



Sin abuso: participación de México en el déficit comercial de Estados Unidos

Recibido: 12/01/18 · Aceptado: 15/05/18

Sergio Lagunas Puls*
Carmen Lilia Cervantes Bello
Universidad del Caribe

Resumen

El objetivo del presente trabajo es ofrecer argumentos sólidos para las negociaciones internacionales de México con Estados Unidos. A través de criterios clásicos y de metaanálisis, se evidenciarán los niveles de significancia en los déficits comerciales de Estados Unidos de América a lo largo de 15 años, y se demostrará contundentemente la ausencia de razón en las consideraciones negativas del presidente Donald Trump hacia México.

PALABRAS CLAVE: Déficit comercial, metaanálisis, México, Estados Unidos, Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

* *Correos electrónicos:* slagunas@ucaribe.edu.mx · ccervantes@ucaribe.edu.mx

Without abuse: Participation of Mexico in the commercial deficit of the United States.



Sergio Lagunas Puls*
Carmen Lilia Cervantes Bello
Universidad del Caribe

Abstract

The objective of this paper is to present strong and valid arguments for international negotiations between Mexico and the United States. Through classic criteria and meta-analysis, the level of significance in the United States deficit over 15 years will be made evidence and conclusively show the absence of reason in the negative considerations by President Donald Trump towards Mexico.

KEY WORDS: Commercial deficit, meta-analysis; México; USA; NAFTA.

*E-mail: slagunas@ucaribe.edu.mx · ccervantes@ucaribe.edu.mx

Introducción

David Hume (1752), en su ensayo enfocado al balance comercial (Berry, 2006; Dow, 2002), consideraba que las naciones, ignorantes de la naturaleza del comercio, prohibían la exportación de mercancías e intentaban conservar en su interior todo aquello que estimaban útil y valioso. Desde su perspectiva, establecer tal prohibición generaría el efecto contrario, ya que cuanto más se exporte de un producto más será producido en el nivel local y esa nación sería la primera en recibir múltiples ventajas. En diversos documentos y disposiciones legislativas de la antigüedad se pueden encontrar ejemplos de esas restricciones aun en naciones familiarizadas con el comercio, las cuales se hacían extensivas incluso al dinero y a la balanza comercial; por fortuna, el tiempo ha transcurrido y los enfoques han cambiado, generando los cimientos de la teoría clásica y moderna del comercio internacional.

Dentro de la primera categoría, la clásica, cuyos representantes más destacados fueron Adam Smith (2011) con la ventaja absoluta, David Ricardo (King, 2013) agregando la ventaja comparativa, John Stuart Mill (Reeves, 2015) y los neoclásicos Heckscher-Ohlin (Cuevas, 2000; Gokcekus y Bengyak, 2015), se incluyen los modelos que explican las causas del comercio en función de las diferencias entre países, relacionadas con la tecnología y la dotación de factores, que son fuente de ventajas comparativas en un marco de competencia perfecta. Según este enfoque, una nación se beneficia con el comercio internacional solo cuando tiene un saldo favorable en su balanza comercial, prevaleciendo las políticas de subsidios y las prácticas proteccionistas, tendentes a limitar o reducir el flujo de importaciones (González, 2011).

En cambio, los representantes de la nueva teoría del comercio internacional, como Linder (1961), Balassa (1961), Brander y Krugman (1983), Grossman y Helpman (1995), Hummels y Levinsohn (1995), señalan causas alternativas y beneficios del comercio que no guardan relación con las diferencias entre países en un marco de competencia imperfecta. Entonces, los países comercian para conseguir economías de escala en la producción o para tener acceso a una variedad más amplia de mercancías, así como por el estímulo que supone el aumento de la competencia (Maesso, 2011).

Aunado a las teorías del comercio, los estudios sobre integración regional son útiles para comprender los nuevos esquemas de cooperación internacional

entre países, en respuesta a los acelerados procesos inherentes a la globalización. Algunos especialistas como Mundell (1961), Frankel, Stein y Wei (1996), Gutiérrez (2000) y Arévalo (2010) han clasificado diferentes niveles de integración económica regional, sin embargo, en todos ellos existe un instrumento común: los acuerdos comerciales regionales (ACR) como materializadores del regionalismo.

Con atención a los antecedentes expuestos, se presenta una situación que bien se antoja como de retroceso, de involución, a los tiempos del más inverosímil proteccionismo reconocido por Hume (1752): en 2016 como tema de campaña política, y en 2017 a partir de su entrada en funciones como presidente de Estados Unidos, Donald Trump ha externado señalamientos respecto al provecho, abusivo, que México ha obtenido en el comercio internacional facilitado por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), no obstante, la mayoría de los comentarios los ha realizado a través de redes sociales, con la característica principal del poco o nulo fundamento que avale tales afirmaciones.

Por lo anterior, el objetivo del presente trabajo es ofrecer argumentos sólidos para las negociaciones internacionales de México con Estados Unidos, evidenciando mediante criterios clásicos y de metaanálisis los niveles de significancia en los déficits comerciales de Estados Unidos a lo largo de 15 años, con lo cual se demostrará contundentemente la ausencia de razón en las consideraciones negativas del presidente Trump hacia México.

Previo a las conclusiones se desarrollan dos técnicas de significancia estadística, la primera considerada como clásica, que para este estudio constituye un conjunto de resultados preliminares y de insumo para la segunda técnica, denominada metaanálisis, la cual permite no solo determinar la presencia de cambios en las medias sino también conocer el tamaño del efecto en los déficits comerciales estadounidenses, en este caso, de cada año precedente con respecto al inmediato siguiente, identificando si estos cambios puede ser estimados de poca, media o gran significancia.

En las conclusiones se establece claramente que el déficit comercial en bienes que refleja Estados Unidos es permanente, y puede ser atribuido en gran medida a China pero no a México; por ejemplo, en 2001, 20.07 % fue originado por el comercio con China, en tanto que a México para ese mismo año solo se

le puede atribuir 6.96 %. Además, al analizar los resultados negativos en el comercio estadounidense de 2009 a 2015, se encontró una situación apremiante: mientras que la participación de México en el déficit ha disminuido de forma constante, con 9.05 % en 2009 y 7.61 % en 2015, el mismo escenario con respecto a China es alarmante debido al continuo incremento de la participación, que fue de 44.01 % en 2009 a 48.13 % en 2015.

Los resultados permitieron concluir que la insidiosa y negativa política comercial del presidente Trump hacia México es contundentemente equivocada. En ningún caso las pruebas realizadas¹ desde 2001 hasta 2015, con las dos técnicas utilizadas, arrojaron cambios en los déficits comerciales de Estados Unidos con respecto a México que puedan considerarse de gran significancia; en seis casos, inclusive, se asevera que el déficit disminuyó hasta con significancia media; en cinco comparativas se presentó mediana significancia de incremento y en tres comparativas los resultados fueron de poca significancia; para estos dos últimos casos, de optar por el método clásico, cuatro comparativas estarían ausentes de cambio significativo en el déficit con relación a México.

Antecedentes

Según el Banco Interamericano de Desarrollo, los ACR son aquellos que establecen de manera recíproca dos o más países con el objetivo de liberalizar los flujos de comercio e inversión (Shearer y Tres, 2016). En los últimos cincuenta años se ha desarrollado una amplia gama de literatura académica sobre si los ACR aumentan considerablemente los niveles de comercio, generan efectos de creación o desviación comercial y sobre todo si establecen compromisos más profundos que los acordados en el nivel multilateral en los temas cubiertos por el mandato de la Organización Mundial del Comercio (OMC) (Horn, Mavroidis y Sapir, 2009).

¹ Se realizaron 28 pruebas en total, 14 comparativas de periodos deficitarios mediante la técnica clásica con valor crítico de $\alpha = 0.05$. También 14 comparativas pero con parámetros del metaanálisis para identificar el tamaño del efecto; para el caso del estadístico delta cuando $d \leq 0.2$ sería de poca significancia, se consideró de mediana significancia cuando $0.2 < d < 0.8$, o bien, de gran significancia cuando $d \geq 0.8$. En el caso del estadístico r las escalas de consideración fueron de poca significancia cuando $r \leq 0.1$, mediana significancia cuando $0.1 < r < 0.24$ y gran significancia cuando $r \geq 0.24$.

Desde principios de los años sesenta, los países de América Latina y el Caribe han perseguido objetivos de integración económica, pero los esfuerzos iniciales fueron esporádicos, ya que tendieron a centrarse hacia el interior de la región y en un modelo de industrialización basado en la sustitución de importaciones (Devlin y Estevadeordal, 2001). Sin embargo, no es hasta el periodo comprendido entre mediados de los años ochenta y principios de los noventa que los ACR se convirtieron en parte sustancial del comercio mundial, proliferando junto al sistema multilateral, aunque no de forma coordinada, generando así dos sistemas paralelos de integración comercial: el multilateral, por un lado, y por otro, una plataforma de acuerdos bilaterales, regionales y de manera emergente megarregionales.²

En la actualidad, hay en vigor más de 270 acuerdos y casi todos los países del mundo han firmado al menos uno.³ Empero, los miembros de la OMC no han acordado ni debatido en profundidad si los ACR incumplen las normas comerciales multilaterales o el principio fundamental de la nación más favorecida (NMF) (Halperín, 2011).

Desde sus inicios, el sistema del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) ha permitido a sus países miembros concederse entre sí un trato preferencial mediante la constitución de áreas de libre comercio o uniones aduaneras, siempre y cuando se cumplan requisitos determinados (Mikesell, 1993). Estos principios se definen en el artículo XXIV del GATT, así como en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), otros acuerdos de la OMC y en la denominada cláusula de habilitación (Ventura-Dias, 2003; Sell, 2012), en virtud de la cual los países en vías de desarrollo quedan exonerados del cumplimiento del principio NMF al celebrar ACR entre ellos. El artículo XXIV del GATT dispone que los miembros notifiquen la celebración de ACR a la actual OMC, que liberalicen prácticamente todo el comercio en un periodo de tiempo razonable y que no introduzcan nuevas normas restrictivas. Asimismo, este

² En la región de América Latina y el Caribe se pueden identificar cuatro oleadas de ACR: acuerdos subregionales, acuerdos de libre comercio en el hemisferio, acuerdos bilaterales transcontinentales y acuerdos megarregionales, estos cada vez más profundos y complejos superan la mayoría de los elementos tradicionales como los aranceles; en esta última fase se encuentran acuerdos como el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica, el Acuerdo Transatlántico para el Comercio y la Inversión, y el Acuerdo de Asociación Económica Integral Regional (TPP, TTIP y RCEP, respectivamente, por sus siglas en inglés).

³ Este complejo sistema de acuerdos múltiples y superpuestos fue denominado por Jagdish Bhagwati en 1995 como *spaghetti bowl* o tazón de fideos.

artículo exige a los países miembros un regionalismo abierto, es decir, que no establezcan barreras a terceros países (Shearer y Tres, 2016).

Independientemente de que el regionalismo comercial esté motivado por fundamentos políticos o por la ampliación de los vínculos económicos intra-regionales, los ACR son útiles incluso más allá del comercio, pero la pregunta que permanece es si también resultan útiles para el sistema multilateral en el marco de la OMC. Según los partidarios (Viner, 1950; Samuelson, 1962; Kemp, 1966; Grossman y Helpman, 1995; Ethier, 1998; Baier y Bergstrand, 2007), los datos empíricos son claros: los ACR generan intercambio comercial, fomentan la cooperación en temas trasfronterizos, funcionan como incubadoras de nuevas normas comerciales, constituyen un avance en la formulación de políticas globales y generan compromisos más profundos que los acordados en el nivel multilateral en los temas cubiertos por la OMC en la actualidad.⁴

Sin embargo, los detractores (Bhagwati y Panagariya, 1996; Bagwell y Staiger, 1998; Chang y Winters, 2002; Krishna, 2003) argumentan que producen deflexión comercial, balcanizan el sistema multilateral de comercio y desvían la atención y la energía política necesaria para que las negociaciones multilaterales avancen en el marco de la OMC.

Los primeros acuerdos modernos surgieron a finales de los años cincuenta con el nacimiento de la Comunidad Económica del Carbón y el Acero (1951) y la Comunidad Económica Europea (1957). Sin embargo, en las últimas dos décadas la celebración en el ámbito mundial se generalizó; así, el TLCAN fue pionero al desencadenar una serie de negociaciones comerciales en los países de América Latina y el Caribe siguiendo una línea de integración por imitación.⁵ Tal proliferación se produjo en un contexto de liberalización multilateral que se atribuye principalmente a un conjunto de reformas económicas emprendidas para afrontar los problemas de la deuda externa, la recesión, la desaceleración y la crisis económica de la década de los ochenta (Shearer y Tres, 2016).

⁴ Los ACR incluyen temas más allá o fuera del mandato actual de la OMC en materia de servicios, inversión, contratación pública, comercio electrónico, propiedad intelectual, movimiento de capital o asuntos sociales; lo que se denomina “OMC +”. Véase Horn, Mavroidis y Sapir (2009).

⁵ Las opciones de política comercial de cualquier país dependen de alguna manera de las interacciones estratégicas con otras naciones. La dinámica generada por la proliferación de ACR en el nivel mundial ha obligado a los países a integrarse para obtener ventajas en nuevos mercados. Esta es una de las razones por las cuales Chile y México se integraron mucho antes que la mayoría de los países de la región.

Expectativas del TLCAN

Cabe señalar que la caracterización de la política exterior de un país como México no ha sido tarea fácil por los siguientes motivos: tradicionalmente se ha conceptualizado como una actividad unidimensional, los enfoques dominantes en el análisis de las relaciones México-Estados Unidos, durante los años setenta y ochenta, se habían centrado en la dependencia e interdependencia, y antes de la consolidación del TLCAN no existían precedentes de estudios sobre integración regional asimétrica (Sehgal, 2010; Krueger, 2000); una característica puntual de las relaciones bilaterales antes de 1990 fue la debilidad de su institucionalización, había muchas interacciones pero estaban desprovistas de acuerdos de importancia (Chanona, 2004).

Durante los años ochenta, la estabilidad económica de México comenzaba a declinar a causa de la drástica caída de los precios del petróleo en los mercados internacionales y el aumento de las tasas de interés (Sandoval y Arroyo, 1990), que hacían más pesada la carga de la deuda externa dañando de manera irreversible las estructuras económicas y políticas del régimen que venía gobernando desde finales de la segunda década del siglo xx (Curzio, 2004). Por lo tanto, el país enfrentó la necesidad de adaptarse a los cambios del sistema internacional y dar respuesta a la crisis interna mediante una serie de reformas⁶ que dieran pie a una nueva estrategia global de desarrollo económico; así surgió el primer vínculo existente entre la integración y la política económica exterior: la negociación proactiva del TLCAN.

El proceso de desarrollo de las preferencias nacionales hacia el TLCAN fue el catalizador de un importante cambio en el diseño de la política exterior mexicana que contribuyó a acelerar la transición de la integración informal a una formal entre México, Estados Unidos y Canadá (Chanona, 2004; Vidal, 2014). En este nuevo acercamiento geográfico y temático, cuestiones como la ampliación y diversificación progresiva de las relaciones comerciales con el exterior y la cooperación con países desarrollados son consideradas por primera vez como parte de la política exterior. Los protagonistas de tal reforma económica

⁶ Las reformas aplicadas en México, al igual que en otros países latinoamericanos, fueron aquellas dictadas por organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional a través de la desregulación, la privatización de las empresas públicas y la apertura comercial, las cuales se materializarían posteriormente en el Consenso de Washington.

fueron Miguel de la Madrid (1982-1988), Carlos Salinas de Gortari (1988-1994) y Ernesto Zedillo (1994-2000); los tres se identificaban ideológicamente con el modelo de privatizaciones, apertura comercial y desregulación (Curzio, 2004). Los dos primeros adaptaron al país al contexto internacional, y el gobierno de Zedillo, para demostrar que México era precursor del modelo neoliberal, se adhirió a la postura de facilitar el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Por su parte, Vicente Fox (2000-2006) y Felipe Calderón (2006-2012) dieron continuidad a la firma de tratados y acuerdos comerciales en los años subsecuentes (Ortiz, 2014).

Desde la presidencia de Miguel de la Madrid, las instituciones y los medios para administrar la política exterior fueron reorganizados como resultado de la adopción de nuevos objetivos, la aparición de nuevos actores y la relevancia de los cambios en el entorno internacional. Se comenzó a desplegar una política exterior bidimensional generando un vínculo activo y dinámico entre economía y política con un doble propósito: mantener la tradicional política independiente y no intervencionista y a la vez implementar una nueva estrategia de negociaciones económicas y de competitividad (Chanona, 2004; Vidal, 2014). Uno de los hechos más sobresalientes en la transición a un modelo de apertura durante este sexenio fue el ingreso de México al GATT en 1986, con el afán de contar con un instrumento multilateral para poder resolver las diferencias comerciales entre países con asimetrías importantes y como primer antecedente al establecimiento del TLCAN.

Cuando Carlos Salinas asumió la presidencia, sabía que el despunte de la economía mexicana dependía de la capacidad para reducir la deuda externa y atraer grandes sumas de inversión privada. Por lo tanto, el argumento sobre los beneficios del libre comercio internacional para detonar el crecimiento económico por la vía de una mayor integración al mercado norteamericano se incrementó durante su gobierno. Se esperaba un proceso de transformación interna en el que empresas y sectores se verían obligados a producir de manera competitiva para responder a las exigencias de calidad, precio y servicios por parte de los demandantes tanto nacionales como, sobre todo, extranjeros (Pastor, 2014). Fue así que el TLCAN representó el gran éxito de su política exterior y su clara incorporación a un selecto club de países desarrollados.

Salinas había logrado desplegar una estrategia abierta para convencer a los diferentes grupos sociales acerca de la necesidad de negociar un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos y Canadá, por lo que fue necesario fortalecer las relaciones entre el gobierno mexicano y el sector privado durante este periodo, ya que la decisión gubernamental para iniciar las negociaciones del TLCAN no hubiera sido posible sin la participación y el apoyo de este actor clave, pues los intereses de los grupos empresariales mexicanos fueron fuertemente promovidos para asegurar su preferencia de abrir la economía mexicana y transformar el modelo económico cerrado a un modelo competitivo con vistas al mercado externo (Chanona, 2004). Si bien otros grupos de interés se expresaron y trataron de ejercer la influencia, no figuraron como actores cruciales.

En suma, los tres países negociaron el TLCAN como parte de una estrategia que impulsara la región norteamericana. Para Canadá era necesario contar con un instrumento que le permitiera tener certidumbre para acceder al mercado estadounidense. Por su parte, Estados Unidos temía que la Ronda de Uruguay fracasara y necesitaba un mecanismo que sirviera de contrapeso al crecimiento económico y la influencia política de la Unión Europea. En el caso de México, como ya se estableció con anterioridad, el acuerdo fue una herramienta complementaria que derivó en una estrategia integral para el desarrollo. La conclusión de este ciclo de reformas fue el cierre de las negociaciones del TLCAN.

Síntesis del TLCAN

En un contexto liberal y reactivo, el TLCAN, signado por México, Estados Unidos y Canadá, entró en vigor el 1º de enero de 1994, en busca de una integración comercial que eliminara los obstáculos arancelarios y no arancelarios, fomentar el intercambio comercial, establecer mecanismos para la resolución de controversias e incluir disposiciones en materia laboral y ambiental, de inversión y propiedad intelectual, a fin de incrementar el comercio entre las tres naciones (Villareal, 2014; Sehgal, 2010). Respecto a la liberación arancelaria, se adoptó un enfoque escalonado a un conjunto de categorías diferenciadas, proporcionando a cada una de ellas un marco temporal y una trayectoria progresiva hacia la eliminación completa de aranceles; mientras que 75 % de las líneas arancelarias se liberó durante el primer año, otras fueron sujetas a periodos de transición desde cinco y hasta 15 años (Sehgal, 2010).

Para asegurar el mercado, los tres gobiernos crearon un instrumento de solución de controversias de vanguardia, que fue tomado casi en su integridad del Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos (ALCCEU) y trasladado al capítulo XIX del TLCAN, el cual contiene dos mecanismos de solución de diferencias relativos a reformas legislativas y resoluciones definitivas por *dumping* y subvenciones entre los tres países. Así, en lugar de establecer una institución para negociar la reducción o la armonización de las políticas, como hizo la Unión Europea, el TLCAN seleccionó unos pocos sectores y armonizó las políticas (Vidal, 2014; Sehgal, 2010; Pastor, 2014). En este sentido, la estructura institucional del TLCAN es simple y evita la creación de grandes entidades burocráticas, ya que no establece mecanismos supranacionales.

El órgano principal es la Comisión de Libre Comercio, la cual supervisa la instrumentación del tratado, resuelve las disputas y vigila las actividades de los diferentes comités y grupos de trabajo. Se compone de representantes gubernamentales en el nivel gabinete de los tres países y las decisiones se toman por consenso (Velázquez, 2004). El Secretariado del TLCAN es el órgano encargado de asistir administrativamente a la Comisión, está conformado por las secciones nacionales de cada país y su función principal es proveer apoyo técnico a la Comisión y a los comités y grupos de trabajo que participan en la solución de disputas. Existen otras figuras institucionales como la Comisión de Cooperación Ecológica Fronteriza (Cocef), el Banco de Desarrollo de América del Norte (Bandan), así como la Comisión para la Cooperación Laboral (CCL) y la Comisión para la Cooperación Ambiental (CCA), creadas a partir de la firma de acuerdos paralelos (Pastor, 2004).

El TLCAN se convirtió en un ACR dotado de significativas disposiciones sobre los derechos de los trabajadores. Los países firmantes acordaron la efectiva aplicación de sus propias legislaciones y estándares laborales (Sehgal, 2010), a la vez que promovieron 11 disposiciones para proteger a los trabajadores mediante el Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte (ACLAN). Aunque en este sentido fue innovador, solo establece sanciones como mecanismo para garantizar el cumplimiento en tres disposiciones laborales relacionadas con los salarios mínimos, el trabajo infantil, la seguridad y salud laboral.

Las sanciones no son aplicables al derecho a organizarse, a la negociación colectiva ni a la huelga (Bolle, 2001). De igual modo, durante las negociaciones

del TLCAN se expresó la inquietud sobre la posibilidad de que las empresas se vieran tentadas a trasladarse a México, debido a que su legislación ambiental era menos estricta que la de sus socios comerciales, y además argumentaron que el tratado desanimaría a México a mejorar sus estándares en el futuro. Para defenderse ante esa crítica, el TLCAN incluyó otro acuerdo paralelo en materia ambiental, el Acuerdo de Cooperación Ambiental de América del Norte (ACAAN) (Shearer y Tres, 2016).

De manera similar que las cuestiones laborales y ambientales fueron abordadas, el TLCAN fue el primer ACR en incluir disposiciones exhaustivas en materia de inversión, ofreciendo el mismo trato a los inversores canadienses y estadounidenses que aquel ofrecido a los inversores mexicanos en territorio nacional. Estableció también disposiciones rigurosas en materia de transparencia, presencia comercial y presencia de personas físicas a través del Capítulo sobre la Entrada Temporal de Personas de Negocios y el Anexo de Servicios Personales, sirviendo de modelo para la posterior y nueva generación de ACR de amplio alcance (Stephenson y Robert, 2011). En el campo de la propiedad industrial, si bien la legislación mexicana ya admitía la protección como derecho de propiedad, el TLCAN trajo consigo un cambio en el concepto al caracterizarla como una especie de inversión extranjera. La forma en que se tradujo esa concurrencia de protecciones no derivó en aumentar el número de solicitudes de patente, pero sí contribuyó a incrementar las importaciones (Ampudia, 2014).

Lo antes expuesto permite señalar que la significación del TLCAN como modelo innovador de integración no tuvo que ver con su intención de trascender la zona de libre comercio e ir en busca de una unión aduanera o mercado común, sino más bien con el hecho de que fue el primer tratado de desgravación arancelaria regional que incluyó cuestiones tan diversas e inéditas como regulación sobre propiedad intelectual, legislación laboral y ambiental, y mecanismos de solución de controversias *ad hoc*, particularmente para disputas entre actores privados y gobiernos nacionales. Por lo tanto, algunos aspectos que han respondido a las expectativas generadas por el TLCAN son:

- Acceso preferencial a mercados: el TLCAN se firmó con el objetivo de generar beneficios económicos en las industrias de Canadá, Estados Unidos y México.

- Consolidación de reformas políticas nacionales: algunos países suscriben ACR para afianzar sus esfuerzos políticos en el nivel nacional o doméstico. México utilizó el TLCAN para consolidar reformas económicas en el ámbito nacional en banca y finanzas, política de competencia, derechos de propiedad intelectual, inversión y otras áreas.
- Alternativa al multilateralismo: muchos países negocian un ACR como vía de integración económica viable cuando las negociaciones comerciales multilaterales se paralizan. Estados Unidos y Canadá, países tradicionalmente más propensos al multilateralismo que al regionalismo, se vieron obligados a negociar de manera bilateral un ACR con México, debido al estancamiento de la Ronda de Uruguay y la consolidación y ampliación de la integración europea en la década de los noventa.
- Credibilidad: el hecho de que México se uniera a Estados Unidos y Canadá en un tratado comercial internacional vinculante, innovador y tan complejo como el TLCAN, regulando desde el derecho de la competencia hasta las normas para la inversión extranjera, redujo el margen de maniobra para retroceder sobre los cambios legislativos y normativos relacionados con el tratado en eventuales cambios de gobierno posteriores.
- Seguridad: resulta importante mencionar que el TLCAN es el único acuerdo comercial ratificado por Estados Unidos que permite la revisión de las resoluciones *antidumping* emitidas por su autoridad investigadora, dándole a un panel binacional el carácter de un tribunal nacional.

De este modo, el TLCAN se convirtió en uno de los primeros acuerdos modernos en regular el trato de NMF, trato nacional, acceso a los mercados, presencia local, normativa nacional, reconocimiento de calificaciones, transparencia, restricción de las transferencias y denegación de beneficios, así como determinadas disposiciones relativas a servicios financieros y de telecomunicaciones.

Hasta ahora, se ha hecho hincapié en lo novedoso y en la relevancia del tratado para la política económica exterior del país y de los cambios en el contexto internacional que orillaron a los países a integrarse, sin embargo, la trayectoria de México y Estados Unidos ha estado demarcada por sus relaciones comerciales. En este sentido resulta útil hacer un análisis cuantitativo de los flujos de comercio entre ambos países, particularmente en la participación de México en los déficits comerciales de bienes de Estados Unidos, lo cual se examina en el siguiente apartado.

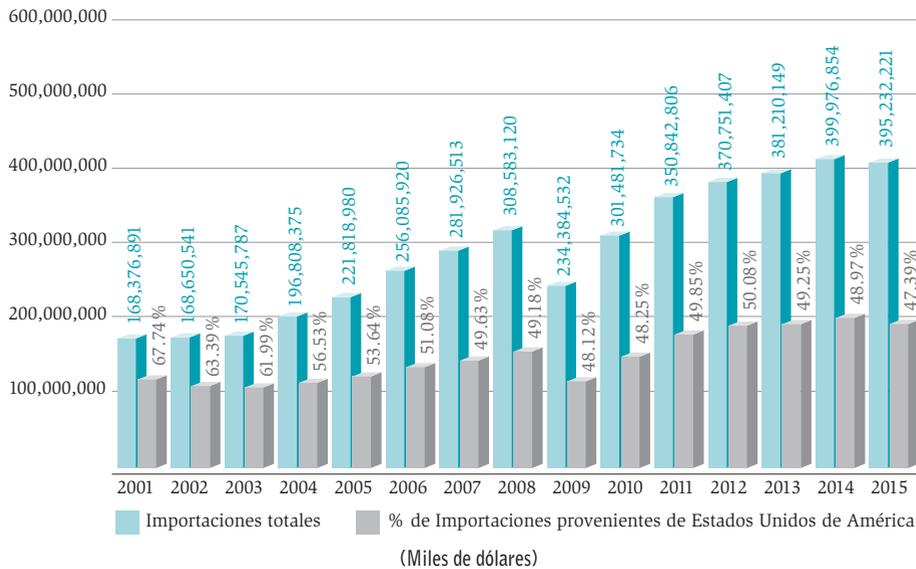
El comercio internacional de bienes en México y Estados Unidos⁷

Importaciones de México

Para el caso de México, las importaciones totales que en promedio ha realizado desde 2001 hasta diciembre de 2015, en miles de dólares, ascienden a 280 445 056 (International Trade Centre, 2017a). Si se considera únicamente el total de importaciones efectuadas en 2015, en orden descendente, según el importe en dólares, destacan las importaciones integradas al capítulo 85, concerniente a máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imágenes y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos; en segundo lugar, se han importado mercancías correspondientes al capítulo 84, que agrupa a reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos así como partes de estas máquinas o aparatos; en tercer lugar se encuentran las mercancías contempladas en el capítulo 87, que corresponde a vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios; el cuarto lugar lo ocupan las mercancías agrupadas en el capítulo 27, correspondiente a combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales; finalmente, en quinto lugar están los bienes considerados en el capítulo 39, relativo a plásticos y sus manufacturas (Secretaría de Economía, 2016).

En cuanto a las importaciones de México provenientes de Estados Unidos, considerando el importe en dólares de las operaciones realizadas en 2015 (International Trade Centre, 2017b), en la primera posición se ubican las mercancías integradas al capítulo 84, en la segunda las del capítulo 85, en la tercera las del capítulo 27, en la cuarta las del capítulo 87 y en la quinta las del capítulo 87; la descripción de cada capítulo se encuentra en el párrafo que antecede (Secretaría de Economía, 2016).

⁷ Para este apartado se consideran los primeros cinco capítulos que, según las cantidades totales en el año 2015, representan los de mayor cuantía en dólares americanos (International Trade Centre, 2017a; International Trade Centre, 2017b; International Trade Centre, 2016c; International Trade Centre, 2017d; International Trade Centre, 2017e; International Trade Centre, 2017f; International Trade Centre, 2017g).



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del International Trade Center.

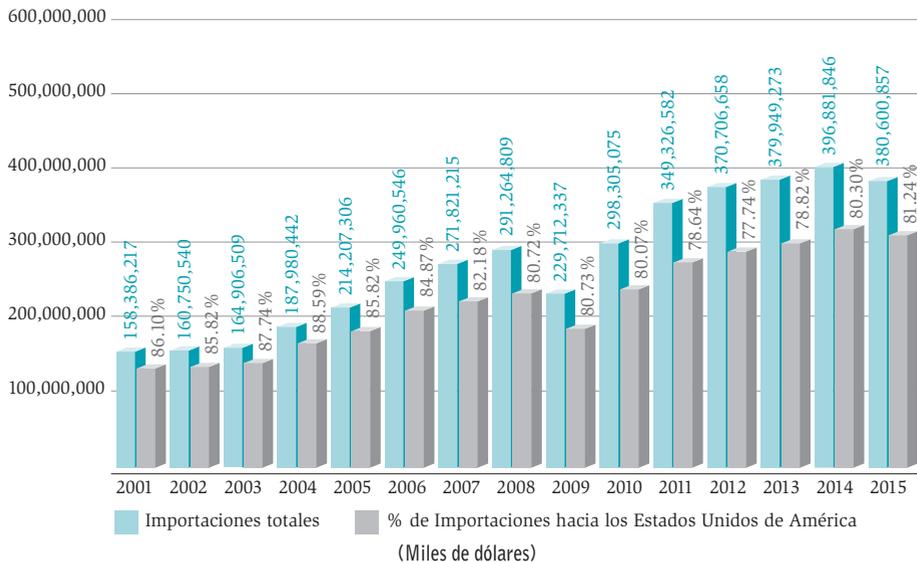
FIGURA 1. Representatividad de las importaciones mexicanas provenientes de Estados Unidos de América 2001-2015

Como se observa en la figura 1, las mercancías provenientes de Estados Unidos han llegado a representar 67.74 % y, en promedio, de 2001 a 2015 constituyeron 53.01 %, apreciando en la generalidad una disminución del origen de las mercancías procedentes de este país, ya que en los últimos tres años ha sido inclusive inferior a 50 %, con 49.52 % en 2013, 48.79 % en 2014 y con el mínimo registrado de 47.39 % en 2015.

Exportaciones de México

El dinamismo mexicano exportador ha venido fortaleciéndose; muestra de ello es el incremento, casi constante, del valor de las operaciones, salvo dos registros contrarios: lo acontecido en 2009 y una incipiente disminución en 2015; sin embargo, considerando los importes a partir de 2001 y hasta 2015 (International Trade Centre, 2016c), el promedio del valor de las mercancías exportadas por México alcanzó la cifra de 273 650 681 miles de dólares.

Según los valores registrados en 2015, las mercancías que más se han exportado son aquellas pertenecientes al capítulo 87, que integra a vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios; el segundo lugar lo ocupa el capítulo 85, correspondiente a máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imágenes y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos; el tercer sitio fue obtenido por el capítulo 84, donde se agrupan reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos; la cuarta posición la tuvieron las mercancías agregadas al capítulo 27, concerniente a combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales; por último, el quinto lugar correspondió a las mercancías del capítulo 90 o instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o de precisión; instrumentos y aparatos



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del International Trade Center.

FIGURA 2. Representatividad de las exportaciones mexicanas hacia los Estados Unidos de América 201-2015 (cifras corrientes en miles de dólares)

médico-quirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos (International Trade Centre, 2016c).

En cuanto a las exportaciones cuyo destino en específico fue el mercado estadounidense (International Trade Centre, 2017d), según los valores registrados al final de 2015, lo más exportado correspondió, en primera posición, al capítulo 87; en segunda al capítulo 85; en tercera al capítulo 84; en cuarta al capítulo 90 y en quinta al capítulo 27; la descripción de cada capítulo se ubica en el párrafo que antecede (Secretaría de Economía, 2016).

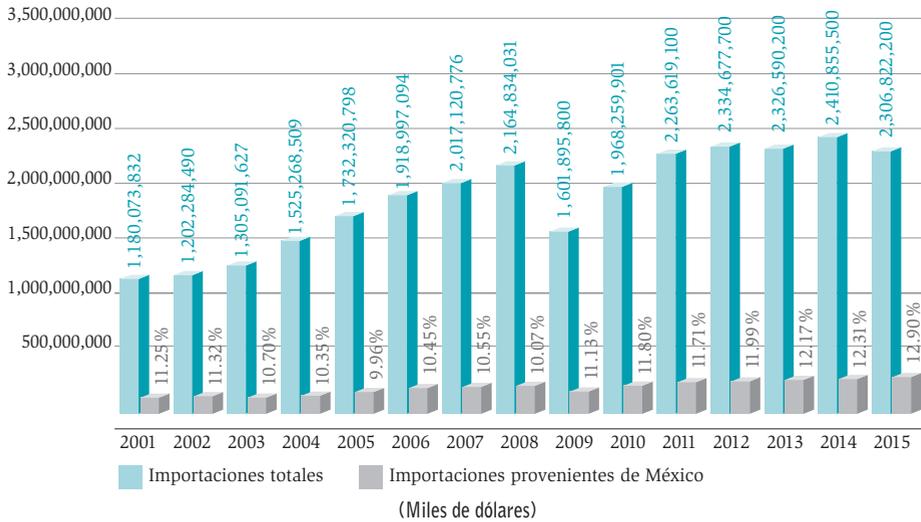
Como se advierte en la figura 2, las mercancías enviadas de México hacia Estados Unidos han llegado a representar 88.59 % y, en promedio, de 2001 a 2015 constituyen 82.60 %, observando en la generalidad de las exportaciones por año representaciones cercanas al promedio de la serie, siendo la menor la de 2012 con 77.74 % respecto a lo que en total exportó México al mundo.

Importaciones de Estados Unidos

La revisión de las estadísticas del comercio internacional permitió apreciar que las importaciones que, en promedio, fueron adquiridas por Estados Unidos de 2001 a 2015 ascendieron a 1 883 914 104 miles de dólares. Las mayores importaciones correspondieron, en primer lugar, al capítulo 85, donde se agrupan máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imágenes y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos; en segundo lugar se encontró el capítulo 84, el cual incluye reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos; la tercera posición fue para el capítulo 87, que integra a vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios; el cuarto lugar lo ocupó el capítulo 27, relativo a combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales; finalmente, para la consideración de este trabajo, la quinta posición perteneció al capítulo 30, de productos farmacéuticos (International Trade Centre, 2017e).

De acuerdo con los valores registrados en 2015 (International Trade Centre, 2017e; International Trade Centre, 2016c), las mercancías más importadas desde México correspondieron al capítulo 87; en segunda posición al capítulo 85; en tercera al capítulo 84; en cuarta al capítulo 27 y en quinta al capítulo 90, constituido

por instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o de precisión; instrumentos y aparatos médico-quirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos (Secretaría de Economía, 2016).



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del International Trade Center.

FIGURA 3. Representatividad de las importaciones de los Estados Unidos de América provenientes de México 2001-2015

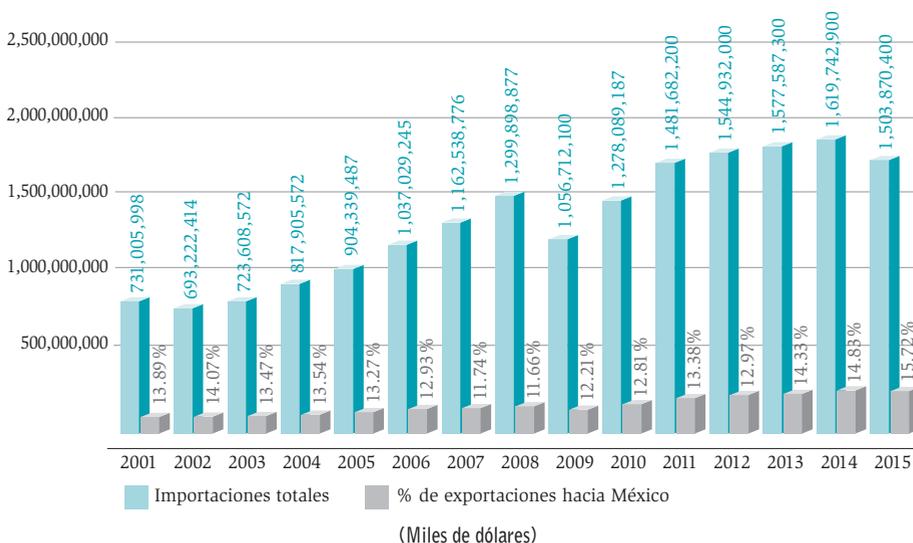
Conforme a la información mostrada en la figura 3, el origen mexicano de las importaciones realizadas por este país en promedio de 2001 a 2015 representó únicamente 11.24 %, registrando un incipiente incremento para los años 2013 a 2015 con los porcentajes de representación de 12.10, 12.31 y 12.90 %, respectivamente.

Exportaciones de Estados Unidos

Para el periodo 2001-2015, el promedio de las exportaciones de este país hacia todo el mundo alcanzó la cantidad de 1 162 144 965 miles de dólares, con tendencia a una mayor exportación, con dos excepciones menores: la primera en 2009, año en que las exportaciones se cuantificaron en 1 056 712 100 miles

de dólares, en comparación con 2008, cuando habían sido de 1 299 898 877; la segunda se presentó en 2015, cuyas exportaciones fueron de 1 503 870 400, mientras que en 2014 habían llegado a 1 619 742 900, también miles de dólares (International Trade Centre, 2017g).

Con base en los registros al cierre de 2015, las principales exportaciones de este país, agrupándolas conforme a los capítulos del Sistema Armonizado de Clasificación Arancelaria, corresponden en primer lugar al capítulo 84, que aglomera reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos; en segundo lugar al capítulo 85, donde se incluyen máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imágenes y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos; en tercer lugar al capítulo 88, concerniente a aeronaves, vehículos espaciales, y sus partes; en cuarto lugar al capítulo 87, que integra vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios; y en quinto lugar al capítulo 27, que contempla combustibles minerales, aceites



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del International Trade Center.

FIGURA 4. Representatividad de las exportaciones de los Estados Unidos de América hacia México 2001-2015

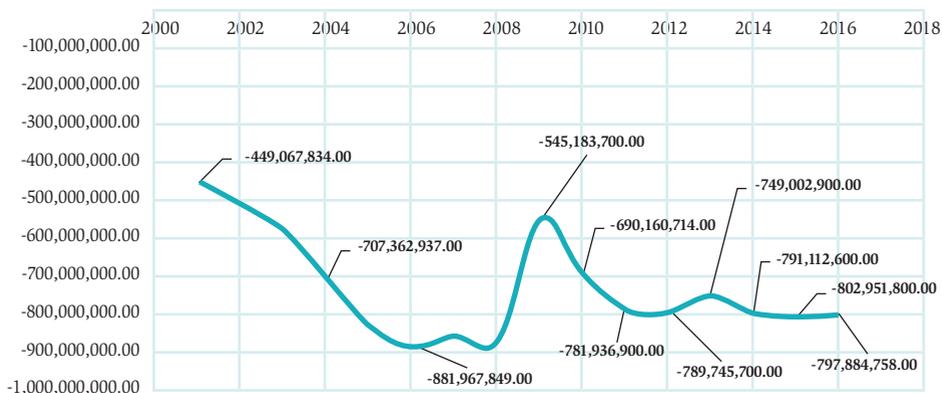
minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales.

En lo que se refiere a México específicamente como destino de las exportaciones, el primer sitio lo obtuvieron las mercancías agrupadas en el capítulo 84, la segunda posición fue para lo comprendido en el capítulo 85, seguido por el capítulo 87; en el cuarto lugar se encontró el capítulo 27 y en el quinto lugar el capítulo 39, relativo al plástico y sus manufacturas (International Trade Centre, 2017g).

Saldo comercial de Estados Unidos

Una de las mayores inconformidades manifestada por el presidente Donald Trump es que México ha obtenido demasiado provecho comercial debido al TLCAN, de ahí su énfasis en revisar y renegociar el tratado, llevando a incluir este asunto como elemento de los principales temas que oficialmente son difundidos a través de la Casa Blanca (The White House, 2017a; The White House, 2017b), sin embargo, este señalamiento no se acompaña de una cuantificación clara del saldo comercial registrado en los últimos años. En consecuencia, surgió como interés particular de este trabajo presentar el saldo comercial de Estados Unidos, primero con respecto al mundo, después la participación que tiene México en relación con ese total y, finalmente, una comparativa de lo que representan México y China en el déficit; lo anterior considerando las cinco clasificaciones arancelarias que, por su cuantía en dólares americanos, pueden ser catalogadas como las más significativas.

Según el análisis realizado al saldo comercial en los últimos 16 años, el comercio de bienes en Estados Unidos puede calificarse contundente y permanentemente como deficitario (International Trade Centre, 2017f), pues muestra en todos los años cifras negativas, la menor con un déficit comercial de -449 067 834 miles de dólares, mientras que el mayor déficit se registró en 2006, cuya cantidad significó -881 967 849 también miles de dólares, no obstante, cabe reconocer que, a pesar del constante resultado negativo, a partir de 2011 y hasta 2016 ese país logró permanecer en un rango controlado, cercano a los -800 000 millones de dólares.



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del International Trade Center.

(Miles de dólares)

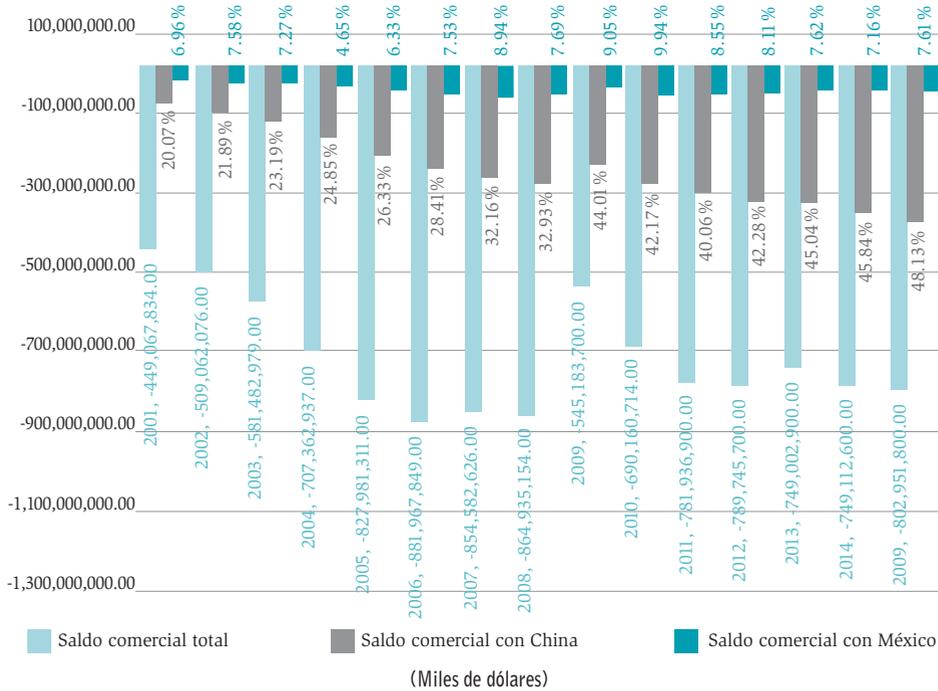
FIGURA 5. Saldo Comercial de bienes en los Estados Unidos de América
2001-2016

Un segundo análisis de las cifras para conocer la participación porcentual de México en el déficit del comercio de bienes de Estados Unidos permitió identificar que, en promedio, representó solo 7.80 % de 2001 a 2015; la menor participación registrada fue de 6.33 % en 2005 y la de mayor impacto alcanzó 9.94 % en 2010; los resultados se muestran en la figura 6.

Con base en el concentrado de participación mexicana se observa, rotundamente, que no es ni siquiera cercano a constituir el origen y la consecuencia de los resultados negativos, lo cual evidencia un grave e infundado señalamiento hacia México.

Para consolidar la apreciación anterior se hizo necesario complementar el análisis teniendo en cuenta la participación porcentual por separado, de forma que pudiera identificarse el origen y la tendencia para el déficit comercial estadounidense; se encontró que, en promedio, el déficit provocado por China fue de 34.49 %, pero a partir de 2009 y hasta 2015 el promedio ascendió a 43.93 %; se destaca que en 2015 inclusive se estaría en 48.13 % de participación en el déficit de Estados Unidos.

Sin abuso: participación de México en el déficit comercial de Estados Unidos



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del International Trade Center.

GRÁFICA 6. Comparativa de la participación porcentual de China y México en el déficit comercial de bienes de los Estados Unidos de América hacia México 2001-2015

La figura 7 también presenta una fuerte evidencia de que, al menos para el caso del resultado con México, como se mencionó anteriormente, pareciera controlado en lo general. No obstante, si se observan las participaciones porcentuales de China, además de representar mucha más explicación al resultado comercial negativo, se advierte un claro incremento, evidenciando, ahora de otra forma, que el análisis superficial de Donald Trump no está ni siquiera bien enfocado, ya que mientras su vecino y socio comercial mexicano mantiene su participación controlada respecto al déficit, en cuanto a China la situación es demasiado grave. Esto, sin duda, debería ser un llamado a reflexionar acerca de la fijación del presidente Trump, poco o nada fundada, hacia procurar un cambio radical en su comercio con México, cuando en realidad debería atender los resultados de mayor déficit de su comercio, como lo que acontece con China.



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del International Trade Center.

GRÁFICA 7. Comparativa y tendencia de la participación de China y México en el déficit comercial de bienes de los Estados Unidos de América 2001-2015

Cambios y tamaño del efecto de la participación de México y el mundo en el déficit comercial de Estados Unidos

Método clásico y resultados

Para estimar los cambios en el déficit comercial de Estados Unidos a lo largo del tiempo, primero con respecto a todo el mundo y posteriormente a México, se aplican dos distintas técnicas. La primera es considerada clásica y aportará, de manera preliminar, la presencia de significancia estadística según el valor p obtenido (Mudholkar y Chaubey, 2009; Fraser y Rousseau, 2008), para después contrastarlo con el parámetro alfa $\alpha = 0.05$; la base es la comparación de las medias de los saldos comerciales en todos los capítulos arancelarios⁸ en la estadística del comercio internacional realizado por Estados Unidos año con año, iniciando en 2001, en donde $\mu_{\text{año anterior}}$ representa el promedio de saldos por capítulo arancelario un año precedente, con respecto a $\mu_{\text{año posterior}}$ que representa el promedio de saldos por cada capítulo arancelario en un año

⁸ Son considerados los 99 capítulos que integran la base de datos del International Trade Centre (International Trade Centre, 2017h).

siguiente, siendo la hipótesis a comprobar o rechazar, en todos los casos, $\mu_{\text{año anterior}} < \mu_{\text{año posterior}}$ ya que el interés del presente trabajo es conocer si el déficit comercial estadounidense se ha visto incrementado a lo largo del tiempo.

Los estimados también incluyen el valor t (Zimmerman, 1997; Gilliland y Li, 2008; Fraser y Rousseau, 2008), el cual junto con el valor p constituyen el sentido y el límite para considerar significancia en el incremento del déficit comercial.⁹ Se consideran muestras pareadas por tratarse de los mismos capítulos arancelarios comparados bajo las siguientes fórmulas:

$$t = \frac{\bar{d} - \mu_0}{\frac{s_d}{\sqrt{n}}} \quad (1)$$

$$\bar{d} = \frac{\sum_{i=1}^n d_i}{n} \quad (2)$$

$$s_d = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (d_i - \bar{d})^2}{n-1}} \quad (3)$$

En donde \bar{d} representa la media pareada de las diferencias entre las muestras, para este caso, del déficit comercial por capítulo arancelario de un año anterior con respecto a un año siguiente; μ_0 refiere la media hipotética; s_d significa la desviación estándar de las diferencias pareadas; mientras que n constituye el número de observaciones, en este caso, de capítulos arancelarios con sus correspondientes resultados comerciales.

Cuando el valor obtenido para t sea positivo se debe entender que sí se incrementó el déficit, sin embargo, solo en aquellos casos en que el valor p resulte inferior a 0.05 se estará ante un incremento significativo; los resultados de las 14 comparativas que inician con datos de 2001 y concluyen en 2015 se presentan en el cuadro 1.

Conforme al cuadro 1, de las 14 comparativas en 11 casos se presentó incremento del déficit comercial, y de estos en cinco ocasiones además puede argumentarse que el cambio fue estadísticamente significativo.

Con esta misma técnica se realizaron comparativas de los resultados deficitarios para el periodo 2001-2015 pero esta vez con respecto a México, resultados

⁹ Este parámetro pasará a representar solo un insumo para la segunda técnica implementada en este trabajo, consistente en los parámetros del metaanálisis, sin embargo, se aborda la generalidad de ese método y criterio en el siguiente apartado.

que son de particular interés para establecer, con elementos formales, si es correcto el imperioso señalamiento del presidente Trump acerca de que México ha venido sacando provecho de Estados Unidos de manera permanente; los resultados se presentan en el cuadro 2 y en la figura 8.

CUADRO 1. Pruebas para incrementos significativos del déficit comercial de Estados Unidos con respecto a todo el mundo

Hipótesis	Valor t*	Valor p	Cambio significativo respecto de $\alpha = 0.05$
$\mu_{2001} < \mu_{2002}$	2.72	0.004	Se acepta la hipótesis, $p < 0.05$
$\mu_{2002} < \mu_{2003}$	1.78	0.039	Se acepta la hipótesis, $p < 0.05$
$\mu_{2003} < \mu_{2004}$	2.32	0.011	Se acepta la hipótesis, $p < 0.05$
$\mu_{2004} < \mu_{2005}$	1.57	0.060	Se acepta la hipótesis, $p < 0.05$
$\mu_{2005} < \mu_{2006}$	1.22	0.113	Se acepta la hipótesis, $p < 0.05$
$\mu_{2006} < \mu_{2007}$	-0.75	0.771	Se acepta la hipótesis, $p < 0.05$
$\mu_{2007} < \mu_{2008}$	0.10	0.459	Se acepta la hipótesis, $p < 0.05$
$\mu_{2008} < \mu_{2009}$	-1.57	0.940	Se acepta la hipótesis, $p < 0.05$
$\mu_{2009} < \mu_{2010}$	2.04	0.022	Se acepta la hipótesis, $p < 0.05$
$\mu_{2010} < \mu_{2011}$	1.63	0.050	Se acepta la hipótesis, $p < 0.05$ **
$\mu_{2011} < \mu_{2012}$	0.15	0.441	Se acepta la hipótesis, $p < 0.05$
$\mu_{2012} < \mu_{2013}$	-0.72	0.763	Se acepta la hipótesis, $p < 0.05$
$\mu_{2013} < \mu_{2014}$	0.91	0.183	Se acepta la hipótesis, $p < 0.05$
$\mu_{2014} < \mu_{2015}$	0.10	0.459	Se acepta la hipótesis, $p < 0.05$

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del International Trade Centre (2017f) y mediante Minitab 17.

*Cuando el valor t sea negativo se entenderá que la media de los déficits comparados no se incrementó, sino que, por el contrario, se redujo en déficit, en estos y por ese simple hecho se rechazan las hipótesis y comparativa.

**Se decidió que al estar en el límite también considerarlo para aceptar la hipótesis, es decir que de acuerdo a los años comparados, el déficit comercial sí se incrementó.

Cuadro 2. Pruebas para incrementos significativos en el déficit comercial de Estados Unidos de América con respecto a México

Hipótesis	Valor t*	Valor p	Cambio significativo respecto de $\alpha = 0.05$
$\mu_{2001} < \mu_{2002}$	2.17	0.016	Se acepta la hipótesis, $p < 0.05$
$\mu_{2002} < \mu_{2003}$	0.80	0.213	Se rechaza la hipótesis, $p < 0.05$
$\mu_{2003} < \mu_{2004}$	0.97	0.166	Se rechaza la hipótesis, $p < 0.05$
$\mu_{2004} < \mu_{2005}$	1.12	0.134	Se rechaza la hipótesis, $p < 0.05$
$\mu_{2005} < \mu_{2006}$	1.36	0.089	Se rechaza la hipótesis, $p < 0.05$
$\mu_{2006} < \mu_{2007}$	1.04	0.152	Se rechaza la hipótesis, $p < 0.05$
$\mu_{2007} < \mu_{2008}$	-1.77	0.960	Se rechaza la hipótesis, $p < 0.05$
$\mu_{2008} < \mu_{2009}$	-1.13	0.868	Se rechaza la hipótesis, $p < 0.05$
$\mu_{2009} < \mu_{2010}$	1.56	0.062	Se rechaza la hipótesis, $p < 0.05$
$\mu_{2010} < \mu_{2011}$	-0.34	0.634	Se rechaza la hipótesis, $p < 0.05$
$\mu_{2011} < \mu_{2012}$	-0.37	0.645	Se rechaza la hipótesis, $p < 0.05$
$\mu_{2012} < \mu_{2013}$	-0.88	0.810	Se rechaza la hipótesis, $p < 0.05$
$\mu_{2013} < \mu_{2014}$	-0.04	0.517	Se rechaza la hipótesis, $p < 0.05$
$\mu_{2014} < \mu_{2015}$	0.32	0.376	Se rechaza la hipótesis, $p < 0.05$

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del International Trade Centre (2017f) y mediante Minitab 17.

* Cuando el valor t sea negativo se entenderá que la media de los déficits comparados no se incrementó, sino que, por el contrario, se redujo en déficit, en estos y por ese simple hecho se rechazan las hipótesis y comparativas.

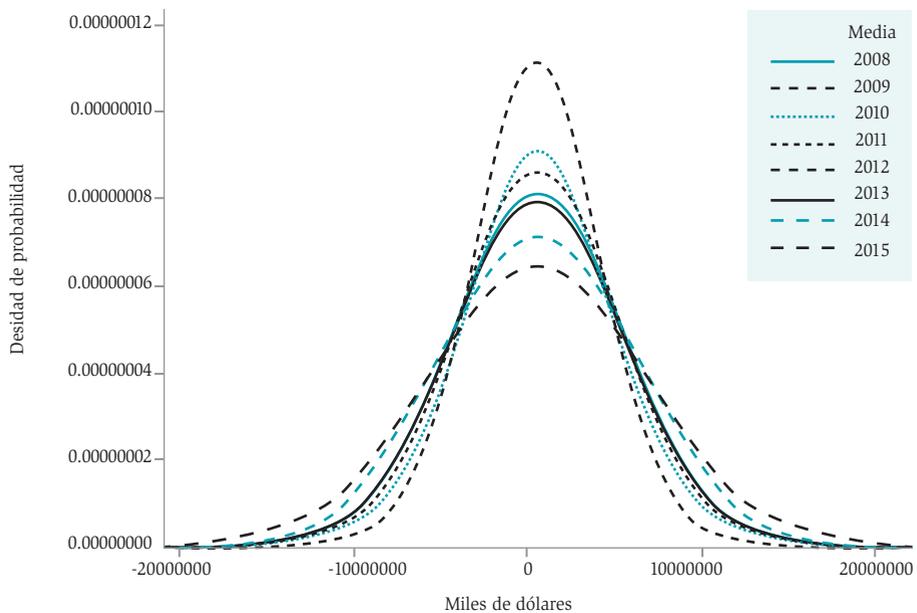


Figura 8. Comparativa de parámetros con base a medias del Déficit Comercial EE.UU.-México 2008-2015

Con base en lo anterior se desprende que, de las 14 comparativas, en solo una de las pruebas se obtuvo significancia estadística, además que de 2007 a 2015 inclusive el déficit disminuyó; por otra parte, en la figura 7 es sencillo visualizar la poca movilidad del promedio del déficit comercial que Estados Unidos presentó con respecto a México, dejando plena evidencia mediante esta primera técnica de que no pueden argumentarse cambios significativos en el periodo 2001-2015.

Técnica de metaanálisis y resultados

A partir de los datos obtenidos anteriormente, se procede a complementar con la segunda técnica: el metaanálisis (Borenstein, Hedges, Higgins y Rothstein, 2009; Briggs, 2005; Card, 2012; Hedges, 1982), llamado así por utilizar como insumo los resultados de las técnicas estadísticas

clásicas, pues la finalidad no solo es establecer la presencia o ausencia de significancia a un valor crítico de d sino que surge como una alternativa complementaria (Morales, 1993); así, se determina, de acuerdo a rangos, si pueden considerarse valoraciones de poca, media o gran significancia, lo que se denomina por lo general tamaño del efecto (Kotrlík, Williams y Khata, 2011; Morris y DeShon, 2002; Pascual, García y Frías, 2000) debido a la comparativa de la forma antes y después, para este caso, los déficits comerciales de un periodo previo con otro posterior.

Sus precursores han propuesto esta técnica para evitar descartar de manera rotunda cambios, que si bien no superen el valor crítico de alfa, mediante los estadísticos delta d y el coeficiente de correlación r (Borenstein et al., 2009) sea posible identificar variaciones con mayor precisión. La técnica es de gran aplicación en ciencias médico-biológicas, pero en este caso, al buscar rigor en la detección de variantes económicas, se propone el método para establecer si el déficit comercial de un determinado país debe atribuirse a otro, como los señalamientos del presidente Trump hacia México.

Para este apartado serán considerados dos de los estadísticos principales de esta técnica: d y r , cuyas fórmulas para comparar grupos de tamaños similares o muestras pareadas (Fritz, Morris y Richler, 2012) son las siguientes:

$$d = \frac{2t}{\sqrt{gl}} \quad (4)$$

$$r = \sqrt{\frac{t^2}{t^2 + gl}} \quad (5)$$

En las fórmulas anteriores t representa el valor obtenido para esta prueba en muestras pareadas;¹⁰ gl son los grados de libertad; d significa el estadístico propuesto originalmente por Jacob Cohen (1962 y 1988)

¹⁰ Se consideran pareadas ya que es una recomendación general cuando las comparativas pertenecen al mismo grupo, que para este caso son los capítulos que integran el Sistema de Clasificación Arancelaria, en distintos momentos.

CUADRO 3. Meta-análisis para cambios en las medias
en los déficits comerciales de EE.UU. con respecto al mundo

Hipótesis (comparativas en las medias de los déficits)	Valores en los estadísticos			Significancia		
	<i>t</i>	<i>d</i>	<i>r</i>	Poca	Mediana	Grande
$\mu_{2001} < \mu_{2002}$	2.72	0.56	0.27			
$\mu_{2002} < \mu_{2003}$	1.78	0.36	0.18			
$\mu_{2003} < \mu_{2004}$	2.32	0.47	0.23			
$\mu_{2004} < \mu_{2005}$	1.57	0.32	0.16			
$\mu_{2005} < \mu_{2006}$	1.22	0.25	0.12			
$\mu_{2006} < \mu_{2007}$	-0.75*	-0.15	0.08		*	
$\mu_{2007} < \mu_{2008}$	0.10	0.02	0.01			
$\mu_{2008} < \mu_{2009}$	-1.57*	-0.32	0.16		*	
$\mu_{2009} < \mu_{2010}$	2.04	0.42	0.20			
$\mu_{2010} < \mu_{2011}$	1.63	0.33	0.16			
$\mu_{2011} < \mu_{2012}$	0.15	0.03	0.02			
$\mu_{2012} < \mu_{2013}$	-0.72*	-0.15	0.07	*		
$\mu_{2013} < \mu_{2014}$	0.91	0.19	0.09			
$\mu_{2014} < \mu_{2015}$	0.10	0.02	0.01			

Fuente: Elaboración propia

Nota*: en los casos señalados, el signo negativo que adoptó el Valor *p* significa que el déficit no solo no se incrementó, sino que disminuyó, por tal razón se descarta la significancia pues la hipótesis se establece de una cola.

CUADRO 4. Meta-análisis para cambios en las medias en los Déficit Comerciales de EE.UU. con respecto a México

Hipótesis (comparativas en las medias de los déficits)	Valores en los estadísticos			Significancia		
	<i>t</i>	<i>d</i>	<i>r</i>	Poca	Mediana	Grande
$\mu_{2001} < \mu_{2002}$	2.17	0.44	0.22			
$\mu_{2002} < \mu_{2003}$	0.80	0.16	0.08			
$\mu_{2003} < \mu_{2004}$	0.97	0.20	0.10			
$\mu_{2004} < \mu_{2005}$	1.12	0.23	0.11			
$\mu_{2005} < \mu_{2006}$	1.36	0.28	0.14			
$\mu_{2006} < \mu_{2007}$	1.04	0.21	0.11			
$\mu_{2007} < \mu_{2008}$	-1.77*	-0.36	0.18		*	
$\mu_{2008} < \mu_{2009}$	-1.13*	-0.23	0.11		*	
$\mu_{2009} < \mu_{2010}$	1.56	0.32	0.16			
$\mu_{2010} < \mu_{2011}$	-0.34*	-0.07	0.03	*		
$\mu_{2011} < \mu_{2012}$	-0.37*	-0.08	0.04	*		
$\mu_{2012} < \mu_{2013}$	-0.88*	-0.18	0.09	*		
$\mu_{2013} < \mu_{2014}$	-0.04*	-0.01	0.00	*		
$\mu_{2014} < \mu_{2015}$	0.32	0.07	0.03			

Fuente: Elaboración propia

Nota*: en los casos señalados, el signo negativo que adoptó el Valor p significa que el déficit no solo no se incrementó, sino que disminuyó, por tal razón se descarta la significancia pues la hipótesis se establece de una cola.

que debe interpretarse como un punto o localizador similar a un dato normalizado o *z-score* pero con la salvedad que el autor propuso, y han sido bien adoptados (Nakagawa y Cuthill, 2007; Card, 2012), niveles de medición que establecen si una diferencia en las medias de dos grupos comparados, para este estudio déficits comerciales, puede ser considerada como de poca < significancia cuando $0.2 < d < 0.8$ o de gran significancia cuando $d \leq 0.8$.

Para el caso del estadístico r (Rosenthal, Rosnow y Rubin, 2000; Rosnow y Rosenthal, 1989) los autores han propuesto las escalas de consideración de poca significancia cuando $r \leq 0.1$, de mediana significancia cuando $0.1 < r < 0.24$, o bien, de gran significancia cuando $r \geq 0.24$ (McGrath y Meyer, 2006).

El cuadro 3 presenta los resultados obtenidos por metaanálisis para cambios en los déficits comerciales de Estados Unidos con respecto al mundo.

Según el cuadro 3 se aprecia que, de las 14 comparativas o hipótesis, en ninguna puede establecerse un incremento de los déficits que deba considerarse de gran significancia, siete de las comparativas pueden considerarse de mediana significancia y cuatro de poca significancia.

Los resultados obtenidos en cuanto a cambios en los déficits comerciales de Estados Unidos con respecto a México se muestran en el cuadro 4.

Con base en lo anterior se puede argumentar que, de las 14 comparativas con respecto a México, no se presentó gran significancia, en seis casos inclusive el déficit comercial disminuyó, cinco comparativas resultaron de mediana significancia y tres de poca significancia.

Conclusiones

Después de haber realizado este trabajo se puede establecer, con total claridad y de manera contundente, que la participación de México en el permanente déficit comercial de Estados Unidos no puede constituir un argumento para que el presidente Donald Trump pretenda siquiera considerar la renegociación o cancelación del TLCAN. Tan solo la estadística consultada, incluso antes de las pruebas estadísticas desarrolladas, evidenció que la participación mexicana en el déficit comercial de bienes no solamente no se ha incrementado sino que ha disminuido, desde el cercano 9.05 % registrado en 2009, hasta representar 7.61 % para 2015. Por si fuera poco, en 15 años comparados: de 2001, en que la participación de México en la pérdida comercial de Estados Unidos significó 6.96 %, a 2015, cuando fue de 7.61 %, esta participación únicamente ascendió 0.65 puntos porcentuales.

Más allá de la sola revisión de las estadísticas incluidas en este trabajo, las técnicas para estimar, a detalle, los cambios en la participación de México respecto al déficit comercial de bienes en Estados Unidos permiten refutar cualquier argumento emanado de la administración Trump que sugiera que nuestro país tiene gran significancia en la pérdida comercial estadounidense. Como ha quedado demostrado, la primera técnica, aunque preliminar, indicó que, en los 15 años analizados, solo la comparativa 2001-2002 puede considerarse como un cambio significativo en el déficit comercial de Estados Unidos con relación a México, pero en las comparativas restantes ocurrió lo contrario, por lo cual en estos casos se rechazaron las hipótesis de incremento de la participación en el déficit de un año siguiente con respecto al inmediato anterior.

Los resultados del metaanálisis permiten concluir directa y categóricamente que en ningún caso es posible que la administración del presidente Trump pueda señalar que México tenga gran significancia –es decir abuso– en las pérdidas del comercio de bienes. Tal sugerencia debe ser calificada por completo como errónea, pues de las 15 pruebas de hipótesis desahogadas, en ningún caso se obtuvieron valores que indicaran grandes cambios significativos en la participación de México en el déficit comercial de bienes de Estados Unidos, y, de hecho, en seis de las pruebas puede afirmarse que disminuyó.

Más que continuar de manera equivocada con una política comercial hostil hacia México, Estados Unidos debe atender la condición de permanente déficit comercial de bienes con el mundo, especialmente con China, cuya participación en la pérdida comercial estadounidense pasó de 20.07 % en 2001 hasta llegar a 48.13 % en 2015, lo que constituye un aumento de más de 139 puntos porcentuales.

Por último, debe subrayarse que con los elementos evaluados y los resultados obtenidos se cumple a cabalidad el objetivo establecido: dotar de elementos formales a los representantes del país, fortaleciendo la ardua tarea de negociar con el gobierno de Estados Unidos, para exponer ante organismos internacionales que la participación de México en el comercio exterior con el principal socio comercial del TLCAN nunca podrá ser señalada como abusiva.

Fuentes consultadas

- Ampudia, S. (2014). La propiedad intelectual en la era del TLCAN: una asignatura pendiente en el siglo XXI. En A. Oropeza (coord.), *TLCAN 20 años: ¿Celebración, desencanto o replanteamiento?* (pp. 581-618). México: Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Jurídicas.
- Arévalo, J. (Segundo semestre, 2010). Acuerdos de comercio preferencial: más allá del libre comercio. *Revista de Economía Institucional*, 12(23), 377-382.
- Bagwell, K. y Staiger, R. (Julio, 1998). Will preferential agreements undermine the multilateral trading system? *The Economic Journal*, 108(449), 1162-1182.
- Baier, S. y Bergstrand, J. (2007). Do free trade agreements actually increase members' international trade? *Journal of International Economics*, 71(1), 72-95.
- Balassa, B. (1961). *The Theory of Economic Integration*. Homewood: Irwin.
- Berry, C. (2006). Hume and the customary causes of industry, knowledge, and humanity. *History of Political Economy*, 38(2), 291-317. Recuperado de [http://hope.dukejournals.org/login?uri = %2Fcontent%2F38%2F2%2F291.full.pdf%2Bhtml%3Faddtocart%3Dundefined](http://hope.dukejournals.org/login?uri=%2Fcontent%2F38%2F2%2F291.full.pdf%2Bhtml%3Faddtocart%3Dundefined)
- Bhagwati, J. y Panagariya, A. (Mayo, 1996). The Theory of Preferential Trade Agreements: Historical evolution and current trends. *The American Economic Review*, 86(2), 82-87.
- Bolle, M. (2001). *NAFTA Labor Side Agreement: Lessons for the Worker Rights and Fast-Track Debate*. Washington, D. C.: Congressional Research Service.
- Borenstein, M., Hedges, L. V., Higgins, J. y Rothstein, H. R. (2009). *Introduction to Meta-Analysis*. Chichester: Wiley. Recuperado de <https://www.meta-analysis-workshops.com/download/bookChapterSample.pdf>
- Brander, J. y Krugman, P. (1983). A "Reciprocal Dumping" model of international trade. *Journal of International Economics*, 15, 313-321. Recuperado de <http://web.econ.ku.dk/Nguyen/teaching/Brander%20and%20Krugman1983.pdf>

- Briggs, D. (2005). Meta-Analysis. A case study. *Evaluation Review*, 29(2), 87-127. Recuperado de http://www.colorado.edu/education/sites/default/files/attached-files/Briggs_Meta-Analysis.pdf
- Card, N. (2012). *Applied Meta-Analysis for Social Science Research*. Nueva York: The Guilford Press. Recuperado de <https://www.researchgate.net/file.PostFileLoader.html?id=56220ab160614b5ccc8b45de&assetKey=AS%3A285464859824128%4014450715>
- Chang, W. y Winters, L. (2002). How regional blocs affect excluded countries: The price effects of MERCOSUR. *The American Economic Review*, 92(4), 889-904.
- Chanona, A. (2004). Hacia la construcción de una perspectiva comparada: Unión Europea-TLCAN. Un acercamiento a la teoría liberal intergubernamentalista. En A. Chanona, J. Roy y R. Dominguez (coords.), *La Unión Europea y el TLCAN: Integración regional comparada y relaciones mutuas* (pp. 93-140). México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Cohen, J. (1962). The statistical power of abnormal-social psychological research: A review. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 65, 145-153. doi:10.1037/h0045186
- Cohen, J. (1988). *Statistical Power Analysis for the Behavioral Sciences*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Cuevas, H. (2000). Los precios de los recursos en el comercio internacional. *Cuadernos de Economía*, 19(33), 83-110. Recuperado de <http://www.scielo.org.co/pdf/ceco/v19n33/v19n33a05.pdf>
- Curzio, L. (2004). La integración en Norteamérica y la experiencia de Europa. En A. Chanona, J. Roy y R. Dominguez (coords.), *La Unión Europea y el TLCAN: Integración regional comparada y relaciones mutuas* (pp. 159-182). México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Devlin, R. y Estevadeordal, A. (2001). *¿Qué hay de nuevo en el nuevo regionalismo de las Américas?* (Documento de Trabajo 7). Buenos Aires: Banco Interamericano de Desarrollo/Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe.
- Dow, S. (2002). Interpretation: The case of David Hume. *History of Political Economy*, 34(2), 399-420. Recuperado de <http://hope.dukejournals.org/lo>

- gin?url = %2Fcontent%2F34%2F2%2F399.full.pdf%2Bhtml%3Faddto
cart%3Dundefined
- Ethier, W. J. (Julio, 1998). The new regionalism. *The Economic Journal*, 108(449), 1149-1161.
- Frankel, J., Stein, E. y Wei, S. (Mayo, 1996). Regional trading arrangements: Natural o supernatural? *The American Economic Review*, 86(2), 52-56.
- Fraser, D. A. S. y Rousseau, J. (2008). Studentization and deriving accurate p-values. *Biometrika*, 95(1), 1-16. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/5207584_Studentization_and_deriving_accurate_p-values
- Fritz, C., Morris, P. y Richler, J. (2012). Effect size estimates: Current use, calculations, and interpretation. *Journal of Experimental Psychology: General*, 141(1), 2-18. Recuperado de <http://www.comp.uark.edu/~whlevine/psyc5133/fritz.morris.richler.2012.xge.pdf>
- Gilliland, D. y Li, M. (2008). A note on confidence intervals for the power of t-test. *Statistics & Probability Letters*, 78(5), 488-489.
- Gokcekus, O. y Bengyak, K. (2015). Learning Heckscher-Ohlin model in five easy steps. *Journal of Economics and Political Economy*, 2(1), 137-143. doi:10.1453/jepe.v2i1.186
- González, R. (Enero-febrero, 2011). Diferentes teorías del comercio internacional. *ICE*, 858, 103-116.
- Grossman, G. y Helpman, E. (1995). The politics of Free-Trade agreements. *The American Economic Review*, 85(4), 667-690. Recuperado de <http://www2.econ.iastate.edu/classes/econ655/Lapan/Readings/Politics%20of%20Free%20Trade%20Agreements%20Grossman%20Helpman.pdf>
- Gutiérrez, A. (Noviembre-abril, 2000). Globalización y regionalismo abierto. *Aldea Mundo*, 4(8), 45-52.
- Halperín, M. (Junio, 2011). *Spaguetti Bowl o el multilateralismo en cuestión* (Informe Integrar No. 67). Recuperado de <http://www.comunidadandina.org/bda/docs/can-int-0048.pdf>
- Hedges, L. V. (1982). *Statistical Methodology in Meta-Analysis* (ERIC/TM Report 83). Princeton, NJ: ERIC Clearinghouse on Tests, Measurement, and Evaluation Educational Testing Service. Recuperado de <http://files.eric.ed.gov/fulltext/ED227133.pdf>

- Horn, H., Mavroidis, P. y Sapir, A. (2009). *Beyond the WTO? An anatomy of EU and US preferential trade agreements* (Bruegel Blueprint 7). Bruselas: Bruegel. Recuperado de http://bruegel.org/wp-content/uploads/imported/publications/bp_trade_jan09.pdf
- Hume, D. (1752). Of the balance of trade. The gold standard in theory and history.
- Hummels, D. y Levinsohn, J. (1995). Monopolistic competition and international trade: Reconsidering the evidence. *The Quarterly Journal of Economics*, 110(3), 799-836. Recuperado de <http://web.econ.ku.dk/Nguyen/teaching/hummels%20levinsohn%201995.pdf>
- International Trade Centre. (14 de 02 de 2016c). *Trade Map - International Trade Statistics*. Obtenido de Exportaciones de México a todo el mundo. Recuperado de http://www.trademap.org/tradestat/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=3|484||||TOTAL|||2|1|1|2|2|1|1|1|1
- International Trade Centre. (04 de 02 de 2017a). *Trade Map - International Trade Statistics*. Obtenido de Importaciones de México que provienen del mundo. Recuperado de http://www.trademap.org/tradestat/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=1|484||||TOTAL|||2|1|1|1|2|1|1|1|1
- International Trade Centre. (14 de 02 de 2017b). *Trade Map - International Trade Statistics*. Obtenido de Importaciones de México provenientes de Estados Unidos. Recuperado de http://www.trademap.org/tradestat/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1|484||842||TOTAL|||2|1|1|1|2|1|1|1|1
- International Trade Centre. (14 de 02 de 2017d). *Trade Map - International Trade Statistics*. Obtenido de Exportaciones de México hacia Estados Unidos. Recuperado de http://www.trademap.org/tradestat/Bilateral_TS.aspx?nvpm=3|484||842||TOTAL|||2|1|1|2|2|1|1|1|1
- International Trade Centre. (14 de 02 de 2017e). *Trade Map - International Trade Statistics*. Obtenido de Importaciones de Estados Unidos desde todo el mundo. Recuperado de http://www.trademap.org/tradestat/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=3|842||||TOTAL|||2|1|1|1|2|1|1|1|1
- International Trade Centre. (27 de 02 de 2017f). *Trade Map - International Trade Statistics*. Obtenido de Saldo Comercial de Estados Unidos con el mundo. Recuperado de http://www.trademap.org/tradestat/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=3|842||||TOTAL|||2|1|1|3|2|1|1|1|1

- International Trade Centre. (27 de 02 de 2017g). *Trade Map - International Trade Statistics*. Obtenido de Exportaciones desde Estados Unidos hacia todo el mundo. Recuperado de http://www.trademap.org/tradestat/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=3|842|||TOTAL||2|1|1|2|2|1|1|1|1
- International Trade Centre. (02 de 03 de 2017h). *International Trade Centre - Estadísticas del Comercio Internacional*. Recuperado de <http://www.intracen.org/itc/analisis-mercados/estadisticas-del-comercio/>
- Kemp, M. (1966). The gain from international trade and investment: A Neo-Heckscher-Ohlin approach. *The American Economic Review*, 56(4), 788-809.
- King, J. (2013). *David Ricardo*. Nueva York: Palgrave Macmillan.
- Kotrlik, J., Williams, H. y Khata, M. (2011). Reporting and interpreting effect size in Quantitative Agricultural Education Research. *Journal of Agricultural Education*, 52(1), 132-142. doi:10.5032/jae.2011.01132
- Krishna, P. (2003). Are regional trading partners natural? *The Journal of Political Economy*, 111(1), 202-226.
- Krueger, A. O. (2000). NAFTA's effects: A preliminary assessment. *The World Economy*, 23(6), 761-775. doi:10.1111/1467-9701.00302
- Linder, S. (1961). *An Essay on Trade and Transformation*. Recuperado de <https://ex.hhs.se/dissertations/221624-FULLTEXT01.pdf>
- Maesso, M. (Enero-febrero, 2011). La integración económica. *Información Comercial Española*, 858, 119-132. Recuperado de http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_858_119-132__660D0F2D853D0505C9F365F4B9CF7C45.pdf
- McGrath, R. E. y Meyer, G. J. (2006). When effect sizes disagree: The case of r and d . *Psychological Methods*, 11, 386-401. doi:10.1037/1082-989X.11.4.386
- Mikesell, R. (1993). GATT trade rules and the environment. *Contemporary Economic Policy*, 11(4), 14-18.
- Morales, P. (1993). Líneas actuales de investigación en métodos cuantitativos: el *meta-análisis* o la síntesis integradora. *Revista de Educación*, 300, 191-221.
- Morris, B. y DeShon, R. (2002). Combining effect size estimates in meta-analysis with repeated measures and independent-groups designs. *Psycho-*

- logical Methods*, 7(1), 105-125. Recuperado de http://psych.colorado.edu/~willcutt/pdfs/Morris_200
- Mudholkar, G. y Chaubey, Y. (2009). On defining P-values. *Statistics & Probability Letters*, 79(18), 1963-1971. Recuperado de <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0167715209002144>
- Mundell, A. (Septiembre, 1961). A theory of Optimum Currency. *The American Economic Review*, 51(4), 657-665.
- Nakagawa, S. y Cuthill, I. (2007). Effect size, confidence interval and statistical significance: A practical guide. *Biological Reviews*, 82, 591-605. Recuperado de https://www.researchgate.net/profile/Shinichi_Nakagawa2/publication/294432030_Effect_size_confidence_interval_and_statistical_significance_A_practical_guide_for_biologists_Biological_Reviews_2007_82_591-605/links/56c94b1908aee3cee53d85c7.pdf
- Ortiz, A. (2014). La política comercial de México a lo largo de dos décadas del TLCAN: una visión crítica. En A. Oropeza (coord.), *TLCAN 20 años: ¿Celebración, desencanto o replanteamiento?* (pp. 133-155). México: Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Jurídicas.
- Pascual, J., García, J. y Frías, M. D. (2000). Significación estadística, importancia del efecto y replicabilidad de los datos. *Psicothema*, 12, 408-412. Recuperado de <http://www.psicothema.com/pdf/594.pdf>
- Pastor, R. (2004). El modelo de América del Norte en un mundo de tres regiones. En A. Chanona, J. Roy y R. Dominguez (coords.), *La Unión Europea y el TLCAN: Integración regional comparada y relaciones mutuas* (pp. 35-52). México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Pastor, R. (2014). El futuro de México en América del Norte: su tercer desafío. En A. Oropeza (coord.), *TLCAN 20 años: ¿Celebración, desencanto o replanteamiento?* (pp. 357-374). México: Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Jurídicas.
- Reeves, R. (2015). *John Stuart Mill*. Londres: Atlantic Books.
- Rosenthal, R., Rosnow, R. L. y Rubin, D. B. (2000). *Contrasts and Effect Sizes in Behavioral Research: A Correlational Approach*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Rosnow, R. L. y Rosenthal, R. (1989). Statistical procedures and the justifica-

- tion of knowledge in psychological science. *American Psychologist*, 44, 1276-1284. doi:10.1037/0003-066X.44.10.1276
- Samuelson, P. (1962). The gains from international trade once again. *The Economic Journal*, 72(288), 820-829.
- Sandoval, M. y Arroyo, F. (1990). The Mexican economy at the end of the century. *CEPAL Review*, 42, 195-209. Recuperado de <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/10346>
- Secretaría de Economía. (14 de febrero de 2016). *Sistema de Información Arancelaria Vía Internet*. Recuperado de <http://www.economia-snci.gob.mx/>
- Sehgal, S. (2010). The evolution of NAFTA. *India Quarterly: A Journal of International Affairs*, 66(3), 303-316. Recuperado de <http://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1177/097492841006600305>
- Sell, S. (2012). GATT and the WTO. En R. Pettman (ed.), *Handbook on International Political Economy* (pp. 141-155). Nueva Jersey: World Scientific. doi:http://dx.doi.org/10.1142/9789814366984_0010
- Shearer, M. y Tres, J. (Abril, 2016). *Nuevas tendencias en los tratados comerciales en América Latina. Módulo I. ¿Qué son los acuerdos comerciales y cuál es su importancia? y Módulo III. Los acuerdos comerciales regionales como herramienta para acceder a mercados exteriores: Temas "Detrás de la frontera"*. Banco Interamericano de Desarrollo.
- Smith, A. (2011). *La riqueza de las naciones: Libros I, II, III y selección de los libros IV y V*. México: Alianza Editorial.
- Stephenson, S. y Robert, M. (2011). *Innovations of Regionalism in Services in the Americas* (Working Paper 34). Swiss National Centre of Competence in Research.
- The White House. (20 de 02 de 2017a). *The White House - Issues Bringing Back to Jobs and Growth*. Recuperado de <https://www.whitehouse.gov/bringing-back-jobs-and-growth>
- The White House. (27 de 02 de 2017b). *Issues - Trade Deals That Work For All Americans*. Recuperado de <https://www.whitehouse.gov/trade-deals-working-all-americans>
- Velázquez, R. (2004). TLCAN: ¿Es posible ir más allá del libre comercio? En A. Chanona, J. Roy y R. Domínguez (coords.), *La Unión Europea y el*

- TLCAN: Integración regional comparada y relaciones mutuas* (pp. 313-334). México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Ventura-Dias, V. (2003). Reglas multilaterales e intereses nacionales en América Latina: nota de investigación. *Perfiles Latinoamericanos*, 11(23), 173-200. Recuperado de <http://perfilesla.flacso.edu.mx/index.php/perfiles-la/article/view/272/226>
- Vidal, G. (2014). The Mexican and US economies in the NAFTA era. *Review of Keynesian Economics*, 2(4), 442-455. Recuperado de <https://www.elgaronline.com/view/journals/roke/2-4/roke.2014.04.03.xml>
- Villareal, R. (2014). México en su laberinto: ¿cómo replantear el modelo económico en una era post TLCAN? En A. Oropeza (coord.), *TLCAN 20 años: ¿Celebración, desencanto o replanteamiento?* (pp. 81-96). México: Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Jurídicas.
- Viner, J. (1950). *The Custom Union Issue*. Nueva York: Carnegie Endowment for International Peace.
- Zimmerman, D. W. (1997). Teacher's corner: A note on interpretation of the paired-samples t test. *Journal of Educational and Behavioral Statistics*, 22(3), 349-360. Recuperado de <http://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.3102/10769986022003349>