



**Facultad de Ciencias Jurídicas**

**Carrera de Estudios Internacionales**

**ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DEL NAFTA AL  
USMCA BAJO LA PERSPECTIVA SOBRE  
POLÍTICAS COMERCIALES APLICADAS PARA  
MÉXICO: GUÍA PARA ECUADOR**

**Trabajo de titulación previo a la obtención del  
grado de Licenciado en Estudios Internacionales**

**Autor:**

Daniel Alejandro Suárez Torres

**Director:**

Adrián Ramiro Alvarado Guzmán

**Cuenca – Ecuador**

**2023**

## **DEDICATORIA**

Este trabajo va dedicado a mi toda familia empezando por mi papá el “ingeniero gran jefe”, quien supo apoyarme con sus increíbles consejos día a día, además de alegrarlos con su buen humor; a mi mamá quien con su rectitud y seriedad endereza mi camino y cuida cada paso que doy; a mi hermana “Titi”, la pequeña de la familia, quien todavía me recuerda al niño que alguna vez fui, no crezcas enana. Mi primo el “Doc”, quien hasta el día de hoy sigue siendo como un hermano, las aventuras y risas con él nunca faltan. A mis abuelitos maternos y paternos que todo el tiempo se han sentido orgullosos de la persona que soy; y el resto de mi familia a quienes siempre les estaré agradecido.

## **AGRADECIMIENTO**

Especial agradecimiento al profesor Adrián Alvarado quien además de dirigir mi trabajo de titulación también se ha vuelto un amigo durante el proceso. Agradezco a mis amigos del último año de colegio Paul, Paco, Luis, Paulo y David a quienes mi mamá hasta el día de hoy no los acepta, ellos me hacen olvidar los malos momentos con una “salidita” y dan los mejores consejos de amigos; los de la universidad me enseñaron tanto sobre el mundo que me rodea e hicieron que la universidad sea un lugar al que me guste ir cualquier día. A mi buen amigo Mario Jaramillo que durante la época universitaria fue el apoyo incondicional de mi día a día, nunca faltaron las risas. Y finalmente, también a quien estuvo apoyándome, desde mi primer día de la universidad hasta el último, a la vuelta de la esquina de mi casa.

## Índice de Contenidos

DEDICATORIA .....	I
AGRADECIMIENTO .....	II
ÍNDICE DE CONTENIDOS .....	III
ÍNDICE DE TABLAS, FIGURAS Y ANEXOS .....	IV
ÍNDICE DE TABLAS .....	IV
ÍNDICE DE FIGURAS .....	IV
ÍNDICE DE ANEXOS .....	IV
RESUMEN.....	V
ABSTRACT .....	V
1. INTRODUCCIÓN.....	1
1.1 OBJETIVOS .....	1
1.2 MARCO TEÓRICO.....	2
2. MÉTODOS .....	2
FASE DE EXPLORACIÓN.....	3
1. <i>Exploración de creencias y temas</i> .....	3
2. <i>Iniciando la investigación</i> .....	3
3. <i>Recolectar y organizar la información</i> .....	3
4. <i>Inclusión y exclusión de información</i> .....	3
5. <i>Expansión de la investigación o MODES</i> .....	3
FASE DE INTERPRETACIÓN.....	3
6. <i>Análisis y sintetización de la información</i> .....	3
APLICACIONES EXTERNAS DE LA METODOLOGÍA “SEVEN STEPS TO A COMPREHENSIVE LITERATURE REVIEW” .....	4
3. RESULTADOS .....	4
3.1 POLÍTICA ECONÓMICA .....	5
3.2 PRODUCTIVIDAD E IED.....	7
3.3 SECTORES ESPECIALIZADOS DEL ECUADOR .....	10
4. DISCUSIÓN.....	10
4.1 POLÍTICA ECONÓMICA .....	10
4.2 PRODUCTIVIDAD E IED.....	11
5. CONCLUSIÓN .....	13
6. REFERENCIAS .....	14
7. ANEXOS.....	18

## ÍNDICE DE TABLAS, FIGURAS Y ANEXOS

### Índice de tablas

<b>Tabla 1</b> Comparación entre el NAFTA y el USMCA en sus principales sectores.....	8
<b>Tabla 2</b> Ventajas y beneficios de la fabricación desde México .....	9
<b>Tabla 3</b> Origen de las importaciones de EE. UU, periodo 2005 – 2020 (%).....	13

### Índice de figuras

<b>Figura 1</b> Metodología “Siete pasos para una revisión de la literatura” .....	4
<b>Figura 2</b> Grado de apertura de la economía mexicana antes y durante su entrada al NAFTA.....	6
<b>Figura 3</b> Principales países exportadores hacia EE.UU. (exportaciones en dólares).....	7
<b>Figura 4</b> Participación comercial en las exportaciones de México del sector automotriz.....	9
<b>Figura 5</b> Balanza de productos agrícolas México 1993-2017.....	11
<b>Figura 6</b> Inversión Extranjera Directa en México, 2000-2016 .....	12

### Índice de anexos

<b>Anexo 1</b> Matriz de revisión de literatura.....	18
--	----

### Resumen:

El presente trabajo es una revisión de la literatura que tiene por objetivo recopilar y analizar información sobre políticas comerciales que hayan sido aplicadas en México durante su transición del NAFTA al USMCA, enfocándose en determinar cuáles han sido dichos cambios, precisar aquellos que resultaron ser ventajosos para México y finalmente realizar una reflexión para Ecuador. De la información recopilada de 239 artículos se extrajeron un total de 30 que ayudaron a sustentar la investigación. Los resultados alcanzados fueron: México dentro del NAFTA incrementó su participación comercial en localidades estratégicas, además de impulsar su agroindustria; mientras que el USMCA benefició su cadena global de valor automotriz. Aunque, todavía se ve afectada su participación comercial en otros sectores dada su economía en desarrollo. Con la serie de lineamientos de México, se enlistó una serie de observaciones que pueden ser aplicadas por el Ecuador ante un nuevo acuerdo comercial con Estados Unidos.

**Palabras clave:** Ecuador, México, NAFTA, Tratado de Libre Comercio, USMCA., inversión extranjera directa

### Abstract:

This paper corresponds to a literature review that seeks to collect and analyze information on trade policies that have been applied in Mexico during its transition from NAFTA to the USMCA. The paper focuses on determining what these changes have been, specifying those that were advantageous for Mexico to finally make a reflection for Ecuador. From the information gathered from 239 articles, a total of 30 were extracted to support the research. The results achieved were: Mexico within NAFTA increased its commercial participation in strategic locations in addition to improve its agricultural business while the USMCA benefited its global automotive value chain. However, its trade participation in other sectors is still affected given its developing economy. With Mexico's series of guidelines, a series of observations were listed that could be applied by Ecuador in the face of a new trade agreement with the United States.

**Keywords:** Ecuador, Free Trade Agreement, Mexico, NAFTA, USMCA., foreign direct investment



Este certificado se encuentra en el repositorio digital de la Universidad del Azuay, para verificar su autenticidad escanee el código QR

Este certificado consta de: 1 página

# **Análisis de la evolución del NAFTA al USMCA bajo la perspectiva sobre políticas arancelarias aplicadas para México: guía para Ecuador**

## **1. Introducción**

La integración regional es un proceso de unificación formal realizado por cada Estado, dicha sucesión incrementa la interdependencia entre sus miembros para crear mayores flujos de intercambio; no obstante, dichos flujos no se centran únicamente en procesos estatales, sino también en políticas de mercado y en la sociedad civil, aunque este último es considerado como minoritario (Malamud, 2011). Históricamente el continente americano ha enfrentado los fracasos para la creación de un sólido grupo regional, tal es el caso del Área de Comercio Libre de las Américas (ALCA) misma que tuvo su declive en el año 2005 luego de la IV Cumbre de las Américas (Kan, 2010); y también se encuentran con las disoluciones de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), y la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR) en los años 1980 y 2019 respectivamente (Deutsche Welle, 2019; Hurtado, 2018). Si bien estas últimas no han desaparecido en su totalidad, han perdido relevancia debido a sus escasos aportes entre los integrantes.

Dado lo anterior, el acercamiento entre EU y Latinoamérica fracasó rotundamente debido a que el ALCA no compartía la misma visión económica entre sus integrantes; además considerando el poder hegemónico que EU empezó a tener en ese entonces, llegó a dividir la relación entre EU y los países latinoamericanos. Si se analiza dicho acuerdo comercial algunas de las trabas que se presentaron para desconfiar del ALCA fueron en primera instancia las barreras no arancelarias, ya que estas no mostraban ventajas para los países menos desarrollados, de hecho, la liberalización arancelaria hubiera traído costos más elevados para ellos; segundo, la presión política interna de EU impuesta en su mayoría de los sectores textil y de tabaco que resultaban ser los más beneficiados por las restricciones; y por último, las medidas antidumping que también fueron aspectos asociados a las presiones políticas, dado su difícil control y negociación (Dantas, 2006).

A pesar de no tener buenos antecedentes que hayan podido perdurar a largo plazo, no todo fue tiempo perdido. El 1 de enero de 1994 entró en vigencia el Tratado de Libre Comercio de América del Norte o NAFTA, por sus siglas en inglés, mismo que fue firmado por Estados Unidos, Canadá y México con la finalidad de que se observara un mayor crecimiento económico, salarial y de empleo para estos tres países. Sin embargo, un nivel integrativo económico como el NAFTA tiene implicaciones como las que señalan Cervantes R. et al., (2016) los sistemas económicos implican intercambios de bienes y servicios mediante pagos con complicados sistemas en los cuales se presentan diversas y cambiantes relaciones entre compradores y productores en los procesos de asignación de recursos, producción y fijación de precios.

Por otro lado, luego de una serie de reformas en el NAFTA y durante la presidencia de Donald Trump en EU en el año 2019, se tachó de inoperante al NAFTA dado que los beneficios brindados estaban más a favor de México. Dicho acuerdo terminó por romperse y además se agravó la situación para los tres países cuando se utilizaron tácticas comerciales agresivas contra los principales socios comerciales de Estados Unidos, especialmente China. Por esta razón el gobierno estadounidense dio paso a una nueva fase para el NAFTA, mismo que entró en vigencia en julio del 2020 bajo el nombre de United States, Mexico and Canada Agreement (USMCA), actualizando y mejorando el tratado anterior (Beaulieu & Klemen, 2020).

Con información anterior se puede denotar que, para tener éxito dentro de los acuerdos comerciales, estos han tenido que cambiar con el paso del tiempo para aplicar las políticas económicas convenientes a la realidad de cada Estado; por lo que en el presente trabajo de investigación se engloban las principales características en la evolución del NAFTA al USMCA.

### **1.1 Objetivos**

La presente investigación tiene por objetivo analizar la evolución de las políticas comerciales aplicadas en México durante su transición por el NAFTA al USMCA y realizar una guía de lineamientos para el Ecuador además de incluir objetivos tres específicos que son:

- Determinar cuáles han sido los cambios en política comercial desde el NAFTA al USMCA.
- Comparar los cambios que se han presentado entre los dos TLC y determinar aquellos que representan una ventaja en política comercial para México.
- Hacer una reflexión para Ecuador sobre los lineamientos comerciales que puede imitar de México y cuáles debería evitar.

## 1.2 Marco Teórico

En la actualidad, de acuerdo con Acosta Alberto et al. (2006), los TLC no son más que una negociación entre países para llegar a un acuerdo en el que se pactan las normas y reglas en cuanto al intercambio de bienes, servicios e inversiones. Y es que dentro de los mismos encontraremos ventajas como: inmunidades, reducciones, preferencias arancelarias y no arancelarias dentro de los intercambios que se pueden realizar entre los Estados firmantes (Hernández Daniel Julián et al., 2019); aunque, esto no siempre fue así, existen herramientas que nacieron con los primeros Tratados de Libre Comercio o TLC y que hoy en día se mantiene, un ejemplo claro se encuentra en el primer TLC pactado en la historia humana, si bien fue algo tan rudimentario a su vez era funcional para la contemporaneidad del siglo XIX. Según Tena-Junguito et al. (2012), dentro de su investigación se señala que el libre comercio se extendió por Europa gracias al tratado anglo-francés llamado Cobden-Chevalier firmado en 1860. Este tratado fue decisivo para reducir la protección arancelaria mediante la difusión de acuerdos bilaterales que contenían la cláusula de Nación Más Favorecida (NMF).

Pero, de acuerdo con el párrafo anterior ¿a qué referencia este principio y existen más en la actualidad? La respuesta es sí, de acuerdo con la Organización Mundial de Comercio (OMC), en caso de que un país conceda a otro algún tipo de ventaja comercial especial sobre un producto, el país que la aplica está obligado a dar las mismas facilidades con todos los demás países miembros de la OMC. No obstante, los países se pueden permitir ciertas excepciones dentro de sus acuerdos bilaterales en los que se hace caso omiso a los principios de la OMC (Organización Mundial de Comercio, s/f).

Continuando con la idea, a partir de este punto se establecen agrupaciones internacionales con fines comerciales, políticos, sociales, ambientales, entre otras. Sin embargo, el enfoque de la presente investigación es acerca de la integración económica misma qué, de acuerdo a la definición de los autores Tamames y Begoña G. (2010) se trata de un proceso en el que distintos mercados convergen o se fusionan para formar un solo mercado global; de este modo se rompen ciertas barreras imaginarias dentro de cada nación para dar paso al fenómeno de la globalización de mercados. Y es gracias a los factores ya mencionados, como la convergencia de los mercados y ruptura de barreras imaginarias, que los antiguos TLC han evolucionado pasando de ser un instrumento tan rudimentario, a poseer connotaciones y características actuales como por ejemplo, los TLC contemporáneos no establecen únicamente el cómo se quiere comerciar entre sus miembros, sino también la apertura que tendrán frente a otros países; en palabras más simples, no existe un solo tipo de integración económica ya que, estos pueden llegar a tener distintas finalidades dependiendo de los objetivos que se planteen y pueden ser mediante: zonas de libre comercio, uniones aduaneras, mercado común, y la unión económica y política (Malamud, 2011).

También es importante reconocer cuáles son las posiciones que ocupan cada uno de los integrantes no solo dentro de los tratados comerciales sino también a nivel internacional para reconocer su competitividad frente a otros estados, tal como lo determinan Verhun et al., (2020) en dicha investigación también mencionan que la economía mundial no solo está influenciada por el progreso económico de cada país, sino incluso por la cooperación entre varios países a través de acuerdos comerciales. Tomando como base las palabras de estos autores se analizan las políticas arancelarias que se presentaron tanto en el NAFTA como en su transición al USMCA enfocadas principalmente para México.

La evaluación de las políticas comerciales de México es una tarea interesante, especialmente en lo que respecta al comercio internacional, debido a que ha logrado destacarse no solo en su región sino a nivel mundial gracias a los modelos del NAFTA y del USMCA. Por esta razón, resulta relevante realizar un análisis profundo de la evolución de las políticas arancelarias de México a lo largo de ambos tratados comerciales, ya que esto permitiría determinar la viabilidad de una guía efectiva para Ecuador en esta materia.

## 2. Métodos

La metodología que se usará en el presente trabajo de investigación es la revisión de literatura de los autores Onwuegbuzie y Frels (2016) de su libro denominado *Seven Steps to a Comprehensive Literature Review: A Multimodal and Cultural Approach*. Esta metodología ayudará para la evaluación, desglose y comparación de información cuantitativa en la presente investigación, a través de las fases detalladas como: exploración, interpretación y comunicación (Figura 1).



## **Fase de exploración**

### **1. Exploración de creencias y temas**

Se llevó a cabo la investigación utilizando una serie de procedimientos que incluyeron la definición de objetivos, una pregunta de investigación, una descripción del problema, entre otros elementos. Como resultado, se ha desarrollado el presente tema de investigación sobre la evolución del NAFTA al USMCA y sus políticas comerciales aplicadas a México.

### **2. Iniciando la investigación**

En este estudio, se recopila información de artículos académicos utilizando bases de datos electrónicas. No obstante, se ha decidido limitar el uso de bibliotecas digitales únicamente a Scopus, Scielo y ProQuest, ya que estas bibliotecas facilitan el acceso a la información que se requiere.

### **3. Recolectar y organizar la información**

Para recolectar y organizar la información los artículos científicos provenientes de las distintas bibliotecas digitales, se ha creado una matriz en Excel misma en la que se ha separado en diferentes pestañas de cálculo según el origen de los artículos. Además, se añadieron pestañas con información de libros, revistas, informes de organizaciones internacionales e instituciones públicas que no están incluidos en las bibliotecas digitales mencionadas anteriormente. Cada artículo se identifica por un número de referencia que comienza con el prefijo [A] seguido del número de estudio correspondiente; por ejemplo, [A1] para el primer artículo, [A2] para el segundo y así sucesivamente hasta dar con el total de 239 artículos.

También se han agregado columnas con el título de la investigación, el DOI y un resumen del contenido para poder evaluar la relevancia de los artículos para este trabajo. Todo esto se ha hecho para poder recopilar y organizar la información de manera efectiva y eficiente.

### **4. Inclusión y exclusión de información**

Para el desarrollo de esta etapa en la investigación se eligieron aquellos artículos o estudios que contienen información relevante con respecto al tema de la evolución del NAFTA al USMCA en políticas comerciales. Por lo tanto, esta etapa es de las más valiosas, porque ayuda en la selección oportuna de los estudios primarios. Se incluyen los artículos que cumplen con los siguientes requisitos:

- Artículos académicos con información relevante del NAFTA en materia económica
- Artículos académicos con información relevante del NAFTA en política comercial
- Artículos académicos con información relevante del NAFTA sobre inversiones
- Artículos académicos con información relevante del USMCA en política comercial
- Artículos académicos con información relevante del USMCA en materia económica
- Artículos académicos con información relevante del USMCA sobre inversiones.

Mientras que los artículos excluidos son los que incumplen con las siguientes características o requisitos:

- Artículos académicos cuyo título o resumen no guardan relación con las siguientes variables seleccionadas sobre el tema de investigación (economía, política comercial e inversión)
- Artículos académicos en un idioma distinto al inglés o español
- Artículos académicos con acceso no autorizado
- Artículos, libros y conferencias incompletas
- Artículos académicos con menos de 4 páginas

### **5. Expansión de la investigación o MODES**

Según los autores Onwuegbuzie y Frels (2016), para ampliar la investigación, se deben buscar fuentes adicionales de información, como medios de comunicación, observaciones, documentos, expertos y fuentes secundarias de datos. Para el estudio se ha decidido reforzar la investigación con el uso de fuentes secundarias, específicamente estadísticas de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y diarios digitales como CNN y Deutsche Welle (DW) que permitirán analizar con mayor detalle la política comercial de los dos acuerdos comerciales. El objetivo es obtener una visión más completa y objetiva de la situación, lo que permitirá realizar una investigación más rigurosa y detallada.

## **Fase de Interpretación**

### **6. Análisis y sintetización de la información**

Una vez seleccionados los artículos más relevantes según los criterios de inclusión y exclusión, se crea una matriz en una hoja de cálculo con tres variables: economía, política comercial e inversión. Después de leer cada artículo, se completa cada columna de la matriz para separar los estudios que se centran en las variables

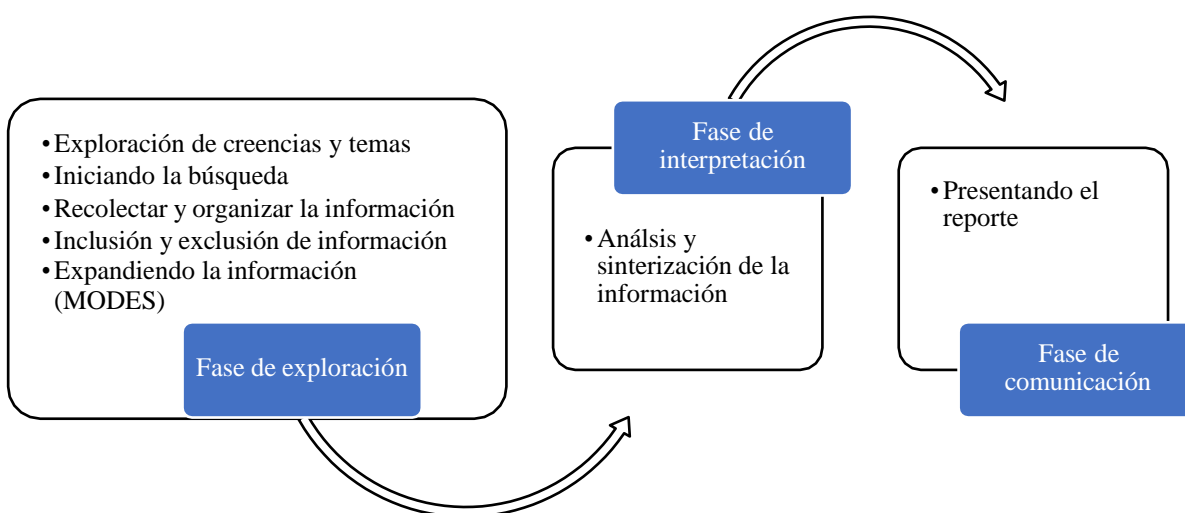
mencionadas anteriormente. Además, aquellos artículos que cumplan con las variables de manera parcial serán revisados por un experto en el campo para asegurar su inclusión o exclusión en la investigación. De esta manera, se garantiza la integridad y precisión de la información recopilada para el estudio.

#### **Aplicaciones externas de la metodología “Seven Steps to a Comprehensive Literature Review”**

Diversos estudios han empleado la metodología de revisión literaria propuesta por Onwuegbuzie y Frels (2016) con resultados positivos. Por ejemplo, Morris et al. (2018) aplicó los siete pasos de la metodología para explicar la importancia de ampliar la búsqueda más allá de las bases de datos tradicionales. Concluyó que las entrevistas, tanto formales como informales, en cualquier modalidad, pueden enriquecer, informar, ampliar y orientar mejor una investigación; otra investigación en la que se aplicó la metodología de manera exitosa es de los autores Rahiem et al. (2020), en la que la utilizaron para explorar el folclore digital en la educación infantil, a través del análisis de modelos educativos que emplean el folclore digital para enseñar sobre desastres naturales en la primera infancia, descubriendo de este modo formas más creativas y atractivas de mejorar la educación infantil en temas de catástrofes.

En general, la metodología propuesta por Onwuegbuzie y Frels (2016) ha mostrado resultados favorables para la generación de reflexiones concretas, lo que la hace adecuada para el presente trabajo de investigación.

**Figura 1** Metodología “Siete pasos para una revisión de la literatura”



**Fuente:** Basado del libro *Seven Steps to a Comprehensive Literature Review A Multimodal and Cultural Approach* de Onwuegbuzie A. J., Frels R. (2016)

### **3. Resultados**

Luego de una exhaustiva revisión de la literatura se ha encontrado un total de 30 artículos que se relacionan de manera directa con el tema de investigación, provenientes de las diferentes bases de datos consideradas anteriormente. Estos artículos seleccionados ofrecen una amplia gama de perspectivas sobre el NAFTA y el USMCA en sus respectivas políticas arancelarias, además de que abordan temas cruciales que han sido objeto de investigación y debate. Algunos artículos se centran en el impacto económico de los tratados, examinando el crecimiento del comercio, la inversión extranjera directa y la competitividad de las industrias en los países participantes; mientras que otros exploran las implicaciones sociales y laborales de los acuerdos, analizando la creación de empleo junto con las condiciones laborales de cada sector analizado.

En estos artículos la perspectiva geopolítica también está presente, debido a que el NAFTA y el USMCA no solo tienen implicaciones económicas, sino que también influyen en las relaciones entre los países involucrados y en su posicionamiento en el escenario global. Se examina cómo estos acuerdos han moldeado la dinámica mexicana y su influencia en las relaciones comerciales con sus aliados del norte. Por ende, para un mayor entendimiento de los resultados se ha dividido a los temas más relevantes de la

siguiente manera: políticas económicas – comerciales, producción e IED y sectores especializados del Ecuador.

### **3.1 Política económica**

En México, la implementación de las políticas arancelarias del NAFTA reveló un aumento significativo en los flujos comerciales para la economía del país, a partir de que este haya tomado fuerza en la segunda mitad de la década de 1980 por la implementación de nuevas prácticas aperturistas; y es que el acceso a los dos mercados internacionales tanto EU como Canadá, las exportaciones incrementaron su valor siete veces, desde el año 1993 hasta el 2016, experimentando un crecimiento promedio anual del 8.97% como lo dicen los autores Dávila Flores et al., (2018). Dicho aumento económico se manifestó debido a que se redujeron los aranceles en los tres mercados y por ende aumentaron las importaciones junto con la inversión extranjera directa o IED dentro del territorio mexicano. A pesar de que los fabricantes mexicanos adaptaron las innovaciones tecnológicas que llegaban de EU y Canadá para mejorar plazas de trabajo e incluso crear nuevas; todavía se daban preocupaciones en torno a la competencia desleal y la pérdida de empleos en sectores que no estaban preparados para competir en un mercado globalizado; como lo fueron el sector de la agricultura y la industria textil, por lo que México mantuvo un fuerte proteccionismo en estos dos sectores según lo afirma Villarreal (2010) en su investigación.

Algunos de los beneficios para México llegaron luego de aplicar ciertas reformas internas macroeconómicas como, por ejemplo: la privatización, la separación tajante del gobierno con la economía del país, políticas liberalizadoras financieras y comerciales, desregulación del mercado, entre otras; e incluso las nuevas normas adoptadas por el NAFTA, debido a que estas también tuvieron efectos positivos en el desempeño fiscal de México. De acuerdo con los autores Moreno-Brid et al (2009) los indicadores usados para medir a detalle las ventajas del TLC fueron la inflación doméstica y la participación en los mercados globales, luego de que todos estos cambios formaran un solo conjunto en beneficio del país las exportaciones en aquel entonces, año 2009, también experimentaron un aumento notable en aquellos productos no petroleros; a pesar de que incluso había incrementado el valor del crudo, las participaciones en las exportaciones de petróleo se mantuvieron bajas señalando más del 80% de las ventas totales en el mercado en cuanto a productos manufacturados.

Para contrastar ciertos cambios, la autora Puyana (2020) alegaba que las autoridades mexicanas muestran optimismo acerca de los efectos que tendrán las decisiones sobre normas laborales, el sector automotriz y pymes en México; de hecho, existen diferencias entre los cambios que se presentan en el sector privado y el sector público, por ejemplo el USMCA fortalece la economía de libre mercado implantada en un inicio por el NAFTA al incluir nuevas áreas, y ampliar las reglas de origen y laborales en distintos sectores como el agrícola, automotriz, de hidrocarburo, electrónico, entre otros. Dado lo anterior, Gómez Tovar y Ruiz Nápoles (2021) señalan algunas de las principales alteraciones en el sector privado que afectan a la industria mexicana durante la transición del NAFTA al USMCA y son las siguientes:

*Reglas de origen:* si una importación estadounidense no cumple con los requisitos de las reglas de origen, se le aplican las tasas arancelarias que le correspondan; para que México brinde preferencias arancelarias a bienes de importación estos deben regirse bajo las siguientes circunstancias; primero, un bien regional se considera como tal si contienen materiales transformados lo suficiente dentro de la misma región como para cambiar su clasificación arancelaria; segundo, si los bienes contienen materiales de países no pertenecientes al tratado, entonces estos deben cumplir como mínimo cierto nivel de contenido norteamericano para poder ingresar con los beneficios (Gómez Tovar & Ruiz Nápoles, 2021).

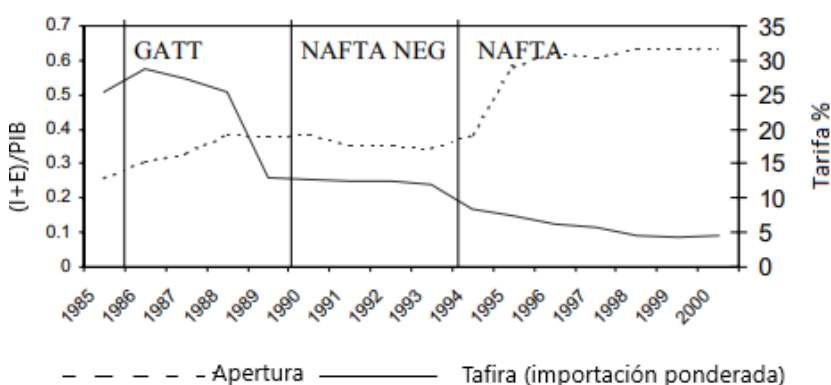
*Legislación laboral:* dentro del USMCA se requiere que las partes adopten y mantengan en sus estatutos, reglamentos y prácticas los derechos de los trabajadores establecidos en la Declaración de Derechos en el Trabajo de la OIT (Organización Internacional de Trabajadores), así como condiciones laborales aceptables en términos de salarios mínimos, horas de trabajo y salud laboral. Esta norma se dispuso desde el gobierno norteamericano por lo que está dirigida en gran parte para México, debido a que estas disposiciones laborales tienen como objetivo garantizar que el comercio liberalizado no tenga mayores ventajas competitivas en los países en desarrollo frente a los industrializados, por la falta de normas adecuadas en este país (Gómez Tovar & Ruiz Nápoles, 2021).

*Manejo de divisas:* en el pasado no se incluían este tipo de disposiciones dentro del NAFTA; sin embargo, cuando entra en vigencia el USMCA, este incorpora obligaciones de protección contra la manipulación de divisas, dicha inclusión se debe a la preocupación de funcionarios estadounidenses que han expresado su inquietud acerca de que países extranjeros puedan utilizar políticas cambiarias para obtener una ventaja

injusta sobre el país; o en palabras más sencillas, los países que conforman el TLC acordaron establecer y mantener un régimen cambiario con el compromiso de abstenerse de llevar a cabo una devaluación competitiva, incluso a través de la intervención en el mercado de divisas (Gómez Tovar & Ruiz Nápoles, 2021).

Continuando con la investigación, es preciso dar a entender que México antes de su paso por NAFTA estuvo dentro del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio o GATT, por sus siglas en inglés. Este acuerdo en términos generales tenía el propósito de regular la economía global de sus estados miembro, posteriormente se integró al Consejo de Comercio de Mercancías de la Organización Mundial de Comercio (OMC, 2023). Es por ello que el país centroamericano en su paso por el NAFTA experimentó ciertos cambios en las exportaciones durante el periodo de 1994 a 2002; siendo estas lideradas por exportaciones manufactureras (Figura 2).

**Figura 2** Grado de apertura de la economía mexicana antes y durante su entrada al NAFTA



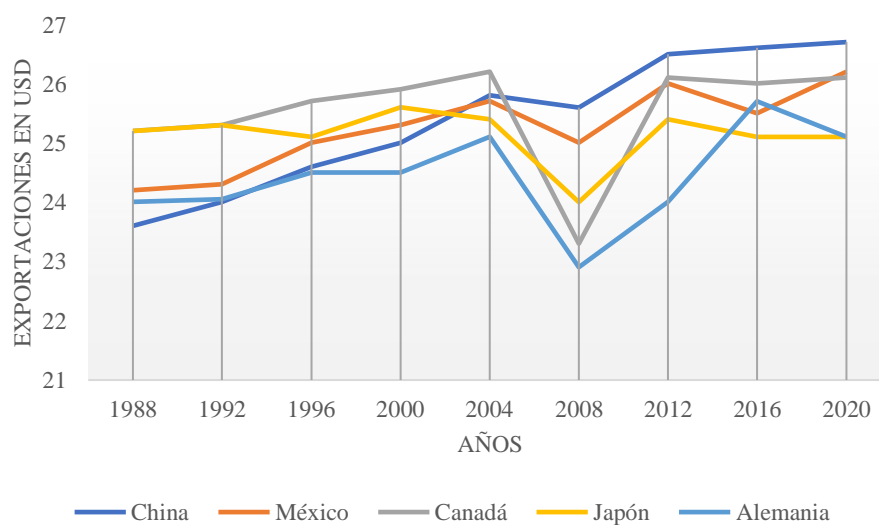
**Fuente:** Figura y datos basados de la autora Nicita (2004)

De acuerdo a los datos de la figura anterior se puede apreciar como la liberalización económica, y volúmenes comerciales iban, de manera paulatina, incrementando y reduciéndose, respectivamente hasta la entrada en vigencia del Nafta. No obstante, según lo indican en su investigación De Hoyos & Iacovone (2011) dicho TLC no fue el único detonante para la revalorización en el incremento de las importaciones, porque también se le debe sumar la devaluación del peso mexicano en la década de los 90s, misma situación que impulsó a las empresas mexicanas hacia los mercados extranjeros que se aprovecharon de estas ventanas para mantenerse integrados y entrar con fuerza a dichos mercados.

El siguiente punto clave dentro de las políticas económicas está relacionada con China, debido a su importancia dentro de la investigación ya que este país fue parte detonante para viabilizar una renegociación en el NAFTA. Alberto López et al (2014) mencionan dentro de su investigación que, si bien en la etapa inicial del acuerdo de américa del norte la participación de China en las importaciones con el NAFTA se encontraba en aumento, fue realmente en términos de exportaciones que el gobierno chino representaba el 63% de las mismas hacia EU, más del 59% a Canadá y el 77% de exportaciones chinas se dirigían a México. Por lo que, se puede visibilizar el acercamiento de China con México, siendo éste último el mayor beneficiario por su elevado porcentaje de importaciones.

Gómez-Zaldívar et al (2022) explican de forma más detallada cómo China logró ser el principal exportador dentro del NAFTA, porque no fue un suceso fortuito, sino más bien se debe al ingenio en nuevas estrategias comerciales usadas por parte del país asiático; y es que, tras la adhesión de China a la OMC esta economía no dejó pasar más tiempo para convertirse en el principal exportador al mercado norteamericano, superando a México en 2001 y a Canadá en 2007 (Figura 3).

**Figura 3** Principales países exportadores hacia EE.UU. (exportaciones en dólares)



**Fuente:** datos recuperados de Gómez-Zaldívar et al (2022).  
Adaptado por el autor

Claramente se puede identificar qué países han tenido una mayor participación dentro del mercado norteamericano en cuanto a exportaciones; por un lado, mientras Canadá y Japón eran líderes hasta finales de los noventa, China y México por su parte han superado todas las anteriores economías para posicionarse como primero y segundo, respectivamente.

### 3.2 Productividad e IED

La inversión extranjera ha sido de vital importancia para México dentro de los acuerdos comerciales que se analizan, y es que gracias a este factor el país se ha podido adentrar cada vez más hacia el terreno de países desarrollados. Sin embargo, la IED no siempre benefició el sector productivo especializado de México como en la actualidad. Por ejemplo, de acuerdo a Waldkirch (2008) durante el período posterior al NAFTA, México ha experimentado flujos significativos de IED, alcanzando alrededor de 170 mil millones de dólares entre 1994 y 2005; pero dicha inversión extranjera se habría dirigido principalmente hacia los sectores manufactureros y de servicios aproximadamente en un 30%. Aunque se podría esperar que los beneficios arancelarios de las maquiladoras se reduzcan debido al NAFTA, la inversión en este tipo de operaciones ha mantenido una estabilidad notable; mientras que las actividades manufactureras de las empresas multinacionales extranjeras en México abarcan más que la simple producción de bienes finales para la exportación.

El análisis sobre inversión extranjera de los autores Cuevas et al (2005) es de suma importancia, porque separan la IED en dos tipos: la primera, “vertical,” o de *outsourcing*, ya que en ella las empresas diversifican las fases de producción en distintos países para aprovechar su especialización en relación al mercado y; por otra parte, la IED “horizontal” en la que las empresas poseen instalaciones de producción similares en varios países, con el fin de abastecer al mercado local. Basado en lo anterior, los mismos autores muestran la posibilidad de que en algunos casos, el NAFTA haya llevado a una disminución de la inversión extranjera horizontal para México, por el interés en eludir antiguas restricciones comerciales que provenían de América del Norte; y en cuanto a la inversión vertical, esta esperaba un crecimiento en cuanto a costo-beneficio dados los salarios bajos del país. Evaluando detenidamente su hipótesis, la IED vertical en México potenciaba su interés de externalizar procesos de las empresas en lugar de permitir que estas se expandan hacia otros mercados.

En cuanto a producción, se debe destacar que México con la llegada del NAFTA tiene la idea de la creación de vínculos fuertes en la industria automotriz, dado a que este sector está completamente ligado con la dinámica comercial de América del Norte. Félix Verduzco et al (2018) tiene claro que, por su investigación en los censos económicos relacionados con esta industria, el sector automotriz incrementó sus fábricas y centros automotrices y por ende la capacidad productiva del país; los datos de su investigación muestran que antes de la llegada del NAFTA esta línea tenía más del 9% en valor agregado aplicado; para el año 2003 fue del 17% y en 2013 las cifras casi llegaban al 22%. Y es que las industrias de manufactura en México lo han convertido en un gran país exportador incluso llegando a superar tres veces

más a Brasil, durante el periodo entre 1990 y 2000; de hecho, en el año 2009, México ocupó la doceava posición en exportaciones mundiales dejando por detrás a economías como la brasileña y argentina quienes ocupaban las posiciones 27 y 37, respectivamente demostrando que luego de veinte años el comercio bilateral entre México y EU se había quintuplicado (Rouquié, 2015).

Por otra parte, en cuanto al USMCA si bien este acuerdo se presentó inicialmente como un pronunciamiento de enfoque unilateral por parte del gobierno de EU, pues México tampoco se quedó atrás y mostró interés planteando sus propios términos en este nuevo TLC. En enero de 2017 el gobierno mexicano mostró cuáles serían los objetivos que pretendían alcanzar o que sean considerados dentro de la renegociación del acuerdo hasta entonces vigente, NAFTA; entre los nuevos términos comerciales se consideraron los siguientes: barreras no arancelarias, la propiedad intelectual, comercio digital, entre otros como lo muestra la tabla 1 (Menezes et al., 2022).

**Tabla 1** Comparación entre el NAFTA y el USMCA en sus principales sectores

Sector	NAFTA	USMCA
Contratos Públicos	Negociaciones trilaterales	Define normas solo para México, EU y Canadá sujetas a la OMC
Comercio Electrónico	No negociado	Restringe la localización de datos/protección de códigos fuente y algoritmos
Estado en la resolución de diferencias	No negociado	La resolución entre México y EU están restringidos

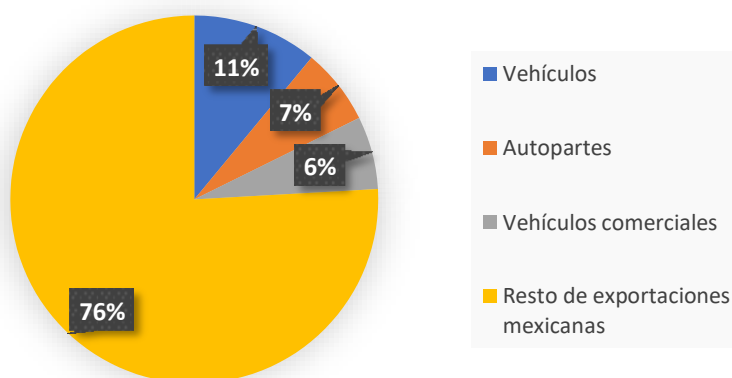
**Fuente:** Basado en datos del autor Menezes et al (2022)  
Adaptado por el autor

Es necesario detallar, de forma breve, sobre el cambio de era digital durante el transcurso de los dos acuerdos. A pesar de que el término no es relativamente nuevo; incluso dentro del NAFTA, como lo indica Alvarez (2021), la palabra ‘digital’ fue considerado apenas 6 veces para referirse a máquinas y unidades de procesamiento, pero nada más; mientras que en el USMCA como parte de los cambios más significativos que se produjeron entre estos acuerdos fue la inclusión de normas sobre comercio digital pero lejos de ser una balanza equilibrada para los tres países miembros del acuerdo, este beneficiaba sobre todo a Norteamérica por las implicaciones que llegaban a representar en su economía desarrollada y de este modo marca las diferencias entre los productos que son netamente digitales y otros que utilizan únicamente los medios digitales para su distribución.

En cuanto al análisis del marco normativo del USMCA el autor Gaytán-Alfaro (2022) dice que, es común que a partir de la entrada en vigencia de este acuerdo encontrar una distribución poco equitativa en la participación de otras áreas que logren contribuir al mercado de compra y venta mexicano; y esto es debido a la falta de motivación para la unión con el aparato productivo de México y el resto de sus socios del USMCA. Por ejemplo, como parte del cambio en políticas comerciales para los tres países, el USMCA actualmente busca promover el libre comercio, la justicia comercial y el crecimiento económico sostenible de la región, así como mejorar la resolución de disputas internacionales junto con la protección al medio ambiente y la propiedad intelectual (Office of the United States Trade Representative, 2023).

Retomando la investigación del tema, los primeros cambios en las políticas arancelarias presentes ahora en el USMCA aplicadas en México, se centraron en la principal cadena global de valor (CGV), es decir, la línea automotriz; aclarando que incluso dicha industria exporta más hacia Estados Unidos de lo que recibe de otros lugares. De hecho, en México este sector manufacturero es considerado como el mayor creador de superávit con una suma total de 88 867 millones USD en el año 2019 (Banco de México, 2023). “A diferencia de la industria textil, la automotriz de México está en un nivel de integración avanzado con los Estados Unidos” (Moreno-Brid et al., 2023). Complementando la idea sobre la participación comercial del sector automotriz en México, Gachúz Maya (2022) muestra cuáles han sido los sectores mayormente demandados para las exportaciones a nivel mundial (figura 4).

**Figura 4** Participación comercial en las exportaciones de México del sector automotriz



**Fuente:** basado en datos del autor Gachúz Maya (2022)  
Adaptado por el autor

El papel de la industria automotriz en el desarrollo industrial de México y el crecimiento de las exportaciones mexicanas es muy relevante. En 2018, México se ubicó como el sexto productor mundial de vehículos, sólo detrás de China, Estados Unidos, Japón, India y Alemania, y ha superado a otros países líderes en el sector como Corea del Sur, Brasil, España, Francia, Tailandia, Canadá, Rusia y Reino Unido.

De acuerdo con el cuarto informe de gobierno de México 2021 – 2022, el USMCA logró generar durante este periodo condiciones de competitividad mediante el uso de disciplinas diferenciales con la finalidad de lograr la integración de pequeñas y medianas empresas o PyMEs; también incluyó mejoras para la competitividad dentro del comercio digital y más. Algunas de las estrategias aplicadas por este nuevo acuerdo comercial en materia de política pública buscan el aprovechamiento de oportunidades que puedan contribuir en la mejora de la calidad de vida con base en un comercio incluyente y respetuoso del medio ambiente para los trabajadores de la región. En México, el ejercicio comercial con sus socios del USMCA tuvo un valor de 645.428 millones USD en el año 2021; no obstante, este valor superó en un 7.3% más que en el año 2019 representando el 64.5% del comercio total del país. Por otro lado, haciendo referencia a la IED, desde el año 1999 hasta el primer semestre del 2022 se captó un 46.3% de esta inversión en México proveniente de Estados Unidos; mientras que el 7.5% se recibió por parte de Canadá (Gobierno de México, 2022).

Si bien la estricta relación que mantuvo Estados Unidos con México durante la renegociación del tratado, provocó algunos cambios en su sector productivo y laboral; por otra parte, también trajo consigo ciertos beneficios para México. Leal & Dabat (2019) entendieron que el incremento porcentual en los diferentes indicadores del párrafo anterior no se dio por coincidencia, sino que influye el distanciamiento que tomó EU con México al imponer barreras ideológicas y físicas entre los dos países. Los mismos autores indican que el capital humano mexicano no es competencia para el estadounidense; sin embargo, esto les ayudó para fomentar la mudanza y facilidades comerciales a las grandes empresas de Estados Unidos para realizar la producción de sus artículos en México. Algunas de las facilidades que utilizó México para llamar la atención de la industria norteamericana se detallan en la tabla 2, a continuación:

**Tabla 2** Ventajas y beneficios de la fabricación desde México

Producción	Comercialización y operación
Incremento de la productividad	Ahorro en aranceles brindados por el USMCA.
Incremento de ganancias + capacidad de reinversión	Costo similar al estadounidense para la estructura en envío de mercancías
El arrendamiento de edificios y parques industriales tienen tasas de interés justas.	Se permite el control a distancia (EU), en cuanto a la producción mexicana gracias las nomas de comercio electrónico presentes en el USMCA.

**Fuente:** basado en información de Tacna Services  
Adaptado por el autor

### **3.3 Sectores especializados del Ecuador**

Con el fin de contrastar los resultados y cambios logrados en México, dentro de este apartado se analizarán sectores específicos del mercado ecuatoriano que resulten de interés para su posterior análisis. Si bien la presente investigación sugiere buscar aplicabilidad de nuevas normas comerciales para el Ecuador en un posible TLC con Estados Unidos; antes se debe considerar que no todos los sectores del país están preparados para competir o siquiera asemejarse al mercado mexicano. Por lo tanto, se señalan únicamente aquellos sectores específicos que guardan algún tipo de semejanza con México.

Una buena pauta para el Ecuador, resulta ser su Acuerdo Multipartes con la Unión Europea (UE), ya que este ha permitido que el mercado comercial bilateral incremente un 31%. La delegación de la Unión Europea en Ecuador (2022), señala algunos ejemplos claros de los que se han beneficiado el Ecuador durante el periodo de vigencia del mismo acuerdo con la UE, y estos son: los sectores de la agricultura y la acuicultura con productos como las flores que actualmente ocupan el 4to puesto en el mercado europeo, y el cacao que ahora se encuentra en el 5ta posición; mientras que el camarón, banano y plátano son los principales productos que exporta el Ecuador hacia la UE.

Sin embargo, si bien el panorama anterior puede ser alentador en esos sectores; es la OMC (2019) quien señala, en su Examen de Políticas Comerciales o TPR; por sus siglas en inglés, que en el pilar de la economía ecuatoriana sigue siendo el sector de los hidrocarburos siendo el principal generador de divisas e ingresos para el fisco. En el caso del petróleo aun siendo el mayor producto de exportación del país, este provocó el desequilibrio en la balanza comercial del Ecuador por la caída de los precios durante el periodo 2014-2016. En el Ecuador las empresas públicas tienen una participación sustancial en el mercado de hidrocarburos, dado que son las principales productoras y exportadoras de petróleo; según el Banco Central de Ecuador o BCE (2023) en el mes de marzo las exportaciones de petróleo alcanzaron 8,7 millones de barriles; de los cuales, 7,7 millones fueron exportados por EP Petroecuador y 1,1 millones por el Ministerio de Energía y Minas.

Pasando a un aspecto económico, en el Ecuador la moneda de curso legal es el dólar estadounidense; por lo tanto, al no poseer una moneda propia el país no puede implementar políticas monetarias independientes, y esto limita su capacidad para responder a riesgos externos; no obstante, por ser una moneda fuerte contribuye a su estabilidad macroeconómica. En el mes de abril del presente año, el índice promedio ponderado del tipo de cambio efectivo real con Estados Unidos y México se depreció en 1,14%; además de que México en este periodo, revaluó su moneda en 1,8%. Debido a que la moneda oficial de circulación en el Ecuador es el dólar, la política fiscal es el principal instrumento de ajuste macroeconómico del que dispone el país para minimizar o maximizar los impactos externos (BCE, 2023).

## **4. Discusión**

### **4.1 Política económica**

A pesar de haber una cantidad considerable de artículos en los que se discuta de manera positiva sobre los cambios para México dentro de estos dos acuerdos; en contra parte, también existen investigaciones en las que se habla de desventajas que conllevaron al país centroamericano a verse lejos como un socio o aliado, a un puente con el resto de países latinoamericanos. Por ejemplo, como lo mencionan Cervantes-Martínez et al., (2016) incluso luego de haber transcurrido más de 20 años desde el inicio del acuerdo, la economía mexicana no había alcanzado mayores tasas de crecimiento y, de hecho, están por debajo de las observadas durante el periodo de 1950 a 1980; décadas en las que, las tasas promedio anuales de crecimiento se encontraban alrededor del 6,5%. Incluso en los años 90 se alcanzó el mayor volumen de comercio exterior a una tasa promedio anual del 3,4%. Sin dejar de lado las cuotas comerciales, ya que estas también disminuyeron ligeramente durante el periodo de 1991 a cerca del 6% en 2007 y en los años subsiguientes intermedios aumentaron hasta el 9% según lo indica el autor Besedes, T (2011) en su investigación.

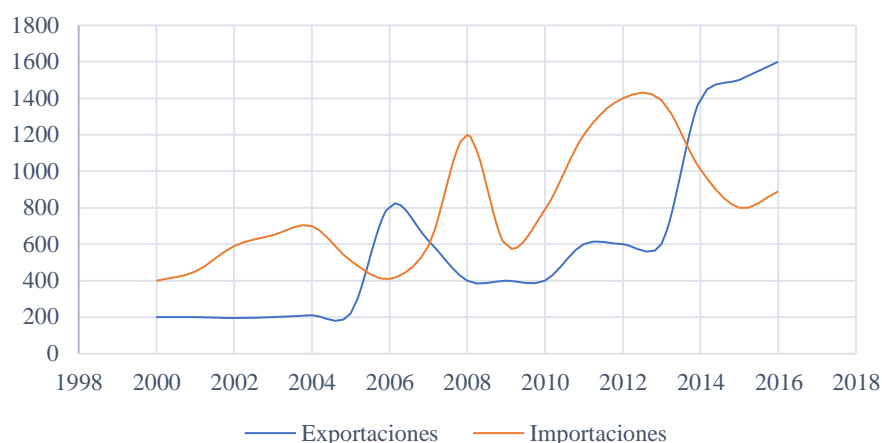
Segundo, Ortiz Zarco & Perrotini Hernández (2019) como evidencia en los cambios económicos que se deben hacer dentro del NAFTA, revelan que existen asimetrías monetarias entre las economías; tal es el caso de México, en donde si bien desciende el valor de sus tasas de interés más lentamente a comparación de su inflación, su tipo de cambio se aprecia. Lo cual, por una parte, atrae capitales extranjeros, pero por otra también genera presiones en la moneda nacional y riesgos de solvencia para los bancos nacionales con valores mucho más elevados. El crecimiento y estabilidad económica de un país, en este caso México, se ven condicionadas a la vez que alteradas, por los cambios que se producen en los mercados internacionales, en las variaciones del tipo de cambio, precios internacionales e inclusive por las diferencias del interés doméstico en relación a los aplicados dentro de otro país.



Figuroa & Villalba Padilla (2022) marcan las pautas anteriores alegando que México, al ser de las tres economías, la más débil por su ineficiente sistema político, alto riesgo social, estructura fiscal débil, elevada deuda pública y corrupción, entonces sus políticas monetarias deben alinearse en la misma dirección que la del país más desarrollado, en este caso EE.UU., para asegurar su estabilidad macroeconómica y financiera; no es el caso de Canadá, ya que presenta simetría económica con la de Estados Unidos.

Por su parte, Lechuga Montenegro & Vega Miranda (2018) explican en la figura 4, basada en productos netamente agrícolas como el maíz, trigo, cebada, etc.; que la balanza de este sector permanece en un constante déficit por problemas estructurales en sus políticas económicas como las ya explicadas anteriormente, y si bien a lo largo de la década de los 90 tenía un superávit en este mercado por la devaluación de la moneda, fue a partir de los años dos mil en que empezaban a decaer las exportaciones y depender de la compra de productos similares.

**Figura 5** Balanza de productos agrícolas México 1993-2017



**Fuete:** basado en datos recuperados del Banco de México.  
Adaptado por el autor

Si bien investigadores anteriores señalaban que el NAFTA fue primordial para la reducción del déficit fiscal y mantener la inflación en niveles bajos, Carlos Moreno-Brid et al (2006) dice que la economía mexicana dentro del NAFTA no ha crecido adecuadamente como para satisfacer las demandas de empleo de una economía de constante crecimiento, y lejos de que las exportaciones manufactureras con valor agregado logren superar la entrada de insumos masivos para compensar la producción de los mismos es muy poco probable que suceda.

#### 4.2 Productividad e IED

De acuerdo con Escaith (2021), el NAFTA tampoco ha tenido impactos significativos con respecto a sus niveles de productividad, y no ha logrado romper la informalidad y el bajo crecimiento de la productividad en México, ambos contraproducentes para el país; en todo caso, la pregunta no es si este TLC ha tenido un efecto positivo en el factor total de productividad o FTP, porque sí lo ha tenido, sino la verdadera interrogante es más bien por qué este impacto se ha limitado a las economías emergentes de los estados ubicados en el norte de México. Entre las razones por las que el país centroamericano ha ganado atractivo como centro de fabricación para las empresas estadounidenses son debido a factores como: su proximidad geográfica, su competitividad en costos en comparación con China y su mayor atractivo en el nuevo contexto geopolítico (Nava-Aguirre, 2021). Estos factores combinados han posicionado a México como un destino cada vez más deseable para la inversión y la fabricación de empresas estadounidenses en busca de eficiencia, rentabilidad y acceso al mercado más grande de América del Norte.

Los autores Baylis et al (2009) utilizaron la teoría denominada Nueva Geografía Económica (NGE), con el fin de comparar y enfatizar, lo ya planteado en el párrafo anterior, sobre el nivel de importancia que tenían ciertos estados de México con respecto a otros; obteniendo así los siguientes resultados: tras la implementación del NAFTA, la disparidad en la producción aumentó hasta alcanzar el 9%, pues este tratado pareció favorecer a los municipios que contaban con una proporción más alta de trabajadores calificados; en otras palabras, trabajadores con educación secundaria o niveles superiores, debido a que dentro de estos sectores ya existía un mayor flujo de dinero e inversión por parte de EU. Los mismos autores observaron

que, en el municipio de Tonalá ubicado en las costas de Jalisco, a una distancia de mil kilómetros de la frontera, este presentaba un Valor Agregado Bruto (VAB) promedio de 7% siendo este menor en comparación con otros municipios ubicados a lo largo de la frontera, tales como Tijuana y Mexicali en Baja California. La investigación de Baylis ayuda de sustento para la hipótesis de Díaz Dapena et al (2017) quienes muestran que la liberalización de México dentro del tratado comercial no solamente produjo disparidades dentro del mismo territorio, sino también creó mayor polarización comercial en sectores menos productivos o cercanos a la frontera con EU.

En cambio, al hablar sobre IED Unger (2018) en su pensamiento se opone a la supuesta inversión por parte de Canadá y Estados Unidos, y es que México sacaba a relucir con orgullo su participación dentro del NAFTA que se le olvidó promover nueva inversión extranjera para ayudar a despegar al país con ayuda de las nuevas tecnologías. El autor dejó muy en claro en su investigación que, la falta de inversión y desarrollo (I&D) en el país fue gracias a la confianza ciega que depositó el gobierno mexicano de aquel entonces para que el NAFTA se encargara por sí solo de implementar las mejoras en la industria mexicana como por arte de magia. De hecho, sucedió todo lo contrario, México en lugar de afianzar los lazos con Canadá y EE.UU., estos perdieron participación e interés en invertir dentro del estado mexicano como se puede observar en la figura 5.

**Figura 6** Inversión Extranjera Directa en México, 2000-2016



**Fuente:** basado en datos recuperados del INEGI  
Adaptado por el autor

Como se puede observar en la figura 5, la IED en México variaba entre los 20 y 30 mil millones de dólares hasta el año 2012; ya que al año siguiente se ve un pico con crecimiento exponencial mismo que se produjo a raíz de que la empresa Inveb, originaria de Bélgica, comprara al grupo Modelo y de este modo el país europeo desplazó con un dos por ciento a Estados Unidos en cuanto a IED brindada a México siendo más específicos con el 38% y el 32%, respectivamente.

Haciendo un salto desde el NAFTA hacia el USMCA, Pérez (2021) resalta que la renegociación de este nuevo acuerdo no es como lo pintan muchos de los investigadores del apartado anterior, ya que, en sectores como el agropecuario algunos de los productores enfrentaban serias dificultades para mejorar el grado de competitividad en el corto o mediano plazo en productos como: cebada, frijol, pollo, grasas animales, papa, entre otras. La productividad agrícola durante la transición del NAFTA al USMCA fue un golpe duro en especial para los vendedores de maíz no diversificado, quienes dependen del precio de este producto para su bienestar. Según Barbier (2000), el crecimiento demográfico en México afectó a las actividades agrícolas, provocando un aumento en los precios del maíz y los fertilizantes de más del 3% por cada superficie agrícola plantada; esto quiere decir que, antes de las reformas del NAFTA, el rendimiento de la producción agrícola de maíz tuvo un impacto importante en las actividades de expansión de las tierras agrícolas. No obstante, se aprecia cómo no todos los sectores agrícolas en México se vieron beneficiados por el acuerdo como muchas veces fue señalado.

Y, por último, otro de los más grandes reclamos por parte de EE. UU hacia México fue con respecto a su relación con China, estos países habían afianzado lazos comerciales bastante beneficiosos para México; por

lo tanto, EU lo veía como una amenaza dada su cercanía geográfica. Por lo que, mucho antes de renovar el NAFTA ya se observaba un descenso de las importaciones de Canadá y México hacia Estados Unidos, como se lo puede apreciar en la tabla 1. Según Blecker (2021), este decremento en las importaciones puede atribuirse a la desviación del comercio debido a la presencia de exportaciones chinas en el mercado estadounidense, recordando que el país asiático ha tomado bastante territorio siendo considerado como “la fábrica del mundo”.

**Tabla 3** Origen de las importaciones de EE. UU, periodo 2005 – 2020 (%)

Origen de las importaciones de EE. UU, periodo 2005 – 2020 (%)				
	2005	2010	2015	2020
NAFTA	26.8	26.0	26.3	25.5
México	10.0	11.8	13.1	13.9
Canadá	16.9	14.2	13.2	11.6
China	15.6	19.7	21.8	19.0

**Fuente:** Basado en datos del autor Hubert Escaith (2021).

Adaptado por el autor

Aún a pesar de haber cortado lazos con China, Estados Unidos todavía tiene un porcentaje importante de participación del mercado chino y, de hecho, México es menos beneficiado de los tres países; no obstante, para el año 2020 en plena vigencia del USMCA su porcentaje incrementó a diferencia del resto de años y superando en un 2.3% a Canadá.

Como último cambio dentro del USMCA se introdujo una disposición procedente del artículo 32.10 del reglamento de este acuerdo comercial, mismo que establece lo siguiente: si alguno de los socios miembro del grupo económico establece un acuerdo comercial con una economía de no mercado, en referencia a China, las otras partes tendrán el derecho de revisarlo y en caso de no estar de acuerdo, podrán retirarse del acuerdo comercial. Esto limitaría la capacidad del gobierno mexicano para negociar acuerdos comerciales con países como China. Además, a solicitud de los Estados Unidos, se incorporó una disposición en el USMCA relacionada con la manipulación cambiaria según lo detalla De la Mora Sánchez (2019) en su investigación.

## 5. Conclusión

Luego de haber realizado este trabajo de investigación se puede concluir lo siguiente:

Si bien el NAFTA, por un lado, marcó un hito histórico por lograr la integración de tres países en un solo acuerdo comercial regional mediante complejos y estrictos procesos de negociaciones por parte de los gobiernos de Canadá, Estados Unidos y México; por otra parte, también se debe ser realistas y es que México al ser una economía en desarrollo a comparación de los otros mercados (canadiense y estadounidense), se vio afectado por intereses ajenos a los suyos. De hecho, luego de haber transcurrido 23 años de vigencia del NAFTA este incrementaba en el PIB per cápita anual mexicano apenas 1.2% dando un acumulado con poco más del 28%, mientras que las economías latinoamericanas acrecentaron su PIB en 1.4% con el acumulado del 40% de este modo, México ocupaba la posición 15 de 20 en el ranking de países latinoamericanos con crecimiento del PIB per cápita hasta el año 2016.

A medida que transcurrían los años los gobiernos norteamericanos mostraban cada vez más su inconformidad con el NAFTA, por lo que quisieron adaptarlo a las nuevas realidades económicas y fortalecer su colaboración para impulsar el crecimiento y la prosperidad conjunta. Algunas diferencias en áreas clave dentro de los cambios se enlistan a continuación:

- acceso a mercados agrícolas,
- métodos de solución de controversias,
- normas sobre comercio digital
- las medidas en la obstrucción técnica al comercio

En palabras más simples, con las renegociaciones anteriores más otras nuevas como la propiedad intelectual, normas de origen y la inclusión de medidas más estrictas en áreas como el trabajo y el medio ambiente, etc.; el USMCA adoptó las disposiciones modernizadas para abordar los nuevos desafíos comerciales que en teoría buscaban fomentar un entorno comercial equitativo y beneficioso para los tres países. Sin embargo, dichos cambios tampoco fortalecían a México, pero este tuvo que acceder a ellos, con

el fin de prevalecer dentro de los acuerdos. Por ejemplo: dada la desconfianza y preocupaciones de EU en torno a la competencia desleal y la pérdida de empleos en el país fue que se decidió renegociar el acuerdo e implementar salvaguardias en el sector más delicado (automotriz) obligando a México a aceptar e incrementar hasta el 75% su índice de contenido regional; es decir que la mayor cantidad de piezas provenga de EU como de Canadá para su producción, este porcentaje es el más alto negociado en acuerdos comerciales.

Si bien México dentro del USMCA también presenta una gran dependencia de sus otros integrantes, es gracias a la apertura económica que este le ha ofrecido para alcanzar un PIB cerca del 80%, aunque todavía es relativamente temprano para evaluar completamente los efectos del USMCA dada la corta vigencia que posee este acuerdo comercial. Por lo tanto, México se encuentra todavía parcializado dentro del USMCA por parte de Estados Unidos, debido a que este país tiene las riendas en la toma de decisiones dentro del acuerdo comercial como cuánto hay que comercializar, con quienes se puede y con quienes se tiene prohibido comercializar, cómo se debe comercializar, bajo qué normas se debe ingresar o salir del país son pocas reglas de muchas otras que Estados Unidos impuso no solamente en el presente acuerdo, sino también en su antecesor el NAFTA.

Caso Ecuador, si lo que busca este país es un comercio eficaz y eficiente con Estados Unidos donde la meta común sea ganar-ganar, entonces lo que se debería hacer, luego de tener como antecedente a México, es imitar aquellas decisiones positivas y por supuesto eliminar para reponer con nuevas las resoluciones que no brinden ningún tipo de seguro, por ejemplo:

- El Ecuador debería negociar cuidadosamente las preferencias arancelarias de los sectores estratégicos exportadores.
- La aplicación de cláusulas de excepción y exención son de igual de importantes para la regularización al comercio
- El Ecuador al formar parte del grupo de países EPV o Economías pequeñas y vulnerables su sensibilidad es mucho más alta a comparación de la mexicana, por lo que debería proponer desgravaciones arancelarias mucho más lentas ante un nuevo TLC
- Proteger la agroindustria nacional junto con la industria manufacturera especializada ante posibles ataques de barreras no arancelarias fuertes.
- Brindar una mayor apertura y holgura fiscal ante la IED, controlando lo justo para no acabar con la industria nacional.
- Utilizar como ventaja que el Ecuador no tiene frontera con EU para que este no focalice el desarrollo del país en un solo punto.
- Si bien el Ecuador es un país dolarizado lo que le impide apalancarse en ciertos aspectos como la devaluación de la moneda para traer beneficios, entonces debe especializar su sector productivo con el apoyo de inversión y educación para competir ante mercados más fuertes.

## 6. Referencias

- Acosta Alberto, Correa Rafael, Benítez Fander Falconí, Jácome Hugo, & Ramirez René. (2006). *El rostro oculto del TLC El rostro oculto del TLC El rostro oculto del TLC*. [https://digitalrepository.unm.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1232&context=abya\\_yala](https://digitalrepository.unm.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1232&context=abya_yala)
- Alberto López, J. A., Rodil, Ó. M., & Valdez, S. G. (2014). *The impact of China's incursion into the North American Free Trade Agreement (nafta) on intra-industry trade*.
- Alvarez, L. F. (2021). Digital trade and the remaking of the North American regional economy. *Investigaciones Regionales*, 2021(50), 59–69. <https://doi.org/10.38191/iirr-jorr.21.011>
- Banco de México. (2023, abril 15). *Sistema de Información Económica*. <https://www.banxico.org.mx/SieInternet/>
- Barbier, E. B. (2000). *Links between economic liberalization and rural resource degradation in the developing regions*. [www.elsevier.com/locate/agecon](http://www.elsevier.com/locate/agecon)
- Baylis, K., Gardunorivera, R., Piras, G., & Garduño-Rivera, R. (2009). *The distributional effects of NAFTA in Mexico: evidence from a panel of municipalities*. <http://ageconsearch.umn.edu>
- BCE. (2023, mayo). *Presentación Coyuntural Estadísticas Macroeconómicas*. <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorReal/Previsiones/IndCoyuntura/EstMacro052023.pdf>
- Beaulieu, E., & Klemen, D. (2020). *YOU SAY USMCA OR T-MEC AND I SAY CUSMA: THE NEW NAFTA-LET'S CALL THE WHOLE THING ON \**. <https://doi.org/10.11575/sppp.v13i0.70040>

- Besedes, T. (2011). *The role of NAFTA and returns to scale in export duration The Role of NAFTA and Returns to Scale in Export Duration* \*. <https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-84878944364&doi=10.1093%2fcesifo%2ffifs001&origin=inward&txGid=4d5616554e153b62d81c331d4b452db2>
- Blecker, R. A. (2021). The Rebranded NAFTA: Will the USMCA Achieve the Goals of the Trump Administration for North American Trade. *Norteamérica*, 16(2). <https://doi.org/10.22201/CISAN.24487228E.2021.2.516>
- Carlos Moreno-Brid, J., Santamaría, J., Carlos, J., & Valdivia, R. (2006). *Manufactura y TLCAN: un camino de luces y sombras*. <https://www.scielo.org.mx/pdf/eunam/v3n8/v3n8a6.pdf>
- Cervantes-Martínez, R., Villaseñor-Becerra, J., & Romero-Morett, M. (2016). NAFTA trade (and some extra NAFTA trade) in value added and its distribution, 1995–2011. *Journal of Economic Structures*, 5(1). <https://doi.org/10.1186/s40008-016-0059-2>
- Cuevas, A., Messmacher, M., & Werner, A. (2005). Foreign direct investment in Mexico since the approval of NAFTA. *World Bank Economic Review*, 19(3), 473–488. <https://doi.org/10.1093/wber/lhi015>
- Dantas, A. T. (2006). *El fracaso del ALCA y el MERCOSUR*. file:///C:/Users/batan/Downloads/Dialnet-ElFracasoDelALCAYEMERCOSUR-5364801.pdf
- Dávila Flores, A., Sobarzo Fimbres, H. E., & Valdés Ibarra, M. (2018). México y el TLCAN: escenarios de política comercial. Simulaciones con un modelo de equilibrio general aplicado. *Trimestre Económico*, 85(340), 703–744. <https://doi.org/10.20430/ete.v85i340.699>
- De Hoyos, R. E., & Iacovone, L. (2011). *Economic Performance under NAFTA A Firm-Level Analysis of the Trade-Productivity Linkages*. <http://econ.worldbank.org>.
- De la Mora Sánchez, L. M. (2019). La política comercial de México durante el gobierno del presidente Enrique Peña Nieto. *Foro Internacional*, 959–987. <https://doi.org/10.24201/fi.v59i3-4.2648>
- Deutsche Welle. (2019). *Asamblea Nacional de Ecuador ratifica salida del país de la Unasur*. <https://p.dw.com/p/3PIA5>
- Díaz Dapena, A., Fernández Vázquez, E., Rivera, R. G., & Rubiera Morollón, F. (2017). *¿El comercio lleva a la convergencia? Un análisis del efecto del TLCAN sobre la convergencia local en México*. 103–120. <https://www.scielo.org.mx/pdf/ete/v84n333/2448-718X-ete-84-333-00103.pdf>
- Escaith, H. (2021). From NAFTA to USMCA: Can a Good Idea that Came Too Late Be Born Again? *Norteamérica*, 16(2), 1–40. <https://doi.org/10.22201/CISAN.24487228E.2021.2.517>
- European Union. (2022, febrero 2). *Comercio bilateral entre la Unión Europea y Ecuador creció un 16% en 2021*. Delegation of the European Union to Ecuador. [https://www.eeas.europa.eu/delegations/ecuador/comercio-bilateral-entre-la-uni%C3%B3n-europea-y-ecuador-creci%C3%B3-un-16-en-2021\\_en?s=161#:~:text=Destac%C3%B3%20el%20hecho%20de%20que,del%20Sistema%20Generalizado%20de%20Preferencias](https://www.eeas.europa.eu/delegations/ecuador/comercio-bilateral-entre-la-uni%C3%B3n-europea-y-ecuador-creci%C3%B3-un-16-en-2021_en?s=161#:~:text=Destac%C3%B3%20el%20hecho%20de%20que,del%20Sistema%20Generalizado%20de%20Preferencias).
- Félix Verduzco, G., Castro Lugo, D., & Aboites Manrique, G. (2018). Nuevas barreras comerciales de EU a las importaciones automotrices y posibles efectos en el empleo regional. *Economía Teoría y Práctica*, 4. <https://doi.org/10.24275/ETYP/AM/NE/E042018/Felix>
- Figueroa, J. G., & Villalba Padilla, F. I. (2022). *Coordination and monetary policy among central banks. The NAFTA Case*. <http://scielo.senescyt.gob.ec/pdf/rep/n36/2477-9075-rep-36-00045.pdf>
- Gachúz Maya, J. C. (2022). Mexico's Trade Relationship with China in the Context of the United States–China Trade war. *Journal of Current Chinese Affairs*, 51(1), 83–107. <https://doi.org/10.1177/18681026211038339>
- Gaytán-Alfaro, E. D. (2022). Integración Económica de México a la Zona de Libre Comercio de América del Norte: Un Análisis Insumo-Producto Multipaís en el Marco Normativo del T-Mec. *Revista de Economía Mundial*, 2022(61), 159–194. <https://doi.org/10.33776/rem.v0i61.5346>
- Gobierno de México. (2022). *Cuarto Informe de Gobierno de México*. <https://www.gob.mx/cuartoinforme>
- Gómez Tovar, R., & Ruiz Nápoles, P. (2021). Potential Effects on Mexico's Economy of the Changes from NAFTA to USMCA. *Norteamérica*, 16(2), 347–373. <https://doi.org/10.22201/CISAN.24487228E.2021.2.518>
- Gómez-Zaldívar, M., Duran, J. A., & Botello, J. C. (2022). On the Evolution of Manufacturing Production Concentration in Mexican States and its Relationship to Their Level of Economic Complexity. *Lecturas de Economía*, 97, 255–290. <https://doi.org/10.17533/udea.le.n97a347123>
- Hernández Daniel Julián, Moncada Karen Andrea, & Barrientos Ender José. (2019, julio). Desventajas de Colombia frente gestiones de Tratados de Libre Comercio. *Convicciones*, 6, 26–35. <https://www.fesc.edu.co/Revistas/OJS/index.php/convicciones/article/view/519>
- Hurtado, J. R. (2018). Análisis Sobre la Asociación Latinoamericana de Integración. *Revista Científica de la Universidad de Cienfuegos*. <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v10n4/2218-3620-rus-10-04-290.pdf>

- Kan, J. (2010). *De Cancún a Mar del Plata. Las disputas y alineamientos entre los gobiernos de la región y Estados Unidos en la derrota del ALCA: Vol. XIX.*
- Leal, P., & Dabat, A. (2019). *La reconfiguración de la relación México-Estados Unidos en el contexto del T-MEC.* 16, septiembre-diciembre. <https://www.scielo.org.mx/pdf/eunam/v16n48/1665-952X-eunam-16-48-98.pdf>
- Lechuga Montenegro, J., & Vega Miranda, F. (2018). EL IMPACTO DE LA TASA DE INTERÉS Y DEL TIPO DE CAMBIO EN LAS EXPORTACIONES AGRÍCOLAS EN MÉXICO: UN ESTUDIO PARA EL PERIODO 1993-2017. *Textual*, 72, 103–124. <https://doi.org/10.5154/r.textual.2017.72.007>
- Malamud, A. (2011). *Conceptos, teorías y debates sobre la integración regional.*
- Menezes, R. G., Mariano, K. L. P., & Contrera, F. (2022). Hard Times: The United States and Mexico in NAFTA's "Renegotiation" Process. *Contexto Internacional*, 44(2). <https://doi.org/10.1590/s0102-8529.20224402e20200112>
- Moreno-Brid, J. C., Carpizo, J. E. P., & Bosch, J. R. (2009). Economic development and social policies in Mexico. En *Economy and Society* (Vol. 38, Número 1, pp. 154–176). <https://doi.org/10.1080/03085140802560652>
- Moreno-Brid, J. C., Gómez Tovar, R., Sánchez Gómez, J., & Gómez Rodríguez, L. (2023). Las industrias automotriz y textil en México: comercio y trabajo decente. *El Trimestre Económico*, 90(357), 7–45. <https://doi.org/10.20430/ete.v90i357.1689>
- Morris, A., Onwuegbuzie, A. J., & Gerber, H. R. (2018). Using expert interviews within modes in online and offline spaces to extend comprehensive literature review processes. *Qualitative Report*, 23(8), 1777–1798. <https://doi.org/10.46743/2160-3715/2018.3039>
- Nava-Aguirre, K. M. (2021). La colaboración del sector privado en la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Análisis de la industria automotriz Mexicana. *CienciaUAT*, 102–121. <https://doi.org/10.29059/cienciauat.v15i2.1427>
- Office of the United States Trade Representative. (2023, abril 15). *Agreement between the United States of America, the United Mexican States, and Canada 7/1/20 Text.* <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement/agreement-between>
- OMC. (2019). *TPR Ecuador.* [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tpr\\_s/s383\\_sum\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/s383_sum_s.pdf)
- OMC. (2023, mayo 30). *El GATT y el Consejo del Comercio de Mercancías.* Organización Mundial del Comercio. [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/gatt\\_s/gatt\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/gatt_s/gatt_s.htm)
- Onwuegbuzie, A. J., & Frels, R. (2016). *Seven Steps to a Comprehensive Literature Review* (M. Steele, Ed.; First Edition). SAGE Publications Ltd.
- Organización Mundial de Comercio. (s/f). *Los principios del sistema de comercio.* Recuperado el 10 de diciembre de 2022, de [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/fact2\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact2_s.htm)
- Ortiz Zarco, R., & Perrotini Hernández, I. (2019). *Asimetría y convergencia en política monetaria entre Canadá, Estados Unidos y México.* 27, 105–134. <https://doi.org/10.24275/ETYPUAM/NE/512019/Ortiz>
- Pérez, J. L. H. (2021). La agricultura mexicana del TLCAN al TMEC: consideraciones teóricas, balance general y perspectivas de desarrollo. *Trimestre Económico*, 88(352), 1121–1152. <https://doi.org/10.20430/ete.v88i352.1274>
- Puyana, A. (2020). Del Tratado de Libre Comercio de América del Norte al Acuerdo México-Estados Unidos-Canadá. ¿Nuevo capítulo de la integración México-Estados Unidos? *Trimestre Económico*, 87(347), 635–668. <https://doi.org/10.20430/ETE.V87I347.1086>
- Rahiem, M., Rahim, H., Subchi, I., Zulkifli, Sururin, & Khalimi. (2020, octubre 23). Digital Folklore in Early Childhood Disaster Education. *8th International Conference on Cyber and IT Service Management.* <https://doi.org/10.1109/CITSM50537.2020.9268864>
- Rouquié, A. (2015). *MÉXICO Y EL TLCAN, VEINTE AÑOS DESPUÉS.* <https://www.scielo.org.mx/pdf/fi/v55n2/0185-013X-fi-55-02-00433.pdf>
- Tamames, R., & Begoña G. (2010). *Estructura económica internacional* (21a ed.). Alianza Editorial.
- Tena-Junguito, A., Lampe, M., & Tâmega, F. (2012). *How much trade liberalization was there in the world before and after Cobden-Chevalier?* [https://e-archivo.uc3m.es/bitstream/handle/10016/13345/wp\\_12-02.pdf?sequence=1](https://e-archivo.uc3m.es/bitstream/handle/10016/13345/wp_12-02.pdf?sequence=1)
- Unger, K. (2018). Innovación y TLCAN. Una tarea pendiente. *El Trimestre Económico*, 223–251. <https://www.scielo.org.mx/pdf/ete/v85n338/2448-718X-ete-85-338-223.pdf>
- Verhun, V., Pryiatelchuk, O., & Zayats, O. (2020). Competitive features of country associations based on the global competitiveness index: The case of the United States - Mexico - Canada agreement. *En Problems and Perspectives in Management* (Vol. 18, Número 4, pp. 181–190). LLC CPC Business Perspectives. [https://doi.org/10.21511/ppm.18\(4\).2020.16](https://doi.org/10.21511/ppm.18(4).2020.16)
- Villarreal, M. A. (2010). *NAFTA and the Mexican Economy.* <https://sgp.fas.org/crs/row/RL34733.pdf>

Waldkirch, A. (2008). *The Effects of Foreign Direct Investment in Mexico since NAFTA*.  
<https://mpa.ub.uni-muenchen.de/7975/>

## 7. Anexos

### Anexo I Matriz de revisión de literatura

Tipo de fuente	Autor	Códificación de las fuentes	Año de publicación	País de origen	Contenido teórico General	Contenido teórico específico	Base de datos
Artículo	Hubert Escaith	A3	2021	Estados Unidos	Política Económica	Variación de dividendos del comercio en México dentro del NAFTA	Scopus
Artículo	Blecker, Robert A.	A4	2021	Estados Unidos	Política Económica	Disposiciones más importantes del USMCA en la administración de Trump	Scopus
Artículo	Gómez Tovar, Rosa; Ruiz Nápoles, Pablo	A5	2021	México	Política Económica	Este artículo analiza estos cambios y los resultados del tlcán, supuestamente favorables para México y perjudiciales para Estados Unidos.	Scopus
Artículo	Puyana, Alicia	A14	2020	México	Política Económica	El estudio presenta los cambios que introdujo Donald Trump, actual presidente de Estados Unidos, en las relaciones económicas y la política internacional,	Scopus



Artículo	Alberto López, Jorge A; Rodil, Óscar M; Valdez, Saúl G	A31	2014	México	Productividad	Este trabajo se centra en el análisis del comercio intraindustrial en el contexto de esta zona de libre comercio	Scopus
Artículo	Besedes, Tibor	A37	2014	Estados Unidos	Productividad	Habla sobre la influencia del NAFTA en el riesgo de las exportaciones	Scopus
Artículo	De Hoyos, Rafael E; Iacovone, Leonardo	A39	2013	Estados Unidos	Productividad	Este trabajo cómo el NAFTA impulsó el sector empresarial mexicano	Scopus
Artículo	Baylis, Kathy; Garduno•rivera, Rafael; Piras, Gianfranco; Garduño-Rivera, Rafael	A41	2013	Estados Unidos	Política Económica	Se contrasta los cambios en la actividad económica en regiones y sectores más y menos susceptibles de verse afectados por el comercio dentro de México por el Nafta	Scopus
Artículo	Waldkirch, Andreas	A44	2012	Estados Unidos	Inversión Extranjera Directa	Habla sobre la IED en México a raíz del NAFTA	Scopus

Artículo	Moreno-Brid, Juan Carlos; Carpizo, Juan Ernesto Pardini; Bosch, Jaime Ros	A48	2010	Estados Unidos	Política Económica	El artículo examina los efectos de esta reforma en el desarrollo social y económico de México, y constata que sus resultados han estado lejos de ser estelares.	Scopus
Artículo	Cuevas, Alfredo; Messmacher, Miguel; Werner, Alejandro	A54	2010	Reino Unido	Inversión Extranjera Directa	Habla sobre el flujo de IED en México dentro del NAFTA	Scopus
Artículo	Barbier, Edward B	A62	2009	Estados Unidos	Productividad	Habla sobre políticas agroindustriales en México en el marco del NAFTA	Scopus
Artículo	Gaytán-Alfaro, Edgar David	A71	2009	México	Productividad	Habla sobre una integración económica de México en su aparato productivo más representativo, la agricultura	Scopus
Artículo	Pérez, Juan Luis Hernández	A72	2005	México	Productividad y Política Económica	Este trabajo plantea los probables efectos de este nuevo acuerdo comercial en la agricultura	Scopus

						mexicana, tomando en cuenta el papel que juega la agricultura mexicana por la estrategia de desarrollo económico y la actual política gubernamental de desarrollo agropecuario.	
Artículo	Alvarez, Luis F.	A79	2000	España	Política Económica	Este artículo examina las disposiciones sobre comercio digital del USMCA, las contrasta con la visión del comercio avanzada por el NAFTA	Scopus
Artículo	Gómez-Zaldívar, Manuel; Duran, J. Alejandra; Botello, Jaime Carrillo	A81	2022	Colombia	Productividad	Habla sobre la densidad manufacturera en países del Nafta desarrollados y no desarrolladas	Scielo
Artículo de revista	Galán Figueroa, Javier, Villalba Padilla, Fátima Irina	A82	2022	México	Políticas Económicas	Habla de políticas monetarias entre los bancos	

						centrales del NAFTA	
Artículo de revista	Ortiz Zarco, Ruth, Perrotini Hernández, Ignacio	A100	2019	México	Políticas Económicas	El artículo examina la evolución de la política monetaria de las economías que conforman el NAFTA, para el periodo 1980-2015.	Scielo
Artículo de revista	Dávila Flores, Alejandro, Sobarzo Fimbres, Horacio Enrique, Valdés Ibarra, Miriam	A112	2018	México	Políticas Económicas	Evalúa los impactos potenciales sobre la economía mexicana de diferentes escenarios posibles de política comercial.	Scielo
Artículo de revista	Lechuga Montenegro, Jesús, Vega Miranda, Faustino	A115	2018	México	Productividad	El objetivo del artículo es determinar el patrón de relación entre exportaciones, tipo de cambio y tasa de interés para la economía mexicana.	Scielo
Artículo de revista	Unger, Kurt	A123	2018	México	Productividad e Inversión Extranjera Directa	Se revisan las expectativas asociadas al	Scielo

						NAFTA en lo comercial y en la atracción de inversión extranjera directa (IED).	
Artículo de revista	Félix Verduzco, Gustavo, Castro Lugo, David, Aboites Manrique, Gilberto	A127	2018	México	Políticas Económicas	La investigación analiza las posibles consecuencias de nuevas barreras de EU a las importaciones automotrices	Scielo
Artículo de revista	Díaz Dapena, Alberto, Fernández Vázquez, Esteban, Garduño Rivera, Rafael, Rubiera Morollón, Fernando	A137	2017	México	Políticas Económicas	Este trabajo estudia la convergencia derivada del comercio de México después del Tratado de Libre Comercio de América Norte (TLCAN).	Scielo
Artículo de revista	Rouquié, Alain, Ramos, Gabriel	A146	2015	México	Políticas Económicas	Este artículo examina las relaciones entre el TLCAN y las transformaciones de la economía, la sociedad, la política y las	Scielo

						políticas de México.	
Artículo de revista	Moreno-Brid, Juan Carlos, Santamaría, Jesús, Rivas Valdivia, Juan Carlos	A176	2006	Países Bajos	Políticas Económicas	Habla sobre ventajas y desventajas de las políticas económicas del Nafta para México	Scielo
Artículo de revista	Menezes, Roberto Goulart, Mariano, Karina Lilia Pasquariello, Contrera, Flávio	A190	2022	Brasil	Políticas Económicas	Este trabajo pretende analizar el impacto en los procesos de renegociación del TLCAN, considerando el comportamiento de Estados Unidos frente a sus socios, especialmente México.	Scielo
Artículo de revista	Leal, Paulo, Dabat, Alejandro	A194	2019	México	Políticas Económicas	Habla sobre cómo ha venido mejorando la relación entre México y EEUU en cuanto a la renegociación efectiva para llegar al USMCA	Scielo
Artículo de revista	Gachúz Maya Juan Carlos	A202	2022	México	Políticas Económicas	Analiza el impacto del Acuerdo Estados Unidos-México-Canadá en la relación China-	ProQuest

						México y la relación comercial de México con ambas economías en el contexto de la guerra comercial.	
Artículo de revista	Nava-Aguirre, Karla María	A210	2021	México	Productividad	Colaboración del sector privado en la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Análisis de la industria automotriz Mexicana	ProQuest
Artículo de revista	Luz María de la Mora Sánchez	A218	2019	México	Políticas Económicas	Habla sobre el cambio en las políticas arancelarias de México con el cambio de gobierno en EEUU	ProQuest