

Perspectivas para la integración de la economía mexicana en el mundo

Luz María de la Mora

DICIEMBRE 2018

- La integración de la economía mexicana a los mercados mundiales ha sido un motor de crecimiento desde la década de los años ochenta. Resultado de su apertura comercial y de su regionalismo abierto, México es hoy el 13° actor en el comercio internacional y el 14° destino de la inversión extranjera, y ha conseguido insertarse de manera eficiente en diversas cadenas de producción global como la automotriz.
- La llegada del presidente Trump a la presidencia y su andanada de medidas proteccionistas obligan a redoblar esfuerzos para lograr una integración más eficiente que pueda hacer frente a decisiones de políticas en EE.UU. que son contrarias a la lógica del comercio global.
- Para México no basta ver hacia nuevos mercados; resulta crucial mantenerse en las cadenas globales de valor en las que ya participa, mejorar su posición y también buscar desarrollar nuevos nichos. Ello requiere mantener y reforzar la liberalización de los flujos de comercio e inversión y crear las condiciones para fortalecer la integración, lo que pasa por políticas relacionadas con innovación, investigación y desarrollo, logística y facilitación comercial, capacitación y fortalecimiento del Estado de Derecho.



Perspectivas para la integración de la economía mexicana en el mundo

Luz María de la Mora

DICIEMBRE 2018




© Fundación Friedrich Ebert
Representación en México
Yautepec 55, Col. Condesa
Cuauhtémoc, C.P.: 06140
Ciudad de México

Teléfono: + 52 (55) 55535302

<http://www.fes-mexico.org>

 Fundación Friedrich Ebert - México

 @ FESMex

 FES en México

Para solicitar publicaciones: fesmex@fesmex.org

Coordinación editorial
Carlos Cabrera

ISBN: 978-607-8642-04-5
Primera edición: diciembre 2018

Impreso en Ciudad de México, México

El uso comercial de todos los materiales editados y publicados por la Friedrich-Ebert-Stiftung (FES) está prohibido sin previa autorización escrita de la FES.

La opiniones expresadas en esta publicación no reflejan, necesariamente, los puntos de vista de la Friedrich Ebert Stiftung.



Índice

Introducción	5
1. La política comercial de México: tres décadas de avances y retos.....	5
2. Evaluación: saldos de comercio e inversión	12
3. Recomendaciones de política pública para una integración de mayor calidad.....	20
Conclusiones	23
Glosario de términos	25
Bibliografía	26
Índice de tablas	29
Índice de gráficas	29



Introducción

El crecimiento de la economía mexicana ha estado ligado, desde los años ochenta, a los mercados mundiales, y de manera particular, al de los EE.UU. Con el cambio de administración en ese país y la llegada al poder del presidente Donald J. Trump el 20 de enero de 2017, la estrategia de crecimiento mexicano basada en exportaciones ha sido puesta en jaque. El reto de la amenaza proteccionista para México es mayúsculo, pues más del 80% de las exportaciones mexicanas se destinan al mercado de los EE.UU. como resultado de la integración productiva en América del Norte.

En el contexto actual de crecientes presiones proteccionistas emanadas de la Administración Trump, la pregunta obligada es: ¿qué opciones tiene México para mantener su estrategia de crecimiento apoyada en exportaciones y qué opciones tiene para buscar integrarse en nuevos nichos, sectores y mercados? En este documento argumento que, como resultado de la estrategia de crecimiento basada en exportaciones, México participa en algunas Cadenas Globales de Valor (CGV) como la producción de vehículos y autopartes, la de maquinaria eléctrica y electrónica, equipo médico, entre otras. México tiene el reto de mantener su acceso al mercado de EE.UU. y de buscar nuevos mercados, pero también de diversificar y mejorar la calidad de su oferta exportable para obtener mayores beneficios de la integración. Ello requerirá forzosamente de políticas públicas en áreas vinculadas con la operación de las CGV, como son el mantener políticas de comercio e inversión abiertas, la logística y la facilitación comercial, la inversión en Investigación y Desarrollo (I+D), el desarrollo de talento humano capaz de participar en la CGV, las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC), por mencionar algunas.

México tiene la enorme ventaja, comparado con otros países emergentes, de tener ya una participación significativa en cadenas de producción regional y global, lo que lo coloca en una posición de virtud. Sin embargo, para multiplicar los beneficios de dicha participación, México debe buscar atraer más segmentos de la producción que involucren mayor valor agregado. El reto no es menor y la solución no es fácil, sin embargo, México no sólo debe buscar

mantenerse, sino también mejorar sus posiciones de manera eficiente en las redes globales de producción, más aún cuando la política comercial del presidente Trump está buscando desarticular dichas cadenas para devolver la producción de la manufactura a EE.UU., lo que se antoja muy difícil pero que, no obstante, puede llegar a distorsionar de manera muy importante decisiones de inversión y exportación que pueden afectar a México de manera sustantiva.

1. La política comercial de México: tres décadas de avances y retos

Con la entrada de México al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) en 1986 y la implementación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), su política comercial ha mantenido una tendencia de liberalización continua. En 1982 el arancel promedio simple de NMF¹ que México aplicaba era de 27%, en tanto que en 2015 éste fue de 6.07% y el arancel promedio ponderado² fue de 4.45% (WITS - Worldwide Integrated Business Solution), en consonancia con las reducciones arancelarias que México ofreció en las negociaciones de la Ronda Uruguay de la Organización Mundial del Comercio (OMC), así como la red de Tratados de Libre Comercio (TLC) y Acuerdos de Complementación Económica (ACE) que México ha negociado. Desde los años ochenta, la integración a los mercados internacionales, y en particular al de América del Norte, ha sido piedra angular de un modelo de crecimiento y desarrollo económico impulsado por la actividad exportadora y la atracción de inversión extranjera directa (IED) hacia el sector de la manufactura, de modo que hoy

1. En el comercio internacional, el término Nación Más Favorecida (NMF) se refiere al principio de no discriminación, donde cualquier concesión o privilegio concedido por una parte contratante a un producto de otra parte contratante debe ser igualmente concedido a un producto similar de todas las demás partes contratantes.

2. El arancel promedio simple se calcula al promediar los aranceles que se tienen definidos para su aplicación en caso de que se tuviera que importar un producto. Para su cálculo se asigna el mismo peso a los aranceles que se aplican a cada uno de los productos, sin tener en cuenta si éstos son comercializados o no. El arancel promedio ponderado es la media de los aranceles efectivamente aplicados estimados según la participación en el total de las importaciones efectivamente realizadas.



la actividad comercial de México representa más de 70% del PIB nacional.

La integración de la economía mexicana ha estado apoyada por una política comercial de regionalismo abierto, por medio de la cual se ha construido una red de 12 TLC con 46 países en el mundo aunado a ocho ACE con seis países en América Latina negociados al amparo de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) los cuales ofrecen a productos originarios de México acceso en condiciones preferenciales a mercados que representan más de mil millones de consumidores potenciales.³ Asimismo, esta red se complementó con otra de 32 Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI) con 33 países,⁴ con lo que México busca atraer flujos de IED al ofrecer certidumbre jurídica.

Desde los años noventa, el surgimiento y fortalecimiento de bloques económicos regionales llevó a México a buscar ser parte del bloque comercial en América del Norte junto con EE.UU. y Canadá, que ya habían puesto en vigor un Acuerdo de Libre Comercio bilateral en 1989.⁵ México no podía esperar para atraer el capital extranjero que requería para reactivar su economía, ya que había pasado por una severa crisis e hiperinflación como resultado de un excesivo endeudamiento externo, sin ser parte de un bloque más amplio. La mejor opción para atraer inversión productiva pareció ser establecer un acuerdo comercial con EE.UU., su principal fuente de IED y también su principal mercado de exportaciones, y buscar consolidar un bloque comercial en América del Norte (Salinas de Gortari 2017).

3. Aún no se considera a los socios de México bajo del CPTPP, pues a la fecha de la realización de este trabajo, dicho tratado aún no entra en vigor. El Senado de la República en México lo aprobó en abril de 2018. Para su entrada en vigor se requiere que seis países hayan concluido sus procesos jurídicos internos y 60 días después estaría vigente.

4. Éstos son Alemania, Argentina, Australia, Austria, Bahrein, Belarús, China, Corea del Sur, Cuba, Dinamarca, Eslovaquia, España, Finlandia, Francia, Grecia, Haití, India, Islandia, Italia, Kuwait, Países Bajos, Panamá, Portugal, Reino Unido, República Checa, Singapur, Suecia, Suiza, Trinidad y Tobago, Turquía, Unión Económica Belgo-Luxemburguesa y Uruguay.

5. Con la caída del muro de Berlín en 1989, la Unión Europea se vuelca hacia Europa del Este para consolidar un gran bloque económico bajo el liderazgo de Alemania. Igualmente, en Asia también se consolida un bloque encabezado por Japón (Guillén mayo de 1994).

La decisión de México de unir su economía a la de EE.UU. y Canadá se concretó con el TLCAN, que propuso crear una zona de libre comercio de bienes y servicios y facilitar el libre flujo de capitales. En su cobertura incluyó no sólo al sector de bienes comerciables sino también al de servicios, disciplinas sobre inversión y propiedad intelectual, así como mecanismos vinculantes de solución de controversias entre Estados para prácticas desleales de comercio, y entre inversionistas y el Estado. Con la entrada en vigor en 1994 de dicho tratado, surgió el primer acuerdo regional entre dos economías desarrolladas y una en desarrollo para la liberalización del comercio de bienes y de servicios en consonancia con la globalización de la producción.

Una vez puesto en marcha el TLCAN, México fue más allá de América del Norte para buscar atraer inversiones de otros mercados y asegurarse el abasto de insumos competitivos para su plataforma exportadora; de ahí los acercamientos con la Unión Europea (UE), Israel y Japón. Igualmente se buscó abrir nuevos mercados de exportación negociando acuerdos preferenciales. Para ello el TLCAN fue el modelo a partir del cual México negoció su red de 12 TLC (ver Tabla 1).

En noviembre de 2001, la OMC lanzó la Ronda de Doha con el fin de reformar el sistema multilateral de comercio internacional y reducir los obstáculos al comercio. Sin embargo, aunque ésta nunca prosperó, los avances en la producción global se siguieron dando, sobre todo como resultado de los avances en la tecnología. Ante el estancamiento en las negociaciones multilaterales surgieron negociaciones megarregionales entre amplios espacios económicos integrados con diversos actores que, en su conjunto, tienen una representatividad significativa en el comercio y la economía mundial y que incluyen una agenda de temas que no han sido incorporados en los acuerdos de la OMC ni en otros acuerdos comerciales (Rosales y Herreros 13 de marzo de 2014).⁶ La dinámica de las CGV donde el mundo es una fábrica

6. Entre los acuerdos megarregionales cuya negociación se inició en años recientes están el Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversión entre Estados Unidos y la Unión Europea (TTIP) y el de la Asociación Económica Regional Integral (RCEP) entre los 10 miembros de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), Australia, China, India, Japón, Nueva Zelandia y la República de Corea (ASEAN + 6).



Tabla 1

México: Red de Tratados de Libre Comercio y Acuerdos de Complementación Económica con socios comerciales, 1994 - 2016

TLC de México con socios		Fecha de entrada en vigor
1.	TLCAN (Canadá-EE.UU.-México)	1 enero 1994
2.	Colombia	1 enero 1995
3.	Unión Europea 15 (UE)	1 julio 2000
4.	Chile	1 agosto 1999
5.	Israel	1 julio 2001
6.	Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)	1 julio 2001
7.	Uruguay	15 julio 2004
8.	Japón	1 abril 2005
9.	Perú	1 febrero 2012
10.	Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua)	Costa Rica: 1 julio 2013 El Salvador y Nicaragua: 1 septiembre 2012 Guatemala: 1 septiembre 2013 Honduras: 1 enero 2013
11.	Alianza del Pacífico Acuerdo Marco Protocolo Adicional al Acuerdo	20 de julio de 2015 1 mayo 2016
12.	Panamá	1 julio 2015
ACE de México con socios		Fecha de entrada en vigor
1.	Argentina (ACE 6)	1 de enero de 1987
2.	Bolivia (ACE 66)	7 de junio de 2010
3.	Brasil (ACE 53)	2 de mayo de 2003
4.	Cuba (ACE 51)	28 de febrero de 2001
5.	Ecuador (AAP.R N° 29)	9 de septiembre de 1986
6.	Mercosur (ACE 54)	5 de enero de 2006
7.	Mercosur Automotor (ACE 55)	Argentina y México: 1 de enero de 2003 Brasil y México: 1 de enero de 2003 para México y 15 de enero de 2003 para Brasil Paraguay y México: 01 de diciembre de 2011 Uruguay y México: 1 de enero de 2003
8.	Paraguay (AAP.R N° 38)	12 de septiembre de 1983

Fuente: Sistema de Comercio Exterior. OEA. ALADI.

global requería de nuevas reglas que permitieran elevar su eficiencia. A falta de reglas multilaterales se optó por negociaciones entre países interesados que además participan de una manera fundamental en los diferentes segmentos del proceso de producción regional y/o global. Este tipo de acuerdos buscaron aportar nuevas reglas para desarrollar una nueva gobernanza del comercio mundial que efectivamente permita ofrecer las reglas que la producción global requiere (WEF julio 2014).

En este sentido, a partir de diciembre de 2012, México se incorporó a la negociación del Tratado Transpacífico de Asociación (TPP). El TPP era un acuerdo comercial del siglo XXI que buscaba regular no sólo el comercio y la inversión, sino también la producción fragmentada entre sus 12 socios fundadores mediante la aplicación de un conjunto de reglas modernas y con elevados estándares diseñadas para regular y fomentar las cadenas de producción global. Este acuerdo se



consideró de última generación, pues integraba reglas con los estándares más elevados con el fin de facilitar la operación de las CGV (Granados 2014, pp. 59-60). Las justificaciones para ello fueron más defensivas que ofensivas, pues dada la integración de la industria mexicana a la de Canadá y EE.UU., México tenía que formar parte de cualquier acuerdo comercial del que participara EE.UU. En caso contrario, se corría el riesgo de perder participación en su principal destino de exportaciones, dado que los procesos que se realizaran en México no podrían ser considerados en las cadenas de producción del TPP en tanto que al ser parte se abría la posibilidad de que México pudiera ser la plataforma exportadora de América del Norte hacia los países del TPP. Desde la perspectiva ofensiva, participar en ese acuerdo era también una forma de abrir seis nuevos mercados en el Asia Pacífico con los que México no ha establecido un TLC y de los que, hasta ahora, se ha mantenido al margen.

Sin embargo, con la llegada de Trump a la presidencia de EE.UU. el escenario cambió. Trump criticó duramente la política comercial de su país por el déficit comercial creciente en el que ha incurrido y consideró que los acuerdos comerciales en los que participa han llevado a la pérdida de empleos, pues los acuerdos fueron mal negociados (citado en Council of Foreign Relations). En su visión, era necesario revertir el déficit comercial para devolver la “grandeza a EE.UU.” (*Make America great again*). Para ello, propuso renegociar o denunciar acuerdos comerciales como el TLCAN o sacar a su país del TPP. Su visión no está vinculada con la forma en la que opera el comercio internacional en la actualidad, donde más de 60% del comercio global se realiza en cadenas de valor y los insumos y componentes cruzan varias fronteras durante el proceso de producción. En particular, EE.UU. está íntimamente ligado a las cadenas de suministro en Asia y con sus socios en el TLCAN, por lo que evaluar un acuerdo sólo por la balanza comercial resulta impreciso y puede llevar a decisiones equivocadas (Dollar 10 de julio de 2017).

Ante la salida de EE.UU. del TPP, los 11 miembros restantes decidieron continuar con la implementación del acuerdo, lo que envió un fuerte mensaje de rechazo al proteccionismo de EE.UU. y de compromiso para avanzar en la construcción de

un régimen de comercio que facilite la operación de las CGV. De este modo, y bajo el liderazgo de Japón, México se mantuvo en el acuerdo modificado que pasó a ser el Acuerdo Amplio y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP),⁷ donde prácticamente se incluyeron todas las disciplinas del TPP excepto por algunas cláusulas que tienen que ver, sobre todo, con temas de propiedad intelectual que EE.UU. puso sobre la mesa.

El golpe más fuerte hacia la política comercial de México se dio cuando en mayo de 2017 la Administración Trump anunció a su Congreso la intención de renegociar el TLCAN, y señaló que en caso de que no se pudiera lograr un acuerdo “justo” para EE.UU. estaba listo para retirarse. La renegociación dio inicio en agosto de 2017, en la cual EE.UU. planteaba una serie de temas que hacían muy difícil llegar a un acuerdo. Entre los que se encontraba la necesidad de someter a aprobación legislativa el acuerdo cada cinco años (cláusula *sunset*), la eliminación o erosión de los mecanismos de solución de controversias (Capítulos 11, 19 y 20), una cláusula de estacionalidad agrícola para iniciar investigaciones sobre prácticas desleales de comercio o la modificación de las reglas de origen en diversos sectores, especialmente el automotriz, con la finalidad de privilegiar la proveeduría de los EE.UU. Aunque había muchos temas sensibles entre las tres partes, probablemente el tema más importante para el presidente Trump era lograr un acuerdo ventajoso para su país en el sector automotor, pues éste representa todo lo que ha criticado: pérdida de empleos en el sector, elevado déficit comercial (más de \$200 mil millones de dólares en 2017 en el comercio de EE.UU. de vehículos y autopartes) e inversiones de EE.UU. en terceros países para exportar hacia ese mercado. Su propuesta de modificación de reglas de origen no sólo fue ventajosa para ese país, sino que tenía el potencial de perjudicar la cadena de suministro en América del Norte, pues al hacerla muy restrictiva podía reducir la competitividad de la región.

Finalmente, después de más de un año y medio de negociaciones se anunció la actualización de este acuerdo, el cual fue renombrado como Tratado México, EE.UU., Canadá (T-MEC). El nuevo

7. Los 11 miembros del CPTPP son Australia, Brunéi Darussalam, Canadá, Chile, México, Nueva Zelanda, Malasia, México, Perú, Singapur y Vietnam.



entendimiento comercial alcanzado entre los tres países y firmado el 30 de noviembre de 2018 en Buenos Aires, Argentina, tiene la ventaja de haber disipado la fuerte incertidumbre. No obstante, el acuerdo trae consigo una variedad de cambios para diferentes sectores económicos, dentro de los que destaca el sector automotriz. En el futuro, las reglas instauradas en México tendrán que ajustarse a reglas de origen que aseguren un valor de contenido regional de 75% para 2023 (a partir de un nivel actual 62.5%) para autos y camionetas y en el 2027 de 70% para camiones, lo que podría incentivar a empresas internacionales a instalarse en México y/o en la región para cumplir con este requerimiento. Ante esta situación, los programas de desarrollo de proveedores podrían tener resultados muy positivos.

Sin embargo, 40% del contenido total de los automóviles y 45% de camionetas y camiones debe contar con partes originarias de regiones con niveles salariales superiores a 16 dólares por hora, lo cual implica, al menos en el corto y mediano plazo, que éstas sólo podrán contabilizarse de plantas ubicadas en EE.UU. o Canadá. Ante estos cambios, los fabricantes de automóviles de la región deberán buscar abastecerse de partes fabricadas en zonas con salarios más altos que los que se pagan en México, lo que será una restricción para adquirir insumos más baratos provenientes de otras regiones. Esto será un reto, pues la industria automotriz en América del Norte está altamente integrada; partes y componentes cruzan múltiples veces las fronteras en América del Norte, produciendo vehículos de manera conjunta.

México y Canadá son los principales destinos de exportación de autopartes de EE.UU., en tanto que para México este último representa el principal proveedor de autopartes; de hecho, 90% de las importaciones temporales de autopartes provienen de EE.UU., se transforman en México y retornan a dicho país. Esto podría tener un impacto sobre la competitividad de empresas del sector y en los precios que pagarán los consumidores.

Dentro de los cambios para otras ramas de la actividad manufacturera destacan: la industria textil, para la que se incluyen requisitos adicionales (hilo de coser, telas de bolsillo, telas de cubierta) con

el fin de que las prendas de vestir sean consideradas originarias. Con respecto a la fabricación de televisiones y otros productos electrónicos cambiaron las reglas de origen para adaptarse a las tecnologías actuales y facilitar el lenguaje técnico de éstas. Para determinados productos intensivos en acero, productos de titanio y fibra óptica, se requiere que la materia prima (acero, titanio o vidrio) sea originaria de la región, y se incluye como opción, el cumplir con un valor de contenido regional. Asimismo, para los productos intensivos en acero, tales como: tubería, alambres, cables o transformadores, se establecieron periodos de transición para su implementación, que va de dos a cinco años, dependiendo del bien. En el caso de algunos productos químicos se modificaron reglas que atienden las necesidades de la industria para adecuarlas a los cambios tecnológicos, al incluir reglas de origen alternativas relativas al cumplimiento de ciertos procesos químicos que confieren origen y haciendo más clara la información para los usuarios, y se promovió la cooperación regulatoria entre las autoridades de las tres Partes.

En lo que se refiere a los derechos de autor, se acordó mantener su plazo de protección como en el Acuerdo Amplio y Progresista de Asociación Transpacífico (70 años), mientras que la protección de los derechos conexos pasó de 70 a 75 años (a partir del final del año calendario de la primera publicación autorizada), y se fortalecieron los instrumentos de protección para las empresas establecidas de comercio electrónico y de servicios digitales. Finalmente, el sector agroalimentario no se vio afectado negativamente con la cláusula de estacionalidad planteada por EE.UU., pues dicha propuesta quedó fuera.

Lo que destaca como uno de los mayores cambios para México con el T-MEC es el tema laboral. Hay posiciones que afirman que el acuerdo adelantará de manera significativa las reformas a Ley Federal de Trabajo, pues el Capítulo Laboral contiene un Anexo con compromisos específicos para México en materia de representación de los trabajadores en los procesos de negociación colectiva, mediante el cual se pretende asegurar la implementación de la Reforma Constitucional en materia de Justicia Laboral publicada en el *Diario Oficial de la Federación* el 24 de febrero de 2017. Durante todo el proceso de negociación, un tema recurrente en la



discusión fue la desigualdad de condiciones entre México y sus contrapartes de América del Norte respecto a la protección de la libertad de asociación y del derecho a la negociación colectiva, por lo que la negociación de compromisos específicos de México en la materia constituyó una de las prioridades de EE.UU. y Canadá. El Capítulo Laboral se encuentra a la vanguardia de las negociaciones comerciales internacionales porque incluye medidas para garantizar que las disciplinas comerciales tengan una contribución efectiva en la implementación de los compromisos adquiridos por los tres países en el marco de la Declaración de la OIT relativa a los Principios y Derechos Fundamentales en el Trabajo, por ejemplo: a través del combate a las importaciones de bienes producidos total o parcialmente con trabajo forzoso u obligatorio, incluyendo el trabajo infantil forzoso u obligatorio; la atención a casos de violencia en el ejercicio de derechos laborales, y la adopción de políticas para evitar la discriminación en el empleo. También resulta alentador la inclusión de una cláusula de combate a la corrupción aplicable a las empresas mexicanas en el exterior.

Algunos sectores no quedaron muy satisfechos con el resultado de las negociaciones, como es el caso de los transportistas mexicanos, ya que no se flexibilizaron las restricciones para que los camiones mexicanos ingresen a territorio estadounidense. Los resultados para el sector farmacéutico mexicano tampoco son considerados positivos en el T-MEC se acordó un plazo de 10 años de protección comercial a los productos biotecnológicos, lo que implica que la autoridad no otorgará registros sanitarios a medicamentos que utilicen en su solicitud información que haya presentado el primer solicitante (industria innovadora). No obstante, esto último no impedirá que, durante dicho plazo, cualquier interesado (industria de medicamentos genéricos) utilice la información del innovador para realizar los estudios previos a su solicitud de registro sanitario. Algo que también se ha señalado como deficiente es la ausencia de disposiciones que garanticen la aplicación de la legislación ambiental, sin embargo, el Capítulo de Medio Ambiente del T-MEC quedó sujeto al mismo mecanismo de solución de controversias que el resto de las disciplinas del Tratado. Igualmente, se ha criticado la ausencia de compromisos para combatir el cambio climático, aunque al respecto cabe señalar que el capítulo de

Medio Ambiente se acompaña de un nuevo Acuerdo de Cooperación Ambiental que garantizará la continuación del trabajo cooperativo trilateral para hacer frente a ese fenómeno. Finalmente, un tema que ha sido polémico es el artículo 32, que establece la obligación de proveer información a las demás Partes del T-MEC si se pretende firmar un acuerdo comercial con un país que no cuente con reconocida “economía de mercado”.

En América Latina, México también se ha involucrado en esquemas que buscan desarrollar reglas con elevados estándares de calidad para promover la integración productiva. La Alianza del Pacífico (AP) ha sido muy bien valorada como un mecanismo de integración entre países que comparten una visión común en torno al regionalismo abierto y a la intención de profundizar la integración productiva a través de la creación de cadenas regionales de producción. La AP se estableció el 28 de abril de 2011 a través de la Declaración de Lima con el objetivo de crear “un área de integración profunda para avanzar hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas e impulsar un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías de las Partes” (Perú MINECTUR Alianza del Pacífico).⁸ El Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico entró en vigor el 20 de julio de 2015, en tanto que el Acuerdo Comercial o Protocolo Adicional al Acuerdo Marco tiene vigencia desde el 1 de mayo de 2016.⁹ Con éste, los cuatro Estados Parte se propusieron “promover la proveeduría regional como condición necesaria para insertar al bloque en las cadenas globales

8. La AP en su conjunto representa 58% de las exportaciones latinoamericanas que en 2017 sumaron \$571 mmd, en tanto que por el lado de las importaciones éstas alcanzaron \$571 mmd, es decir 56.8% del total importado por los países de América Latina y el Caribe. Esta representa un mercado de 222 millones de consumidores con un PIB per cápita de US\$16,759, 41% del PIB de América Latina, y en su conjunto es la sexta economía del mundo (citado en González 29 de abril de 2018).

9. Los 26 grupos técnicos especializados de la Alianza se trabajan los siguientes temas: Facilitación del Comercio y Cooperación Aduanera, Propiedad Intelectual, Expertos que analizan las propuestas del Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico, Desarrollo Minero, Responsabilidad Social y Sustentabilidad, Pymes, Servicios y Capitales, Protección al Consumidor, Medio Ambiente y Crecimiento Verde, el subgrupo del Operador Económico Autorizado (OEA), el Grupo de Relacionamiento Externo y de Movimiento de Personas y Facilitación del Tránsito Migratorio.



de producción” (Atayde Arellano 24 de junio de 2017). La AP también busca que se dé una mayor participación de productores de la región en las cadenas globales de suministro en mercados del Pacífico como son los EE.UU. y Canadá en América del Norte o Japón, China, Corea del Sur, Malasia y Vietnam en Asia, por mencionar algunos. En lo que se refiere a la promoción de integración productiva, los países de la AP han llevado a cabo estudios para identificar la posibilidad de desarrollar cadenas en el sector agroindustrial y han identificado los sectores de autopartes, químicos, equipo eléctrico, cosméticos e insumos para calzado con potencial de proveeduría regional (Guajardo Villarreal 2016, p. 29).

En reacción a la salida de EE.UU. del TPP, así como a la política proteccionista de la Administración Trump en el seno de la AP, se decidió ampliar el Acuerdo Comercial para integrar a Estados Asociados a través de negociaciones comerciales que resulten en un TLC con los más altos estándares en materia económica-comercial, en línea con lo negociado en el TPP. Con ello, los países de la AP y los países candidatos a ser Estados Asociados —Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Singapur— buscaron enviar un mensaje en torno a su compromiso a un sistema de comercio global abierto en reconocimiento a que el comercio mundial está organizado en torno a CGV de las que estos países forman parte y aspiran a fortalecer.

Igualmente, con la Unión Europea (UE), su tercer socio comercial, México puso en vigor su Tratado de Libre Comercio (TLCUEM) en vigor desde junio de 2000, el cual es parte de un Acuerdo Global que también incluya una vertiente de Diálogo Político y otra de Cooperación. Bajo el pilar comercial del TLCUEM, el comercio México-UE pasó de \$20,800 millones de dólares en 1999 a más de US\$71 mil millones en 2017, lo que representó 8.5% del comercio total de México con el mundo. El proceso para actualizar las reglas comerciales con la UE se propuso en enero de 2013 en el marco de la I Cumbre UE-Comunidad de Estados Latinoamericanos y del Caribe (CELAC). El Informe de Visión Conjunta México-UE del Parlamento Europeo emitido en 2015 ofreció una evaluación exhaustiva de la relación bilateral e identificó áreas en las que se requería fortalecer el TLCUEM. En junio de 2016 se lanzó la negociación para modernizar el TLCUEM y el Acuerdo Global UE-México reconociendo que la

dinámica del comercio internacional había cambiado y el comercio y las inversiones entre las partes requería de reglas modernas. Con la llegada de Trump a la presidencia en enero de 2017, se aceleró el proceso como una forma de hacer frente a los embates proteccionistas de los EE.UU. Tras 10 rondas, la negociación concluyó en Bruselas, Bélgica, el 21 de abril de 2018 logrando un acuerdo amplio con reglas modernas y elevados estándares para promover los flujos de comercio de bienes y servicios, así como de capitales. El TLCUEM incorporó una canasta de nuevos productos agropecuarios a los calendarios de desgravación entre ambas partes, así como disciplinas nuevas en temas de propiedad intelectual incluyendo Indicaciones Geográficas, prácticas anticorrupción, un tribunal arbitral para resolver diferencias en temas de inversión, así como una serie de anexos sectoriales, entre otras. Al concluir la negociación el presidente de la Comisión Europea, Jean-Claude Juncker, señaló que, con este acuerdo, México se unía a una creciente “lista de socios que quieren trabajar con la UE en defender un comercio abierto, justo y fundamentado en reglas” en reacción a las políticas unilaterales, aislacionistas y nacionalistas de la Administración Trump. Se espera que el TLCUEM modernizado entre en vigor en 2020, una vez que ambas partes hayan concluido sus procesos jurídicos internos para su aprobación (citado en Alegría, 22 de abril de 2018).

La andanada proteccionista que ha lanzado el presidente Trump también ha echado mano de las disposiciones en las leyes comerciales de su país para establecer medidas proteccionistas que han afectado directamente a las exportaciones mexicanas.¹⁰ El presidente Trump ha utilizado la Sección 201 de la Ley de Comercio de 1974 de los EE.UU. para aplicar salvaguardas a las importaciones de lavadoras y paneles solares de países como Corea del Sur y México.¹¹ Tal

10. Desde el inicio de su presidencia y hasta junio de 2018, EE.UU. inició 120 nuevas investigaciones antidumping y de derechos compensatorios, un incremento de 32% con respecto a los últimos 537 días de la administración anterior (citado en Commerce.gov 13 de julio de 2018).

11. La Sección 201 le permite al Ejecutivo otorgar alivio temporal a la industria nacional frente a importaciones, por medio del aumento a aranceles o la imposición de barreras no arancelarias a importaciones por el daño o amenaza de daño a industrias nacionales que producen bienes similares. Una salvaguardia, sin embargo, debe compensarse y tiene una temporalidad.



como lo prometió en campaña, en mayo de 2018, el presidente Trump hizo uso de la Sección 232 de la Ley de Expansión Comercial de 1962, por medio de la cual justificó la aplicación de aranceles de 25% a las importaciones de acero y 10% de aluminio de todo el mundo bajo argumentos de seguridad nacional.¹² Ello ha encendido las señales de alerta en el comercio internacional, pues prácticamente todos los países afectados, incluido México, han respondido con medidas espejo aplicando como represalia aranceles a volúmenes de comercio equivalentes. Las medidas de represalia han sido una forma de responder al proteccionismo estadounidense y lo que se ha visto, hasta ahora, es una defensa de un sistema liberal de comercio internacional basado en reglas que no avalan el uso y abuso de medidas unilaterales y proteccionistas. México también se ha mantenido en su posición de defender el respeto a los compromisos adquiridos, pues está en su interés salvaguardar un sistema multilateral de comercio abierto.

2. Evaluación: Saldos de comercio e inversión

La apertura de la economía mexicana desde los años 80 ha hecho de México uno de los principales actores en el comercio internacional. En 2017 el comercio de México con el mundo superó \$829 mil millones de dólares, un crecimiento de casi 7 veces con respecto a los niveles de 1993 cuando éste sumó \$117,198 millones (US\$51,832 millones en exportaciones y US\$65,366 millones en importaciones). México fue el 13° importador y exportador a nivel global, y sus importaciones representaron 2.35% del total y 2.32% las

exportaciones mundiales en 2017.¹³ Resultado de la apertura, el comercio de bienes y servicios ha pasado a ser un elemento fundamental en la economía mexicana; en 2016, las exportaciones de bienes y servicios representaron 38.16% del PIB y las importaciones 39.9%, lo que refleja la importancia de los mercados mundiales para el crecimiento económico (WITS).

El TLCAN ha sido el instrumento comercial que mayor impulso ha dado al comercio de México y al de la región norteamericana, que pasó de \$300 mil millones en 1993 a \$1.19 billones de dólares en 2017. Medido en función de las exportaciones que la región realizó en 2017, ésta absorbió 50% de las ventas que los tres países realizaron al mundo en tanto que América del Norte contribuyó con 16% del comercio mundial.¹⁴ Desde la puesta en marcha del TLCAN, el comercio de México con sus socios en América del Norte pasó de \$90,944 millones de dólares en 1993, año previo a su entrada en vigor, a \$542,687 millones en 2017, lo que se tradujo en una tasa de crecimiento anual de 7.72% (ver Gráfica 1).

Aunque las exportaciones de México con el mundo crecieron a una tasa anual promedio superior a 7% entre 1993 y 2017, éstas se han concentrado en el mercado de los EE.UU. al cual se dirige más del 80% de las ventas de México al exterior. La diversificación de mercados de exportación aún es un pendiente urgente de atender para México, lo que se ha vuelto más urgente ante la embestida proteccionista del presidente Trump. Aunque México tiene 12 TLC y ocho ACE, las exportaciones fuera de los mercados de América del Norte representan menos de 17% del total y están muy pulverizadas; sólo a cuatro mercados se destinan exportaciones que representan más de 1% de las ventas al exterior (Canadá, China, Japón y Alemania), en tanto que el resto de los mercados absorben un porcentaje modesto de

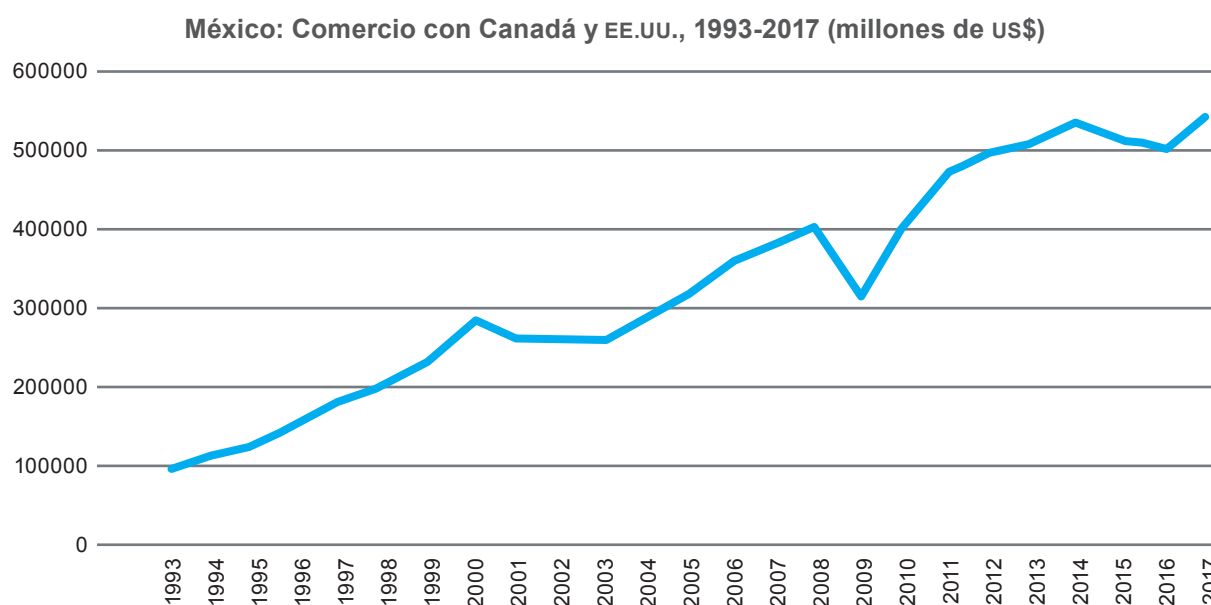
12. La Sección 232 de la Ley de Expansión Comercial de 1962 permite al Ejecutivo de los EE.UU. iniciar una investigación para determinar el efecto de las importaciones en la seguridad nacional. Las investigaciones pueden iniciarse con base en una solicitud de una parte interesada, una solicitud del jefe de cualquier departamento o agencia, o el secretario de Comercio de los EE.UU. La investigación puede llevar hasta 270 días, y entonces el secretario deberá presentar al presidente de los EE.UU. un informe que determine si la importación del bien en cuestión se produce en tales cantidades o en circunstancias tales que amenaza con perjudicar la seguridad nacional. El Titular del Ejecutivo tiene hasta 90 días para emitir una decisión definitiva. (Commerce.gov 20 de abril de 2017)

13. Cálculos del ITC basados en estadísticas de UN COMTRADE e del ITC. Obtenido de: https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3||||TOTAL|||2|1|1|2|2|1|2|1|1 (Fecha de consulta: 26 de junio de 2018).

14. Cálculos del ITC basados en estadísticas de UN COMTRADE e del ITC. Obtenido de: https://www.trademap.org/Product_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3||||TOTAL|||2|1|1|1|2|1|1|1|1 (Fecha de consulta: 26 de junio de 2018).



Gráfica 1



Fuente: Secretaría de Economía.

Tabla 2

México: Importaciones, exportaciones y comercio total con 15 socios principales, 2017

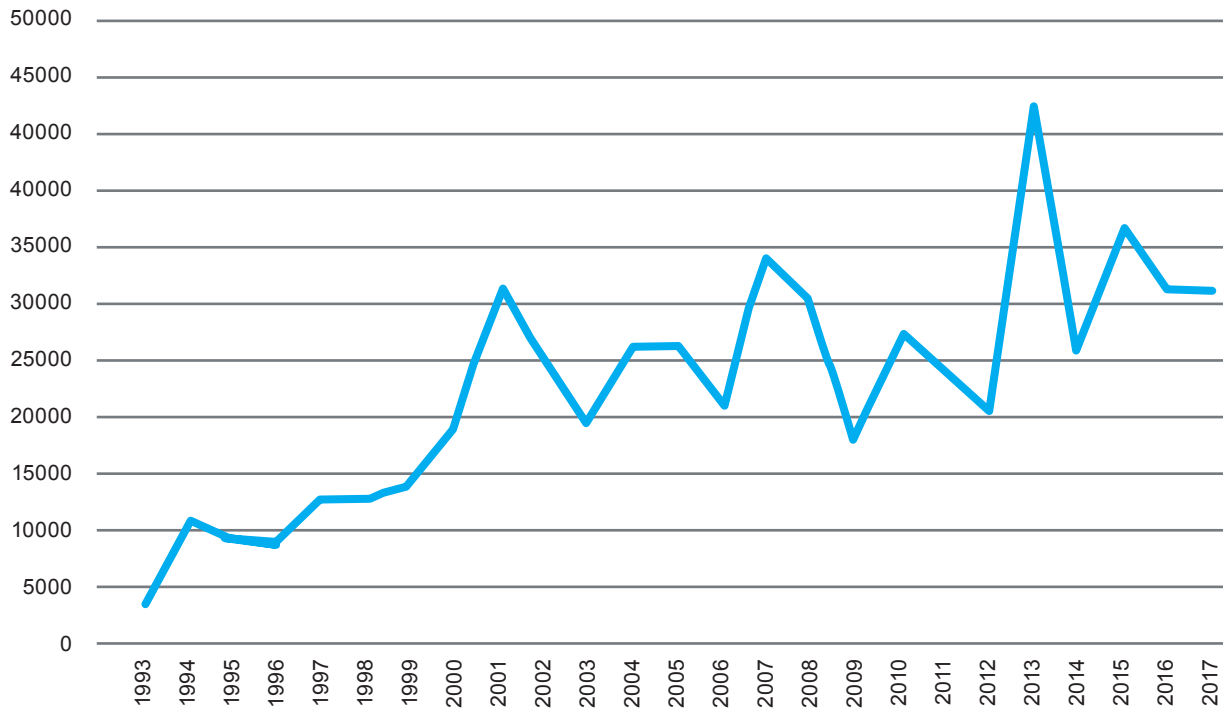
	Participación en Exportaciones			Participación en Importaciones			Participación en Comercio Total		
	País	Exportaciones (US\$ mns)	en exportaciones	País	Importaciones (US\$ mns)	en importaciones	País	Comercio Total (US\$ mns)	en comercio total
	Mundo	409,451	100%	Mundo	420,369	100%	Mundo	829,820	100%
1	Estados Unidos	327,358	81.00%	Estados Unidos	194,992	46.39%	Estados Unidos	522,350	62.95%
2	Canadá	11,376	2.79%	China	74,145	17.64%	China	80,858	9.74%
3	China	6,713	1.45%	Japón	18,185	4.33%	Alemania	23,371	2.82%
4	Japón	4,056	1.06%	Alemania	16,421	3.91%	Japón	22,241	2.68%
5	Alemania	6,950	1.01%	Corea del Sur	15,756	3.75%	Canadá	21,164	2.55%
6	Corea del Sur	3,429	0.87%	Canadá	9,788	2.33%	Corea del Sur	19,185	2.31%
7	Brasil	4,245	0.86%	Malasia	7,887	1.88%	Brasil	9,685	1.17%
8	España	4,245	0.82%	Taiwán	7,441	1.77%	España	9,251	1.11%
9	Malasia	711	0.82%	Italia	6,162	1.47%	Malasia	8,598	1.04%
10	India	3,339	0.82%	Tailandia	5,934	1.41%	India	8,359	1.01%
11	Taiwán	425	0.67%	Brasil	5,440	1.29%	Taiwán	7,866	0.95%
12	Italia	1,324	0.57%	India	5,020	1.19%	Italia	7,486	0.90%
13	India	2,022	0.54%	España	5,006	1.19%	India	7,042	0.85%
14	Francia	1,915	0.46%	Vietnam	4,615	1.09%	Francia	5,988	0.72%
15	Colombia	3,164	0.44%	Francia	4,073	0.97%	Colombia	4,838	0.58%
	Subtotal	15,381,272	93.12%	Subtotal	15,377,010	90.61%	Subtotal	15,758,282	91.38%

Fuente: TradeMap. Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE.



Gráfica 2

México: Flujos anuales de IED, 1993-2017 (millones de us\$)



Fuente: CNIE, Secretaría de Economía. 2015 y 2017.

las exportaciones de México, pues el mercado de EE.UU. ha sido prioritario en tanto que el resto no ha sido atendido en todo su potencial (ver Tabla 2).

La red de acuerdos comerciales de México con el mundo buscó atraer inversiones de otros mercados, asegurarse el abasto de insumos competitivos para su plataforma exportadora y abrir nuevos mercados de exportación. México se posicionó como una plataforma exportadora para atender, sobre todo, el mercado de los EE.UU. El TLCAN también profundizó la relación de México en América del Norte por la vía de las inversiones, ya que se eliminaron restricciones en una diversidad de áreas entre las que destaca la de la manufactura. Entre 1994 y 2017, México recibió flujos de IED por un total de \$502,346.3 millones de dólares, un promedio anual de casi US\$22 mil millones (ver Gráfica 2).

La IED en el sector de la manufactura ha permitido la integración de cadenas de producción regional en

sectores como fabricación de vehículos y autopartes, maquinaria eléctrica y electrónica, instrumentos de óptica y equipo aeroespacial, así como acero y metales, entre otros (ver Gráfica 3).

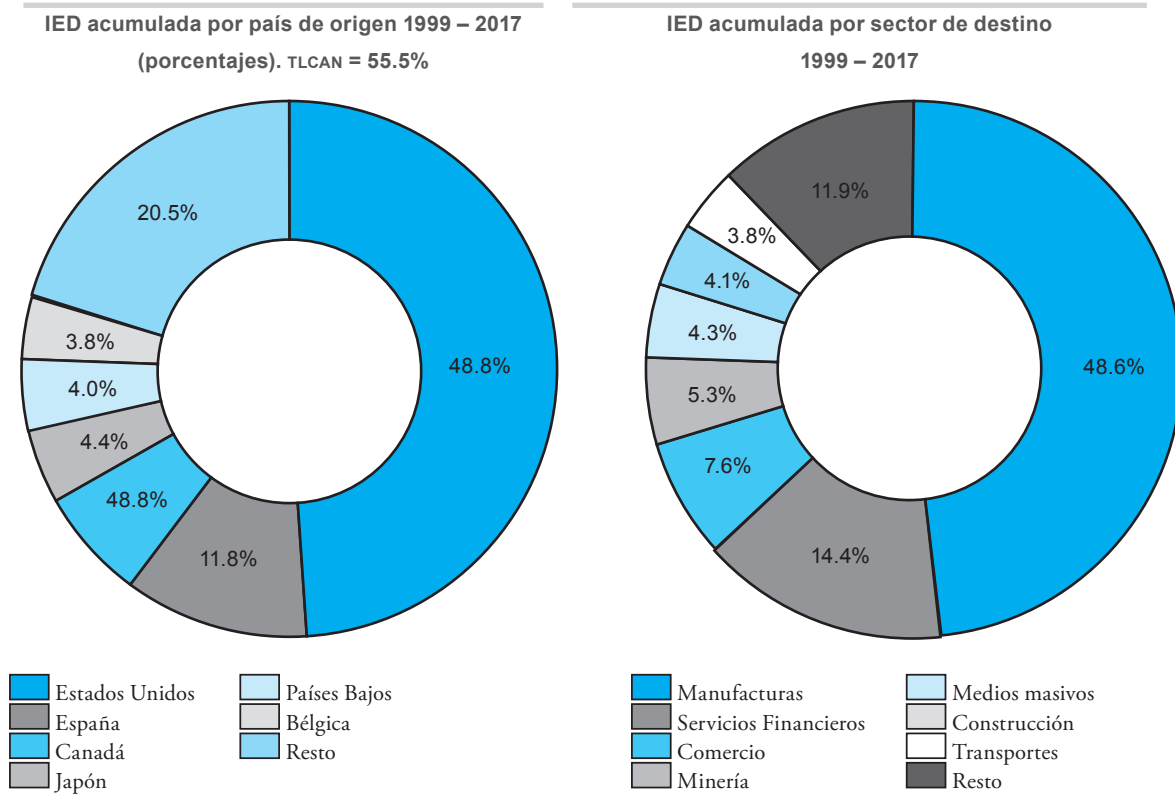
El comercio exterior de México requiere de una dosis de democratización y competencia, dado que éste ha estado concentrado hacia el exterior en unos pocos mercados, y a nivel geográfico en estados con vocación exportadora que se ubican en el norte y centro del país. Asimismo, son pocos los sectores y pocas las empresas que están integradas a los mercados mundiales.

En lo que se refiere al esfuerzo de diversificación de mercados, la amenaza del presidente Trump de cerrar su mercado ha encendido las alertas y ha obligado a que México vea hacia otros mercados no sólo para dirigir sus exportaciones sino también para diversificar el origen de sus importaciones. Un mercado natural y cercano en términos geográficos y de cultura empresarial está en



Gráfica 3

México: IED acumulada por país de origen y por sector de destino, 1999-2017 (porcentaje)



Fuente: CNIE. Informe Estadístico al Congreso. Diciembre 2017. p. 5.

América Latina. En años recientes la participación de los mercados latinoamericanos entre los destinos de exportación de México no ha pasado del 6%, en tanto que las ventas a la región han caído de \$27,369 millones de dólares en 2013 a \$21,466 millones en 2017. Sin embargo, a nivel global la región adquiere productos en donde México es líder como vehículos y autopartes, maquinaria eléctrica, productos químicos o cosméticos y productos de higiene personal, entre otros, por lo que podría ser un proveedor competitivo. Para ello se requiere del trabajo conjunto de los sectores público y privado para conocer la demanda de esos mercados, contar con financiamiento competitivo y trabajar con visión de largo plazo para tener una presencia sólida en esos mercados. Del lado de las importaciones que México realiza, la era Trump ha promovido el sustituir importaciones agrícolas de EE.UU. por importaciones de maíz de Brasil y Argentina. En 2017, México importó 586,895 toneladas de maíz de Brasil, mientras que en 2016

sólo había adquirido 56,695 toneladas.¹⁵ Se espera que Argentina también pueda convertirse en un proveedor alternativo de maíz en el futuro cercano.

Más allá de América Latina, México ha buscado diversificar importaciones de sus socios comerciales en la UE; en junio de 2018 México realizó importaciones de 25.5 toneladas de panceta de cerdo congelada originada de Alemania (Notimex 19 de junio de 2018). La diversificación del comercio (importaciones y exportaciones) agroalimentario de México requiere forzosamente de contar con protocolos sanitarios, pues de otro modo, en la práctica, los mercados están cerrados. Para ello es vital fortalecer y dotar de recursos al Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria (SENASICA).

15. Información obtenida de TradeMap. Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE. https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3|484|||1005||4|1|1|1|2|1|2|2|1



Tabla 3

México: Principales entidades federativas que participan en la actividad exportadora, 2016 (participación porcentual) e IED acumulada 1999 – diciembre 2017, tasa del crecimiento PIB, 2016

Lugar	Entidad Federativa (EF)	IED acumulada 1999 – dic 2017, US\$ millones	Valor de exportaciones en US\$ millones	% de participación exportaciones	Tasa de crecimiento del PIB, 2016
1	Chihuahua	31,728.60	43,342	11.59%	5.1%
2	Coahuila	17,724.00	37,640	10.07%	1.8%
3	Baja California	24,183.90	35,997	9.63%	3.6%
4	Nuevo León	46,335.70	32,187	8.61%	1.4%
5	Tamaulipas	18,692.40	24,920	6.66%	-0.8%
6	Guanajuato	19,058.10	21,937	5.87%	4.5%
7	Estado de México	48,338.70	18,483	4.94%	2.9%
8	Jalisco	28,848.20	17,878	4.78%	4.7%
9	Sonora	14,852.80	17,544	4.69%	5.6%
10	Querétaro	14,896.60	10,353	2.77%	3.6%
11	Campeche*	2,860.50	9,511	2.54%	-5.8%
12	Puebla	12,474.20	9,371	2.51%	3.1%
13	San Luis Potosí	12,171.40	8,534	2.28%	4.3%
14	Aguascalientes	7,585.10	7,793	2.08%	9.5%
15	Tabasco*	4,198.10	5,368	1.44%	-6.3%
	Otras EF	198,398	96,271	19.64%	
	TOTAL	502,346	397,128	100%	2.7%

Fuente: INEGI. 2016 y 6 de diciembre de 2017, p. 2. CNIE, 2017.

* Entidades Federativas donde la actividad petrolera es dominante y explica la atracción de IED y su participación en las exportaciones.

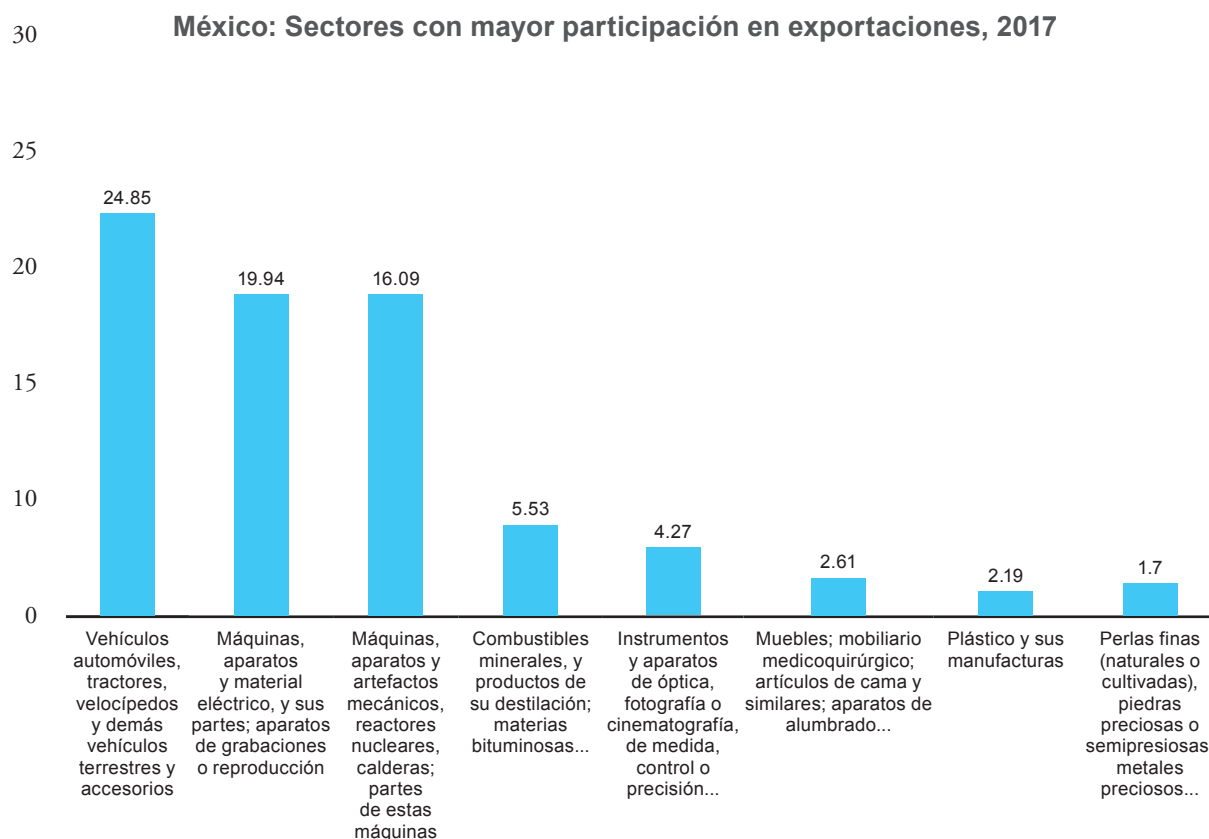
Este modelo de crecimiento basado en exportaciones ha resultado en dualidades y disparidades en términos de desarrollo regional, sectorial y empresarial (Secretaría de Economía 2013, p. 75). Los estados del centro y norte del país han sido los más beneficiados con la integración productiva, pues son los que han podido participar en mayor medida en la actividad exportadora. En contraste, los estados del sur y sureste se han rezagado y no han podido beneficiarse de igual manera de las oportunidades que les podría ofrecer la integración mediante la red de TLC para crecer exportaciones o la atracción de inversiones. Estas mismas entidades son las que han mostrado las tasas de crecimiento más elevadas. En efecto, en el periodo 2015-2016 algunos de los estados con los ritmos de crecimiento económico superior al promedio nacional de 2.7% también fueron estados con una mayor participación en exportaciones. Tal es el caso de Aguascalientes que creció 9.5%, Baja California 3.6%, Campeche 5.8%, Chihuahua 5.1%, Guanajuato 4.5% o

Sonora 5.6% (Ver Tabla 3). Estados que han tenido poca vinculación con el comercio internacional de México como Oaxaca o Chiapas, en 2016, experimentaron tasas de crecimiento de su PIB de -1.1% y -0.9%, respectivamente (INEGI 6 de diciembre de 2017).

En lo que se refiere a empresas exportadoras, las exportaciones manufactureras se encuentran altamente concentradas en unas pocas empresas (50% las realizan sólo 100 empresas), lo cual es atribuible al hecho de que en la actualidad alrededor de dos terceras partes del comercio mundial se realiza dentro de las propias empresas multinacionales y dentro de las mismas industrias, es decir, dentro de CGV. Asimismo, este reducido número de empresas en el comercio exterior es resultado de “los altos costos de transacción en que tienen que incurrir las empresas para exportar” (Secretaría de Economía 2013; p. 82).



Gráfica 4



Fuente: Elaboración propia a partir de Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE.

Igualmente, los sectores que han podido participar en el comercio han sido escasos. Destacan los sectores de producción de vehículos y autopartes, eléctrico-electrónico, materiales plásticos, equipos de óptica y aeroespacial, que han mostrado un desempeño sobresaliente gracias a su vinculación a la cadena productiva en América del Norte. En el caso de las exportaciones, en 2017 sólo ocho sectores representaron 77.2% del total, de los cuales tres representaron casi la mitad de las exportaciones (48.6%) –automotor, equipo eléctrico y maquinaria (capítulos 87, 85 y 84 del Sistema Armonizado)¹⁶

16. Éstos son los capítulos: 87 Vehículos automóbiles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios; 85 Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos, y 84 Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos. El Sistema Armonizado es un sistema de codificación para identificar todas las mercancías y satisfacer las necesidades del comercio internacional.

(ver Gráfica 4). Prácticamente todo el comercio que se da en estos tres sectores es comercio intrafirma, pues también cuando se analizan las importaciones estos mismos tres sectores son los que tienen un mayor peso en las importaciones que México realizó en 2017.

Del lado de las importaciones, en 2017 sólo ocho sectores representaron 70.8% del total y de éstos, tres sectores sumaron casi la mitad (47.24%) del total; esos tres coinciden con los tres principales sectores líderes en la exportación mexicana (capítulos 87, 85 y 84 del Sistema Armonizado¹⁷) (ver Gráfica 5).

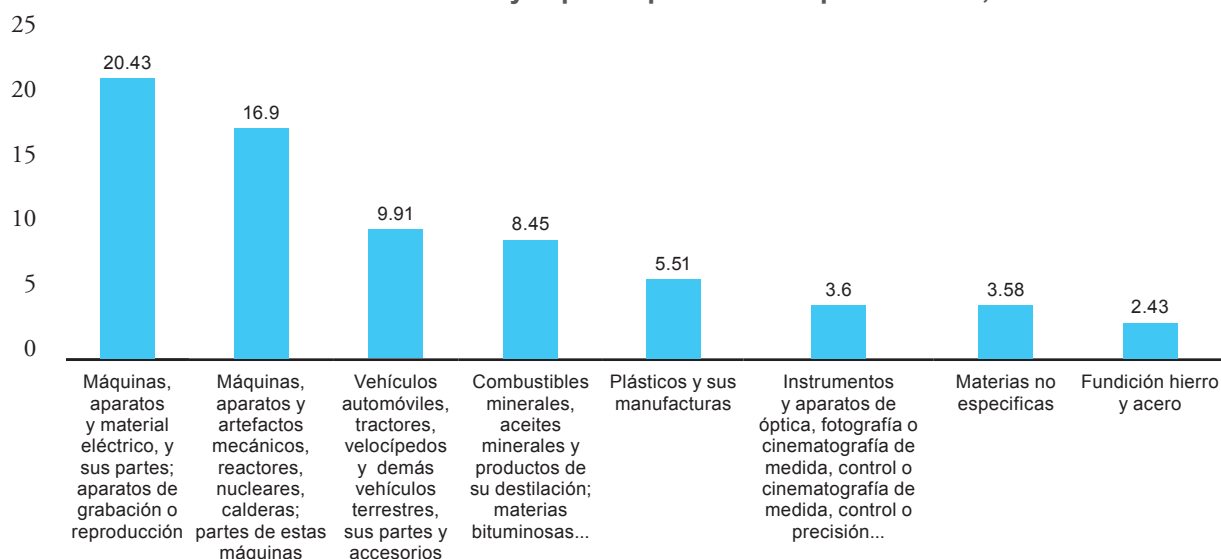
Aunque México se ha insertado en las CGV en sectores como el automotor o el de maquinaria y equipo eléctrico, otro de los grandes retos está precisamente en que la cadena de suministro es débil y los niveles de contenido nacional de las manufacturas producidas en México para los mercados de exportación son

17. Ver nota al pie 16.



Gráfica 5

México: Sectores con mayor participación en importaciones, 2017



Fuente: Elaboración propia a partir de Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE.

bajos (Secretaría de Economía, 2013: p. 81). La red de acuerdos comerciales de México ha hecho del país un sitio para producir y exportar en condiciones competitivas. Sin embargo, el beneficio para México es menor en la medida en que los insumos que se integran a la producción se importan, en su mayoría de países socios o de países altamente competitivos como China o Corea del Sur bajo esquemas de importación temporal como el programa IMMEX¹⁸, los Programas de Promoción Sectorial (PROSEC)¹⁹ o la Regla 8^a, entre otros. La facilidad para acceder a estos programas también ha sido un disuasivo para desarrollar proveedores de insumos, partes y componentes que se puedan integrar en las cadenas de suministro de los grandes exportadores. De este

18. El Programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX) es un instrumento de fomento a las exportaciones que las empresas usan para importar mercancías de manera temporal con el fin de realizar un proceso industrial o de servicio destinado a la elaboración, transformación o reparación y/o a la prestación de servicios de exportación. Con éste se difiere el pago del impuesto general de importación, del impuesto al valor agregado y, en su caso, de las cuotas compensatorias.

19. Los PROSEC son instrumentos dirigidos a personas morales productoras de bienes que les permite importar con arancel *ad-valorem* preferencial diversos bienes que se usan en la elaboración de bienes finales, independientemente de si éstos se destinan a la exportación o al consumo interno.

modo, las exportaciones mexicanas integran un elevado porcentaje de insumos importados y bajos niveles de integración de insumos locales, lo que ha impedido que la demanda por mayores insumos impulse a otros sectores de la economía mexicana (Monroy 2014, p. 4).

El Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) contabiliza el Valor Agregado de Exportación de la Manufactura Global (VAEMG) en México, el cual obtiene de deducir de la Producción Manufacturera Global (PMG) el gasto corriente en insumos importados. De acuerdo con el INEGI (30 de noviembre de 2017), el VAEMG “representa el valor del contenido nacional que aporta la industria manufacturera mexicana en el contexto de las cadenas globales de valor, como parte de la Producción Manufacturera Global.” El INEGI encuentra que para México 18.7% del valor de la producción de la industria manufacturera total es valor agregado nacional. Asimismo, el valor del consumo intermedio de bienes y servicios de origen nacional, fue equivalente a 16.2% de la PMG en 2016, una reducción de -1.4% comparado con 2015 (datos de INEGI 30 de noviembre de 2017, p. 2). A nivel de rama de la producción las que más aportaron al VAEMG fueron la producción de vehículos (22.5%), autopartes (8.6%), y la industria de metales no ferrosos, excepto aluminio (6%) (ver Tabla 4).



Tabla 4

México: VAEMG por principales ramas de actividad, 2016, estructura porcentual

Rama	Descripción	Porcentaje
3361	Fabricación de automóviles y camiones	22.5
3363	Fabricación de partes para vehículos automotores	8.6
3314	Industrias de metales no ferrosos, excepto aluminio	6.0
3344	Fabricación de componentes electrónicos	3.6
3343	Fabricación de equipo de audio y de video	3.1
3341	Fabricación de computadoras y equipo periférico	2.2
3353	Fabricación de equipo de generación y distribución de energía eléctrica	2.1
3391	Fabricación de equipo no electrónico y material desechable de uso médico, dental y para laboratorio, y artículos oftálmicos	1.8
3336	Fabricación de motores de combustión interna, turbinas y transmisiones	1.2
3342	Fabricación de equipo de comunicación	1.1

Fuente: INEGI 30 de noviembre de 2017.

Como resultado de la integración productiva promovida por el TLCAN, el sector de fabricación de vehículos ha sido el de mejor desempeño exportador. En 2016, México se convirtió en el proveedor número uno de EE.UU. representando 30% (\$96 mil millones de dólares) del total de las importaciones de vehículos y autopartes que ese país realiza. México también es hoy el séptimo productor mundial de vehículos y el cuarto exportador. Sin embargo, la producción del sector ha tenido un limitado efecto multiplicador sobre otras industrias, pues las cadenas de suministro nacional aún son limitadas. El sector presenta una gran propensión a importar partes y componentes de América del Norte, Asia y Europa en tanto que el desarrollo de centros de investigación y desarrollo es escaso y la vinculación con

universidades y centros de investigación se orienta sobre todo al desarrollo de personal capacitado más que al desarrollo de tecnología propiamente (Álvarez 2014, pp. 261-262).

Dado que el esquema desarrollado en México se concentra en ensamble de bienes finales, incluyendo de mediana y alta tecnología, los insumos, componentes y desarrollos a través de I+D se tienen que importar. Una medición de la base de datos de comercio estimado en valor agregado (*Trade in value added* por su nombre en inglés) desarrollada por la OCDE y la OMC confirman los datos del INEGI, pues señala que el valor agregado nacional en las exportaciones de bienes de México se redujo entre 2000 y 2011 al pasar de 28% a 24%, también menor a los niveles de sus socios en el TLCAN (ver

Tabla 5

Valor agregado nacional en exportaciones de bienes finales, porcentaje de exportaciones totales brutas, 2000-2011. Canadá, EE.UU. y México

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Canadá	28.6	30.0	30.2	29.7	28.4	26.8	26.7	26.0	22.1	25.5	23.8	22.6
EE.UU.	39.3	39.2	39.6	38.6	37.3	37.1	36.4	36.9	35.7	36.7	35.3	34.5
México	28.0	29.6	29.9	28.5	27.2	26.9	26.1	25.1	24.5	26.1	24.0	24.0

Fuente: OECD Stat. Trade in Value Added. Obtenido de: https://stats.oecd.org/OECDStat_Metadata/ShowMetadata.ashx?Dataset=TIVA_2016_C1&Coords=%5BVAR%5D.%5BEXGR_FNLDVASH%5D&ShowOnWeb=true&Lang=en (Fecha de consulta: 28 de junio de 2018)



Tabla 5). Lo anterior refleja la integración de la región norteamericana con la proveeduría del Asia Pacífico.

Como ya se explicó, México ha podido insertarse en algunas cadenas globales de valor. Sin embargo, el mayor reto está en buscar ocupar nichos de mayor valor agregado en la cadena a fin de pasar del ensamble a actividades como investigación y desarrollo, diseño, distribución, comercialización o servicios post venta. México tendría que buscar ser parte de esas actividades de la CGV para ir más allá del mero ensamble, lo que se explica con algunos ejemplos a continuación.

En el caso específico del sector aeroespacial, México es un productor de manufactura, mantenimiento, reparación, adecuación, ingeniería, diseño y servicios auxiliares (aerolíneas, laboratorios de pruebas y centros de capacitación, entre otros), de aeronaves de tipo comercial y militar (ProMéxico 2016c). Éste se desarrolló gracias al impulso de la empresa canadiense Bombardier. El clúster aeroespacial ubicado en Querétaro es un ejemplo de un caso exitoso de la colaboración entre el sector público, privado y academia. México obtuvo la certificación BASA de EE.UU., con lo que abrió el mercado de exportación para el sector.²⁰ El siguiente paso en la inserción de México en la cadena tendría que ser el diseño y la construcción de un avión fabricado en el país que pueda comercializarse en el mundo, y el continuo impulso al desarrollo de capacidades locales.

En el sector automotriz, México ha sido capaz de atraer importantes flujos de IED para el ensamble de vehículos, lo que lo ha convertido en el séptimo productor y cuarto exportador a nivel mundial, donde 80% de la producción se exporta. México se ha posicionado en las CGV de casi todas las ensambladoras de vehículos en el mundo al tiempo que se han establecido en el país sus proveedores directos (primer nivel). Sin embargo, el reto está en crear esos vínculos hacia arriba (*upstream*), de modo que se multipliquen los proveedores de segundo

nivel, pues actualmente los insumos que utilizan los proveedores directos se importan ya sea de países socios bajo TLC o de países asiáticos a través de mecanismos de importación temporal. Aunque existen algunos proveedores locales de autopartes que han resultado muy exitosos (por ejemplo, San Luis Rassini, Nematik, Xignus), el futuro del sector dependerá de la capacidad de “la cadena de proveeduría nacional [...] para cumplir y superar los estándares de las armadoras [y] la del país para ofrecer a estas grandes compañías incentivos que apoyen el desarrollo de una base de proveedores locales” (ProMéxico 2016a, p. 12-13).

Un sector con potencial de mejorar su presencia en las CGV es el de equipo médico, en el que casi todo se exporta a EE.UU. México se ha especializado en la fabricación de instrumentos quirúrgicos, vendajes, catéteres, entre otros productos de tecnología madura, cuyo valor agregado es menor (Fernández Stark 2014, p. 87). Desde 2005, México ha buscado incursionar en la producción de equipo quirúrgico electrónico, lo que ofrece la posibilidad de agregar valor a esta producción. México tendría que buscar integrar capital humano capacitado para incidir sobre el diseño y funcionamiento del equipo médico. Al igual que en el caso del sector aeroespacial, ello requiere de la participación de distintos sectores (público, privado y academia) para poder moverse hacia otros segmentos más rentables de la CGV.

Tras más de tres décadas de apertura y de integración a la economía internacional, los resultados a nivel macro en comercio e inversión son muy positivos. Algunos sectores, regiones y empresas se han beneficiado de manera muy significativa, sin embargo, el efecto positivo aún requiere llegar a más sectores de la población y de la producción. El reto es cómo promover una mejor calidad en esa integración y cómo acceder a nuevos mercados más allá que el de EE.UU.

3. Recomendaciones de política pública para una integración de mayor calidad

México no ha sido la excepción en la necesidad de repensar y replantear políticas para asegurar un lugar en las CGV y, sobre todo, desarrollar las políticas que permitan obtener mayores beneficios

20. México cuenta con un acuerdo bilateral de reconocimiento mutuo de los sistemas de certificación aeronáutica-BASA (Bilateral Aviation Safety Agreement) con la Federal Aviation Administration (FAA) de EE.UU., lo que le ha abierto el mercado a sus exportaciones.



de su integración a la economía internacional. Ante un escenario de creciente proteccionismo y de ataques a la institución multilateral de comercio, se requiere actuar con visión para paliar los efectos que ya está teniendo la guerra comercial desatada por el presidente Trump.

Ante la amenaza proteccionista de EE.UU., la vía de la diversificación requiere de acceder a nuevos mercados, pero también el poder generar oferta exportable mediante la creación y el fortalecimiento de empresas que sean exportadoras directas o indirectas y que tengan las condiciones para participar en segmentos de mayor valor agregado en las CGV. El desarrollo de proveedores no es una tarea fácil, por lo se requiere de una agenda de políticas públicas enfocadas a lograr el objetivo. El gran paso está en el tipo de producción nacional que el país debe impulsar para crear una oferta exportable competitiva que asegure la integración de la economía mexicana a los mercados mundiales; ello podría ayudar a detonar el crecimiento, mejorar la calidad del empleo y elevar el bienestar. El desarrollo de proveedores nacionales requiere considerarse como una política de Estado independientemente del partido político en el gobierno, lo que implica el desarrollo de una nueva forma de política industrial que se enfoque tanto en los factores macro que aseguran, por ejemplo, finanzas públicas sanas, como en los micro que permitan elevar la productividad de empresas y desarrollar talento capacitado para competir en el mundo. Algunas políticas clave que podrían facilitar una mejor inserción de la economía mexicana en los mercados internacionales y en las CGV tienen que ver con temas relacionados con innovación e investigación y desarrollo (I+D), políticas de educación y desarrollo de talento, impulso al desarrollo y uso de TIC, inversión en infraestructura y logística, por mencionar algunas.

Innovación, investigación y desarrollo. El impulso a la productividad de los factores de producción —empresas y capital humano— requiere de inversión en desarrollo de capacidades para innovar en los mercados. A nivel de las empresas es indispensable el acceso a nuevas tecnologías o a su desarrollo orgánico para alentar innovaciones y eficiencias. Para acceder a una CGV y beneficiarse de ser parte de ella es necesario agregar valor, lo que

quiere decir añadir cualidades o atributos extras a las que tiene un producto o servicio con el fin de darle mayor valor comercial. Una vía para tener mayores oportunidades está en la innovación y el conocimiento.²¹ La CEPAL, en su estudio *Innovar para crecer* (2010), señala que la innovación es una variable estratégica que debe ser prioritaria en las políticas de desarrollo e integración. Aunque las innovaciones, *per se*, no se traducen en automático en una integración a CGV, sí pueden hacer la diferencia. Los indicadores de gasto en I+D del Banco Mundial señalan que en 2015 el mundo, en promedio, destinó 2.23% del PIB a gasto en este rubro. México se ubicó muy por debajo de la media mundial en 0.55% y por debajo de sus socios en América del Norte, donde EE.UU. destinó 2.79% en 2015 y Canadá 1.67% en 2014. Comparado con América Latina, México también está por debajo de países como Argentina, que en 2014 destinó 0.65% de su PIB, o de Brasil, con 1.17% en 2015. Países de Asia como China, Corea del Sur, Japón y Malasia presentan niveles muy superiores a los de México (ver Tabla 6).

Aunque el rezago en el gasto en I+D ha sido constante, es evidente que mientras México no dedique más recursos a ello será muy difícil poder participar en actividades que ofrezcan mayores beneficios. Los trabajos de ensamble en las CGV donde México ha mantenido una presencia por décadas cada vez están ofreciendo menores beneficios.

Políticas de educación y desarrollo de talento.

Además de invertir en I+D en los sectores público y privado, la inversión en educación es clave para poder desarrollar recursos humanos que permitan elevar la productividad de empresas y puedan ser parte de las CGV. Es preciso incrementar la inversión, la calidad de la educación, capacitación y calificación del talento humano para poder participar en las actividades que debe desempeñar una empresa en las CGV. Se requieren políticas de educación y capacitación para permitir a la industria participar

21. La OCDE, en el Manual de Oslo (2006), define el término *innovación* como “la implementación de un producto, proceso o práctica de negocio que lleve a una transformación” a fin de dar un uso más eficiente de los recursos y crear nuevos productos, mercados y consumidores.



Tabla 6

Gasto en investigación y desarrollo (% del PIB). México comparado con países y regiones selectas, 1996, 2000, 2005 y 2009 a 2015

	1996	2000	2005	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Mundo	1.97	2.06	1.97	2.05	2.04	2.02	2.09	2.06	2.15	2.23
América del Norte	2.38	2.57	2.46	2.74	2.65	2.67	2.61	2.64	2.65	2.79
Canadá	1.61	1.87	1.97	1.92	1.84	1.80	1.80	1.69	1.62	
Estados Unidos	2.44	2.62	2.50	2.82	2.73	2.77	2.70	2.74	2.75	2.79
México	0.26	0.32	0.40	0.52	0.54	0.51	0.49	0.50	0.54	0.55
América Latina y el Caribe (excluido altos ingresos)		0.56	0.62	0.76	0.80	0.76	0.74	0.78	0.77	
Argentina	0.42	0.44	0.42	0.59	0.56	0.57	0.64	0.62	0.59	
Brasil		1.00	1.00	1.12	1.16	1.14	1.13	1.20	1.17	
Chile				0.35	0.33	0.35	0.36	0.39	0.38	0.38
Costa Rica	0.30	0.41		0.52	0.48	0.47	0.56	0.56	0.58	
Asia oriental y el Pacífico (excluido altos ingresos)	0.46	0.73	1.18	1.40	1.68	1.62	1.88	1.71	1.94	1.99
China	0.56	0.90	1.31	1.66	1.71	1.78	1.91	1.99	2.02	2.07
Corea, República de	2.24	2.18	2.63	3.30	3.45	3.75	4.02	4.15	4.28	4.23
Japón	2.69	2.90	3.18	3.23	3.14	3.25	3.21	3.32	3.40	3.28
Malasia	0.22	0.47		1.01	1.04	1.03	1.09		1.26	1.30
Unión Europea	1.68	1.72	1.74	1.93	1.93	1.97	2.01	2.02	2.04	2.05

Fuente: Banco Mundial. Banco de Datos. Gasto en investigación y desarrollo (% del PIB) a partir de información del Instituto de Estadística de la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO). <https://datos.bancomundial.org/indicador/GB.XPD.RSDV.GD.ZS>

en CGV, pues el capital humano y sus habilidades son esenciales para incrementar productividad y mantener competitividad. En el caso del sector automotor, por ejemplo, si México pretende mantener su posición de liderazgo en la producción global será necesario contar con “trabajadores calificados tanto para las operaciones de manufactura como para las de innovación” (Carrillo 2018, p. 104). Una mayor y mejor participación en las CGV pasa por la implementación de programas educativos desde la educación básica que aseguren la enseñanza de matemáticas e inglés, habilidades esenciales para desarrollar talento humano con capacidad para participar en la producción de industrias globalizadas (Brown Grossman y Domínguez Villalobos 2015).

La cooperación entre gobiernos, academia e industria (triple hélice) puede generar los incentivos y sinergias necesarios para que la demanda de

profesionales por parte del sector privado y la oferta de las instituciones educativas presenten una mayor y mejor coordinación. Un ejemplo emblemático en este sentido es el desarrollo del sector aeroespacial en Querétaro, el cual fue posible gracias a que se contó con el apoyo del sector académico para desarrollar capital humano altamente especializado no sólo para trabajar en las empresas del sector sino también para desarrollar innovaciones que puedan agregar valor al proceso productivo en México (ProMéxico 2016b).

Acceso a TIC. Desarrollar proveedores que puedan ser parte de las CGV también requieren tener acceso a TIC de vanguardia y promover que las empresas las integren a sus procesos de producción. La Revolución Industrial 4.0 obliga a redoblar esfuerzos para que a través de las TIC se promueva innovación, expansión de infraestructura y el desarrollo de nuevos sectores contando con la participación de



los gobiernos federal y estatal, las empresas y los centros de investigación (Schatan 2018). La reciente reforma en el sector de las telecomunicaciones (2013) buscó promover una mayor competencia en el sector y darles mayor accesibilidad a las TIC como una herramienta para impulsar la competitividad (Contreras 2018, p. 13). La reforma aún debe rendir frutos, pues los rezagos son sustantivos, por lo que se requiere promover competencia y apuntalar la infraestructura con inversiones pública y privada. De acuerdo con el Índice *Worldwide Broadband Speed League 2018*, México se ubica en el lugar 85 entre 200 países y cayó 29 lugares con respecto a 2017 (Cable 2018). Este índice mide el promedio de velocidad de descarga de datos. Mientras que en el mundo la velocidad subió de 7.40 Mbps en mayo de 2017 a 9.10 Mbps en mayo de 2018, México retrocedió, pues ésta bajó de 7.59 Mbps a 5.69 Mbps en el mismo periodo. Este rezago es resultado de avances tecnológicos en países más avanzados, pero también de una insuficiente inversión en infraestructura en el sector.

Infraestructura física: transporte y logística.

Asimismo, las CGV exigen una logística eficiente que asegure una operación justo a tiempo y aduanas que sean confiables y expeditas. En el índice de desempeño logístico del Banco Mundial, que mide la calidad de la infraestructura relacionada con el comercio y el transporte, en 2016 México se ubicó en el lugar 54 de 160 países con un índice de 3.11 en una escala de 1 a 5 donde 5 es el puntaje más alto. México obtuvo 65% de rendimiento en desempeño logístico (Banco Mundial 2016). Los costos logísticos en México representan 13.5% del PIB por arriba de sus socios comerciales principales como EE.UU., Japón y la UE que se ubican entre 8% y 9% (citado en Milenio 2 de septiembre de 2014). Resultan vitales las mejoras en esta área para permitir que las empresas puedan competir mejor y reducir los costos de sus ciclos de producción. Asimismo, se requiere desarrollar una política integral de logística que incluya todos los medios de transporte —aéreo, ferroviario, marítimo, terrestre— y en formatos multimodales, pero que también integre de forma central el adoptar TIC de vanguardia en logística (*Milenio 2* de septiembre de 2014). La región sur-sureste del país ha estado desconectada de los beneficios del comercio internacional (ver Tabla 3) y sus tasas de crecimiento bien podrían

impulsarse con una mejor infraestructura logística que les permita acceder a las oportunidades en CGV.

Fortalecimiento institucional. Por último, pero de no menor importancia, los temas vinculados al Estado de Derecho, administración de justicia, seguridad e impunidad, así como instituciones débiles afectan el entorno para hacer negocios e inciden negativamente sobre las posibilidades de fortalecer y desarrollar proveedores para nuevas CGV. En el Índice de Competitividad Global del Foro Económico Mundial 2017-2018, México se ubicó en el lugar 51 de 135 países. Las áreas de mayor rezago se encuentran en el pilar de instituciones donde México ocupa el sitio 123, en tanto que los tres factores más problemáticos para hacer negocios son la corrupción, la inseguridad y una burocracia ineficiente (Schwab 2017, p. 202)

México puede derivar mayores beneficios de su integración a la producción global desarrollando proveedores que en efecto puedan participar de las CGV y que también puedan transitar hacia segmentos más rentables en la cadena de producción. El soporte institucional ya existe mediante los acuerdos comerciales negociados. Aprovecharlos dependerá de crear la oferta exportable que tenga la calidad y las condiciones para poder participar.

Conclusiones

Hoy, como nunca antes, el proteccionismo opera en dirección contraria a los efectos de bienestar y crecimiento de un país, pues obstaculiza su participación en CGV y entorpece su participación en los flujos mundiales de comercio, inversión y producción, en la absorción de tecnologías y el proceso innovador. Las amenazas proteccionistas de EE.UU. han puesto una gran presión sobre el comercio exterior, uno de los principales motores de crecimiento de la economía mexicana. El funcionamiento eficiente de un sistema multilateral de comercio que ofrezca el soporte institucional al eficaz funcionamiento de las CGV resulta fundamental para la economía mexicana.

México ha optado por no avanzar por la vía proteccionista, lo que sería contrario a sus intereses. Sin embargo, México debe considerar los avances y



experiencias positivas que hasta ahora ha alcanzado en términos de su integración y replantear las políticas públicas que podrían llevar a una mayor participación de regiones, empresas y sectores en las CGV. Las transformaciones tecnológicas por la vía de la innovación y el uso de las TIC, así como el desarrollo del talento humano son fundamentales para apuntalar la participación de las empresas y sectores en la CGV. Se espera que cada vez más, la innovación también provendrá de las economías emergentes, donde se encuentran la mayor parte de los consumidores del futuro. México deberá buscar contribuir con innovaciones en áreas que integran el componente tecnológico en todas sus dimensiones, lo cual exige una política que integre idealmente a los sectores público, privado y académico.



Glosario de términos

ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración
AP	Alianza del Pacífico
APPRI	Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones
ASEAN	Asociación de Naciones del Sudeste Asiático
BASA	Acuerdo Bilateral de Seguridad Aérea (<i>Bilateral Aviation Safety Agreement</i>)
CELAC	Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CPTPP	Acuerdo Amplio y Progresista de Asociación Transpacífico
CGV	Cadenas Globales de Valor
CNIE	Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras
FAA	Administración Federal de Aviación de EE.UU. (<i>Federal Aviation Administration</i>)
GATT	Acuerdo General de Aranceles y Comercio (General Agreement on Tariffs and Trade)
I+D	Investigación y Desarrollo
IED	Inversión Extranjera Directa
IMMEX	Programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación
INEGI	Instituto Nacional de Estadística y Geografía
NMF	Nación Más Favorecida
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
OMC	Organización Mundial del Comercio
PIB	Producto Interno Bruto
PMG	Producción Manufacturera Global
PROSEC	Programas de Promoción Sectorial
PYME	Pequeña y Mediana Empresa
RCEP	Asociación Económica Integral Regional (<i>Regional Comprehensive Economic Partnership</i>)
SENASICA	Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria
TIC	Tecnologías de la Información y la Comunicación
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
TLCUEM	Tratado de Libre Comercio Unión Europea – México
TTIP	Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversión entre Estados Unidos y la Unión Europea (<i>Transatlantic Trade and Investment Partnership</i>)
TPP	Tratado Transpacífico de Asociación (<i>Trans-Pacific Partnership</i>)
UE	Unión Europea
VAEMG	Valor Agregado de Exportación de la Manufactura Global



Bibliografía

- Alegría, Alejandro y Reuters. (22 de abril de 2018). “UE y México ven en su acuerdo avance ante el proteccionismo de Estados Unidos”, *La Jornada*. Obtenido de: <https://www.jornada.com.mx/2018/04/22/politica/011n1pol> (Fecha de consulta: 31 de julio de 2018).
- Alianza del Pacífico. (Junio 2016). *Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico*. Obtenido de: <https://alianzapacifico.net/wp-content/uploads/2016/06/protocoloAP.pdf> (Fecha de consulta: 20 de junio de 2018).
- Atayde Arellano, Samantha. (24 de junio de 2017). “Alianza del Pacífico: avances y oportunidades hacia un modelo de integración regional”, *Puentes*. Vol. 18, N° 2.
- Banco Mundial. Banco de Datos. “Gasto en investigación y desarrollo (% del PIB)”, Instituto de Estadística de la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO). Obtenido de: <https://datos.bancomundial.org/indicador/GB.XPD.RSDV.GD.ZS> (Fecha de consulta: 29 de junio de 2018).
- Banco Mundial. (2016). *Vincularse para competir: la logística del comercio internacional en la economía mundial*. Washington, DC.
- Brown Grossman, Flor y Lilia Domínguez Villalobos. (2015). “Cadenas de valor globales en servicios: el caso de la industria de TI en México”, en *Economía: teoría y práctica*, México, n° 43, pp. 37-71, diciembre. Obtenido de: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0188-33802015000200003&lng=es&nrm=iso (Fecha de consulta: 05 agosto 2018).
- Cable. *Worldwide broadband speed league 2018*. Obtenido de: <https://www.cable.co.uk/broadband/research/worldwide-broadband-speed-league-2018/#map> (Fecha de consulta: 16 de julio de 2018).
- Carrillo, Jorge. (2018). “Manufactura dinámica en México y posibilidades de desarrollo regional: sectores automotriz y aeroespacial,” en Enrique Dussel Peters. Coord. *Cadenas globales de valor. Metodología, teoría y debates*. Universidad Nacional Autónoma de México. Facultad de Economía. Centro de Estudios China-México. pp. 89-110.
- CEPAL. (2010) *Innovar para Crecer. Desafíos y oportunidades para el desarrollo sostenible e inclusivo en Iberoamérica*. Santiago de Chile. Obtenido de: http://catalogo.latu.org.uy/opac_css/index.php?lvl=notice_display&id=29609 (Fecha de consulta: 25 de junio de 2018).
- Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras. *Informe Estadístico sobre el Comportamiento de la Inversión Extranjera Directa en México (enero-diciembre de 2017)*.
- Commerce.gov. (11 de julio de 2018). “U.S. Department of Commerce Initiates Antidumping Duty and Countervailing Duty Investigations of Imports of Steel Racks from China”, Obtenido de: <https://www.commerce.gov/news/press-releases/2018/07/us-department-commerce-initiates-antidumping-duty-and-countervailing> (Fecha de consulta: 13 de julio de 2018).
- _____. (20 de abril de 2017). “Fact Sheet: Section 232 Investigations: The Effect of Imports on the National Security”. Obtenido de: <https://www.commerce.gov/news/fact-sheets/2017/04/fact-sheet-section-232-investigations-effect-imports-national-security> (Fecha de consulta: 5 de julio de 2018).
- Contreras Saldívar, Gabriel Oswaldo. (2018). *Reforma en materia de telecomunicaciones*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Council on Foreign Relations. Transition 2017. Donald Trump. Obtenido de: <https://www.cfr.org/interactives/campaign2016/donald-trump/on-trade> (Fecha de consulta: 4 de julio de 2018).
- Dollar, David. (10 de julio de 2017) “Global Value Chains shed New Light on Trade,” *Order from Chaos*. Brookings. Obtenido de: <https://www.brookings.edu/blog/order-from-chaos/2017/07/10/global-value-chains-shed-new-light-on-trade/> (Fecha de consulta: 4 de julio de 2018).
- Estevadeordal, Antoni. (9 de marzo de 2017) “¿Qué significa el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la OMC para América Latina?” *El País*. Obtenido de: https://elpais.com/economia/2017/03/08/actualidad/1488991376_553970.html (Fecha de consulta: 2 de julio de 2018).
- Friedrich-Naumann-Stiftung für die Freiheit. Proyecto Klima. (2014) *Situación del comercio y el ambiente en los*



- países miembro y países observadores candidatos a miembro*. Obtenido de: <https://alianzapacifico.net/wp-content/uploads/2015/06/ruta-alianza-del-pacifico.pdf> (Fecha de consulta: 2 de julio de 2018).
- González, Lilia. (29 de abril de 2018). “Alianza del Pacífico acelera ingreso de países asociados”, *El Economista*. Obtenido de: <https://www.economista.com.mx/empresas/Alianza-del-Pacifico-acelera-ingreso-de-paises-asociados-20180429-0107.html>
- Granados, Ulises. (Enero – abril de 2014). “México y el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP): oportunidades y retos”, *México y la Cuenca del Pacífico. Análisis*. pp. 55-76.
- Guajardo Villarreal, Ildefonso. (2016). “La dimensión económica de la Alianza del Pacífico: una perspectiva mexicana”, *Revista Mexicana de Política Exterior*, núm. 106, enero-abril, pp. 21-34.
- Guillén R., Arturo. (Mayo de 1994). “Bloques regionales y globalización de la economía”, en *Revista de Comercio Exterior*.
- Hernández, René A., Jorge Mario Martínez Piva y Nanno Mulder, eds. (2014). *Global Value Chains and World Trade. Prospects and Challenges for Latin America*.
- INEGI. *PIB y Cuentas Nacionales*. Valor Agregado de Exportación de la Manufactura Global (VAEMG). Obtenido de: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/cn/vaemg/default.aspx> (Fecha de consulta: 3 de julio de 2018).
- _____. (2016). Exportaciones por Entidad Federativa. Exportaciones de Mercancías por Entidad Federativa, miles de dólares. Obtenido de: http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/registros/economicas/exporta_ef/default.aspx (Fecha de consulta: 20 de junio de 2018).
- _____. (6 de diciembre de 2017). “Producto Interno Bruto por Entidad Federativa 2016”, Comunicado de prensa núm. 536/17.
- Milenio (2 de septiembre de 2014). “Costos de la Logística en México”, *Milenio*. Obtenido de: <http://www.milenio.com/opinion/varios-autores/emprendiendo-con-sentido-humano/costos-de-la-logistica-en-mexico> (Fecha de consulta: 20 de junio de 2018).
- Monroy Gómez Franco, Luis Ángel. (2014). “México: el contenido importado en los principales sectores exportadores”, *Comercio Exterior*. vol. 64, núm. 2, marzo-abril.
- Notimex (19 de junio de 2018). “Ingresa a México el primer cargamento de carne de cerdo proveniente de Alemania: Sagarpa”, *El Economista*. Obtenido de: <https://www.economista.com.mx/empresas/Ingresa-a-Mexico-el-primero-cargamento-de-carne-de-cerdo-proveniente-de-Alemania-Sagarpa-20180619-0098.html> (Fecha de consulta: 1 de agosto de 2018).
- OCDE/OMC. (2013). *Trade in Value Added (TIVA) Indicators. Mexico*. Obtenido de: http://www.oecd.org/sti/ind/TIVA_MEXICO_MAY_2013.pdf (Fecha de consulta: 3 de julio de 2018).
- Perú, MINCETUR. “Acuerdos Comerciales del Perú. Alianza del Pacífico”, Obtenido de: http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=166&Itemid=185 (Fecha de consulta el 5 de julio de 2018).
- Prestowitz, Clyde. (2014). “Los aciertos y desaciertos del TLCAN: posibles soluciones”, Arturo Oropeza García, coord. *TLCAN 20 años. ¿Celebración, desencanto o replanteamiento?* UNAM, IDIC.
- ProMéxico. (2016a). *La industria automotriz mexicana: situación actual, retos y oportunidades*. Ciudad de México.
- _____. (2016b). *La educación técnica superior universitaria como uno de los detonadores del crecimiento en México*. Ciudad de México.
- _____. (2016c). *Aeroespacial. Perfil del sector, mapa de clúster, información estatal y casos de éxito*. Obtenido de: <https://www.gob.mx/promexico/acciones-y-programas/aeroespacial> (Fecha de consulta el 5 de agosto de 2018).
- Schatan, Claudia. (2018). “Perspectivas de las Tecnologías de la Información en México”, *Comercio Exterior*. Abril – junio. Obtenido de: <http://www.revistacomercioexterior.com/articulo.php?id=226&t=perspectivas-de-las-tecnologias-de-la-informacion-en-mexico> (Fecha de consulta: 11 de julio de 2018).
- Secretaría de Economía. (2013). *Decreto por el que se aprueba el Programa de Desarrollo Innovador 2013-2018*. *Diario Oficial de la Federación*. Tercera Sección. 16 de diciembre de 2013. pp. 69-112.



_____. (22 de febrero de 2017). *Entra en vigor el Acuerdo de Facilitación Comercial de la Organización Mundial del Comercio*. Obtenido de: <https://www.gob.mx/se/articulos/entra-en-vigor-el-acuerdo-de-facilitacion-comercial-de-la-organizacion-mundial-de-comercio> (Fecha de consulta: 21 de junio de 2018).

_____. *Sistema Integral de Información de Comercio Exterior (SIICEX)*. Obtenido de: <http://www.siicex.gob.mx/portalSiicex/Transparencia/immex/immex-infgeneral.htm> (Fecha de consulta: 11 de julio de 2018).

Salinas de Gortari, Carlos. (2017). *Aliados y Adversarios. TLCAN 1988-2017*. México: Penguin. Random House. Debate.

Schwab, Klaus. ed. (2017). *Insight Report. The Global Competitiveness Report 2017-2018*. Ginebra, Suiza: World Economic Forum.

Sistema de Comercio Exterior. OEA. México. Obtenido de: http://www.sice.oas.org/ctyindex/MEX/MEXAgreements_s.asp (Fecha de consulta: 26 de junio de 2018)

TradeMap. Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas. Obtenido de: <https://www.trademap.org/Index.aspx> (Fecha de consulta: 11 de julio de 2018).

US Census Bureau. *Foreign Trade*. Obtenido de: <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c0004.html> (Fecha de consulta: 3 de julio de 2018).

World Economic Forum. (Julio 2014). *Mega-regional Trade Agreements. Game-Changers or Costly Distractions for the World Trading System?*

World Integrated Trade Solutions, WITS. *México Datos básicos del comercio mundial: Valores más recientes*. Obtenido de: <https://wits.worldbank.org/countrysnapshot/es/MEX> (Fecha de consulta: 6 de julio de 2018).



Índice de tablas

Tabla 1.	México: Red de Tratados de Libre Comercio y Acuerdos de Complementación Económica con socios comerciales, 1994 - 2016.....	7
Tabla 2.	México: Importaciones, exportaciones y comercio total con 15 socios principales, 2017	13
Tabla 3.	México: Principales entidades federativas que participan en la actividad exportadora, 2016 (participación porcentual) e IED acumulada 1999 – diciembre 2017, tasa del crecimiento PIB, 2016	16
Tabla 4.	México: VAEMG por principales ramas de actividad, 2016, estructura porcentual.....	19
Tabla 5.	Valor agregado nacional en exportaciones de bienes finales, porcentaje de exportaciones totales brutas, 2000-2011. Canadá, EE.UU. y México	19
Tabla 6.	Gasto en investigación y desarrollo (% del PIB), México comparado con países y regiones selectas, 1996, 2000, 2005 y 2009 a 2015	22

Índice de gráficas

Gráfica 1.	México: Comercio con Canadá y EE.UU. 1993-2017 (millones de US\$).....	13
Gráfica 2.	México: Flujos anuales de IED, 1993-2017 (millones de US\$)	14
Gráfica 3.	México: IED acumulada por país de origen y por sector de destino 1999-2017 (porcentaje)	15
Gráfica 4.	México: Sectores con mayor participación en exportaciones, 2017	17
Gráfica 5.	México: Sectores con mayor participación en importaciones, 2017	18

Perspectivas para la integración de la economía mexicana en el mundo. Se imprimió en diciembre de 2018 en Grupo SIP Impresores S.A.S. de C.V. Rafael Ángel de la Peña No. 133, Col. Obrera Cuauhtémoc, C.P. 06800, Ciudad de México. La edición consta de 1 000 ejemplares.



Autora

Luz María de la Mora. Actual Subsecretaria de Comercio Exterior en la Secretaría de Economía. Doctora en Ciencias Políticas por la Universidad de Yale. Fue Jefa de la Unidad de Relaciones Económicas y Cooperación Internacional en la Secretaría de Relaciones Exteriores, Jefa de la Unidad de Coordinación de Negociaciones Internacionales en la Secretaría de Economía y miembro del equipo de negociación de México para el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Pie de imprenta

Fundación Friedrich Ebert en México
Yautepec 55 | Col. Condesa
06140 | Ciudad de México | México

Responsable

Hans Mathieu | Representante en México
Teléfono +52 (55) 5553 5302
Fax +52 (55) 5254 1554
www.fes-mexico.org

Fundación Friedrich Ebert en México

La Fundación Friedrich Ebert (FES), fundada en 1925 en Alemania, es una institución privada de utilidad pública comprometida con las ideas de la Democracia Social. Lleva el nombre del primer presidente del Estado alemán elegido democráticamente, Friedrich Ebert, y es portadora de su legado en cuanto a la configuración política de la libertad, la solidaridad y la justicia social. A este mandato corresponde la Fundación en el interior y exterior de Alemania con sus programas de formación política, de cooperación internacional y de promoción de estudios e investigación.

En México, la FES inició sus actividades en 1969 buscando contribuir al fortalecimiento y consolidación de las instituciones democráticas mexicanas, apoyando a aquellos agentes comprometidos con el respeto a la democracia, la justicia social y el entendimiento internacional. Actualmente la Fundación Friedrich Ebert en México ofrece plataformas de diálogo, talleres de fortalecimiento de las capacidades públicas de actores progresistas, asesoría institucional, consultorías y análisis político y de políticas.