado de: <https://www.economista.com.mx/opinion/El-T-MEC-es-un-tema-no-resuelto-20190113-0053.html>

Cano, A. (26 de octubre de 2014). *La justicia no va a llegar, aunque la busquemos*. La Jornada [en línea]. Recuperado de: <https://www.jornada.com.mx/2014/10/26/politica/006n1pol>

Caño, A. (15 de julio de 2011). *EE UU avanza hacia la quiebra*. El País [en línea]. Recuperado de: https://elpais.com/diario/2011/07/15/internacional/1310680801_850215.html

Cervantes, M y López, P (2011). *Origen de la crisis financiera subprime y su impacto en la política monetaria* [en línea]. Recuperado de: https://www.researchgate.net/publication/308199634_Origen_de_la_crisis_financiera_subprime_y_su_impacto_en_la_politica_monetaria

CIA, World Factbook (2021). *Los países* [en línea]. Recuperado de: <https://www.cia.gov/the-world-factbook/countries/>

CNN Español. (15 de enero de 2020). *Los principales atentados terroristas de la historia reciente de EE.UU.* CNN [en línea]. Recuperado de: <https://cnnespanol.cnn.com/2020/01/15/los-atentados-terroristas-mas-mortiferos-de-la-historia-reciente-de-ee-uu/>

CNN Español. (19 de septiembre de 2017). *Un poderoso terremoto de magnitud 7.1 sacude México en el aniversario trágico del sismo de 1985*. CNN [en línea]. Recuperado de: <https://cnnespanol.cnn.com/2017/09/19/sismo-de-magnitud-68-sacude-mexico-segun-el-centro-sismologico-nacional/>

Corona, S. (2015). *La caída del precio del petróleo obliga a México a recortar el gasto*. El País [en línea]. Recuperado de: https://elpais.com/internacional/2015/04/01/actualidad/1427907414_392292.html

Cronología de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio. (1992). [en línea]. Recuperado de: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/262/7/RCE7.pdf>

De Haro, J. (1 de septiembre de 2015). *Canadá entra en recesión por los vaivenes del petróleo*. Eleconomista.es [en línea]. Recuperado de:

<https://www.economista.es/mercados-cotizaciones/noticias/6973264/09/15/Canada-entra-en-recesion-por-los-vaivenes-del-petroleo.html>

Díaz, J. (5 de diciembre del 2019). *¿Está mejor la economía de Estados Unidos en la era Trump?* El Dinero [en línea]. Recuperado de: <https://www.eldinero.com.do/94913/esta-mejor-la-economia-de-estados-unidos-en-la-era-trump/>

DPA. (18 de enero de 2014). *México y EU descartan “reabrir” el TLCAN; hay vías alternas, coinciden.* La Jornada [en línea]. Recuperado de: <https://www.jornada.com.mx/2014/01/18/index.php?section=economia&article=021n1eco>

El País. (10 de agosto de 2011). *Reino Unido afronta menos crecimiento y más inflación.* El País [en línea]. Recuperado de: https://elpais.com/economia/2011/08/10/actualidad/1312961583_850215.html

El Tiempo. (9 de noviembre de 2016). *México, el país más damnificado con ascenso de Donald Trump.* El Tiempo [en línea]. Recuperado de: <https://www.eltiempo.com/mundo/latinoamerica/consecuencias-economicas-de-la-victoria-de-donald-trump-33836>

Executive Office of the President. (2013). *The financial crisis: five years later* [en línea]. Recuperado de: <https://obamawhitehouse.archives.gov/sites/default/files/docs/20130915-financial-crisis-five-years-later.pdf>

Expansión. (22 de diciembre de 2017). *5 sucesos económicos que marcaron 2017.* Expansión [en línea]. Recuperado de: <https://expansion.mx/economia/2017/12/21/5-sucesos-economicos-que-marcaron-2017>

Faus, J. (8 de agosto de 2014). *Cronología de la actividad militar de Estados Unidos en Irak desde 2003.* El País [en línea]. Recuperado de: https://elpais.com/internacional/2014/08/08/actualidad/1407515121_695824.html

García, A. (8 de julio de 2020). *Grupo Prodensa explica aspectos laborales y ambientales del T-MEC.* Cluster Industrial [en línea]. Recuperado de:

<https://www.clusterindustrial.com.mx/noticia/2382/grupo-prodensa-explica-aspectos-laborales-y-ambientales-del-t-mec>

Gavasa, J. (28 de octubre de 2020). *30 de octubre de 1995, el día que Canadá estuvo a punto de romperse*. Lattin Magazine [en línea]. Recuperado de: <https://lattin.ca/2020/10/28/30-de-octubre-de-1995-el-dia-que-canada-estuvo-a-punto-de-romperse/>

González, E. (12 de marzo de 2001). *El Nasdaq ha perdido un 60% en un año por el hundimiento de las empresas de internet*. El País [en línea]. Recuperado de: https://elpais.com/diario/2001/03/12/economia/984351604_850215.html

Guo, J. (13 de abril de 2017). *¿Por qué China y Canadá coquetean económicamente?* El Economista [en línea]. Recuperado de: <https://www.economista.com.mx/economia/Por-que-China-y-Canada-coquetean-economicamente---20170413-0012.html>

Hernández, A (2020). *T-MEC, Reforma Laboral e igualdad de género. Apuesta por el adelanto de las trabajadora* [en línea]. Recuperado de: <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/mexiko/17565.pdf>

Infobae. (13 de septiembre de 2013). *Las medidas de Obama que salvaron a los EEUU*. Infobae [en línea]. Recuperado de: <https://www.infobae.com/2013/09/17/1509622-las-medidas-obama-que-salvaron-los-eeuu/>

Instituto Nacional de Geografía y Estadística. (2011). *Comparaciones internacionales* [en línea]. Recuperado de: <https://www.inegi.org.mx/temas/pci/>

Instituto Nacional de Geografía y Estadística. (2015). *Estadísticas históricas de México 2014* [en línea]. Recuperado de: http://internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/HyM2014/17.%20Sector%20externo.pdf

Instituto Nacional de Geografía y Estadística. (2005). *Principales países a los que exporta México (año 2005)* [en línea]. Recuperado de: <http://cuentame.inegi.org.mx/hipertexto/comercio/exportaciones.html>

Instituto Nacional de Geografía y Estadística. (2005). *Principales países de los que importa México (año 2005)* [en línea]. Recuperado de: http://cuentame.inegi.org.mx/hipertexto/comercio/pais_importaciones.html

Instituto de Relaciones Internacionales, Universidad Nacional de la Plata. (1994). *NAFTA Resumen* [en línea]. Recuperado de: http://www.iri.edu.ar/publicaciones_iri/anuario/A94/A1ANDOC3.html

La Tercera (19 de marzo de 2016). *¿Quiénes están votando por Donald Trump?* La Tercera [en línea]. Recuperado de: <https://www.latercera.com/noticia/mundo/2016/03/678-672937-9-quienes-estan-votando-por-donald-trump.shtml>

La Jornada (30 de agosto de 2015). *Homenaje en Nueva Orleans a las mil 800 víctimas del huracán Katrina.* La Jornada [en línea]. Recuperado de: <https://www.jornada.com.mx/2015/08/30/mundo/019n2mun>

Maliniak, T. (27 de octubre de 1992). *El holgado triunfo del 'no' en Canadá aumenta la incertidumbre sobre el futuro de Quebec.* El País [en línea]. Recuperado de: https://elpais.com/diario/1992/10/28/internacional/720226822_850215.html

Márquez, G. (1 de julio de 2020). *¿Qué esperar del T-MEC?* El Financiero [en línea]. Recuperado de: <https://www.elfinanciero.com.mx/opinion/graciela-marquez/que-esperar-del-t-mec#:~:text=El%20T%2DMEC%20nos%20da,la%20integraci%C3%B3n%20comercial%20y%20productiva>

Mars, A. (17 de diciembre de 2015). *La Reserva Federal pone fin a una era y sube los tipos de interés un 0,25%.* El País [en línea]. Recuperado de: https://elpais.com/economia/2015/12/16/actualidad/1450278896_850527.html

Marshall, T. (2019). *Crisis Oka.* The canadian encyclopedia [en línea]. Recuperado de: <https://www.thecanadianencyclopedia.ca/en/article/oka-crisis>

Martínez, A. (23 de diciembre de 2019). *T-MEC limita acuerdos de México con otras naciones*. La Razón [en línea]. Recuperado de: <https://www.razon.com.mx/mundo/t-mec-limita-acuerdos-de-mexico-con-otras-naciones/>

Martínez, J. y Chávez, L. (2014). *Desempeño de la economía mexicana en 2013 y perspectivas para 2014-2015*. Instituto Belisario Domínguez Senado de la República [en línea]. Recuperado de: <http://bibliodigitalibd.senado.gob.mx/bitstream/handle/123456789/1924/reporte3.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Mendo, C. (30 de julio de 1990). *La crisis india y la unidad canadiense*. El País [en línea]. Recuperado de: https://elpais.com/diario/1990/07/31/internacional/649375210_850215.html

México, ¿cómo vamos?, del TLCAN AL TMEC. (2018) [en línea]. Recuperado de: <https://mexicocomovamos.mx/new/md-multimedia/1543604492-904.pdf>

Morales, R. (30 de diciembre de 2018). *El CPTPP entra en vigor para seis países*. El Economista [en línea]. Recuperado de: <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/El-CPTPP-entra-en-vigor-para-seis-paises-20181230-0080.html>

Morales, R. (29 de junio de 2020). *El T-MEC prevé un trato más duro para México en materia laboral*. El Economista [en línea]. Recuperado de: <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/El-T-MEC-preve-un-trato-mas-duro-para-Mexico-en-materia-laboral-20200629-0015.html>

Naím, M. (1 de septiembre de 2018). *Estos son los principales problemas de Estados Unidos (además de Donald Trump)*. ALNAVÍO [en línea]. Recuperado de: <https://alnavio.com/noticia/14823/firmas/estos-son-los-principales-problemas-de-estados-unidos-ademas-de-donald-trump.html>

Narodowski, P. (2019). Cap. 2. El fin del siglo norteamericano, la irrupción de China y los ciclos en la periferia. En *Geopolítica y economía mundial: El ascenso de China, la era de*

Trump y América Latina (pp. 49-63). Memoria Académica [en línea]. Recuperado de: <http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/libros/pm.875/pm.875.pdf>

Nadal, A. (5 de junio de 2019). *Aranceles contra migrantes*. La Jornada [en línea]. Recuperado de: <https://www.jornada.com.mx/2019/06/05/opinion/021a1eco#>

Núñez, R. (24 de julio de 2017). *Así se blindó Canadá frente a su problema separatista*. La Gaceta [en línea]. Recuperado de: <https://gaceta.es/espana/canada-frena-separatismo-20170724-0650/>

Oficina Económica y Comercial de España en Ottawa. (2019). *Informe Económico y Comercial Canadá* [en línea]. Recuperado de: http://www.iberglobal.com/files/2019-1/canada_iec.pdf

Prebisch, R. (1950). *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas*. CEPAL [en línea] Recuperado de: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40010/4/prebisch_desarrollo_problemas.pdf

Pozzi, S. (28 de febrero de 2019). *La economía de Estados Unidos creció un 2.9% en 2018*. El País [en línea]. Recuperado de: https://elpais.com/economia/2019/02/28/actualidad/1551366492_447833.html

Quiroz, J y Arias, M. (2018). *T-MEC: Se formaliza el nuevo acuerdo*. Grupo Financiero Monex [en línea]. Recuperado de: http://132.247.149.7/moodle/pluginfile.php/12919/mod_resource/content/0/T-MEC_%20Nota%20economica.pdf

Resultados de la modernización del acuerdo comercial entre México, Estados Unidos y Canadá. (2018). SEGOB [en línea]. Recuperado de: <https://www.gob.mx/tlcan/acciones-y-programas/resultados-de-la-modernizacion-del-acuerdo-comercial-entre-mexico-estados-unidos-y-canada?state=published>

RITCH MUELLER. (2018). *T-MEC: Nuevo acuerdo comercial para Norteamérica*. [en línea]. Recuperado de: http://www.ritch.com.mx/pdfs/Noticias_en_ESP/Octubre/1-T-MEC-esp.pdf

Sahadi, J. (18 de mayo de 2011). *Debt ceiling FAQs: What you need to know*. CNN [en línea]. Recuperado de: https://money.cnn.com/2011/01/03/news/economy/debt_ceiling_faqs/index.htm

Sack, B. (9 de junio de 2010). *Reflexiones sobre el TALF y el papel de la Reserva Federal como proveedor de liquidez*. Federal Reserve Bank of New York [en línea]. Recuperado de: <https://www.newyorkfed.org/newsevents/speeches/2010/sac100609.html>

Saldaña, I. (20 de mayo de 2017). *México, sólo un gran armador*. El Universal [en línea]. Recuperado de: <https://www.eluniversal.com.mx/articulo/cartera/negocios/2017/02/13/mexico-solo-un-gran-armador>

Santander Trade Markets (2020). *Cifras del comercio exterior en Canadá* [en línea]. Recuperado de: https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/canada/cifras-comercio-exterior#classification_by_products

Secretaría de Economía. (2020). *Reporte T-MEC un acercamiento a las disposiciones del nuevo tratado entre México, Estados Unidos y Canadá*. SE [en línea]. Recuperado de: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/577189/COMPILADO_T-MEC-acercamiento_sept-.pdf

Secretaría de Gobernación. (2017). *Informe de la Cámara de Senadores del H. Congreso de la Unión sobre el inicio de negociaciones para la modernización del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre Canadá, Estados Unidos y México* [en línea]. Recuperado de: http://www.senado.gob.mx/comisiones/desarrollo_rural/docs/tlcan/InformeAlSenado.pdf

Secretaría de Relaciones Exteriores (2019). *Protocolo modificadorio al tratado entre los Estados Unidos Mexicanos, los Estados Unidos de América y Canadá* [en línea].

Recuperado de:
https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/516541/Protocolo_Esp_BIS_COTEJO_S_E_SRE.pdf

Sistema de Información sobre Comercio Exterior. (2020). *Canadá-Estados Unidos-México (T-MEC/USMCA)*. OEA [en línea]. Recuperado de:
http://www.sice.oas.org/TPD/USMCA/USMCA_s.ASP

Suárez, E. (8 de octubre de 2013). *Once preguntas para comprender la crisis del techo de deuda en Estados Unidos*. EL MUNDO [en línea]. Recuperado de:
https://www.elmundo.es/america/2013/10/08/estados_unidos/1381246040.html

Subsecretaría de Comercio Exterior. (2019). *Guía para la importación y exportación de productos a la Unión Europea* [en línea]. Recuperado de:
http://www.protlcuem.gob.mx/swb/es/Protlcuem/p_Preguntas_Frecuentes#

T-MEC: 3 efectos en México del tratado de libre comercio que firmó con Estados Unidos y Canadá en la cumbre del G20. (30 de noviembre de 2018). BBC [en línea]. Recuperado de:
<https://www.bbc.com/mundo/noticias-46404147>

Tratado de Libre Comercio de América del Norte. (1994). OEA [en línea]. Recuperado de:
http://www.sice.oas.org/trade/nafta_s/indice1.asp

Trejo, E. (2006). *AREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMERICAS* [en línea]. Cámara de Diputados. Recuperado de: <http://www.diputados.gob.mx/sedia/sia/spe/SPE-ISS-11-06.pdf>

Tres diferencias entre el TLCAN y el T-MEC, el nuevo acuerdo comercial entre Estados Unidos, México y Canadá. (17 de octubre de 2018). BBC [en línea]. Recuperado de:
<https://www.bbc.com/mundo/noticias-45708029>

TV UNAM (21 de mayo de 2020). *Nueva Normalidad*. En trending [archivo de video]. Recuperado de:
<https://www.youtube.com/watch?v=yHdJ9W7Bwp0&feature=share&fbclid=IwAR3UIgPB4dhiBvztMnRcXN7tlZmn7Y3yZcvHWyqDgCMAHqaBQaLlzw21qfw>

Urquidí, V. (1962). ‘Latinoamérica ante la Alianza para el Progreso’. *Foro Internacional*. Vol. 2, núm. 3, pp. 369-389. CEI [en línea]. Recuperado de: <https://forointernacional.colmex.mx/index.php/fi/article/view/102/92>

Vidal, J. (n.d.). *Mundialización e integración económica* [en línea]. Recuperado de: <http://www.oocities.org/es/alonsochsolerruz/plan/ii/ii10.htm>

Vilaro, R. (4 de junio de 1982). *Un país entre la crisis económica y una nueva Constitución*. El País [en línea]. Recuperado de: https://elpais.com/diario/1982/06/05/internacional/392076005_850215.html

World Integrated Trade Solution. (2020). *Resumen del Comercio*. Banco Mundial [en línea]. Recuperado de: <https://wits.worldbank.org/default.aspx?lang=es>