



United States *in Foreign Trade:*

Negotiation, Reciprocity
and its Future

Estados Unidos *en el Comercio Exterior:*

Negociación, Reciprocidad y su Futuro

Mtro. Adrian **Gonzalez**



En 1776 el economista y filósofo Adam Smith publicó su obra más importante llamada **“La riqueza de las naciones”** entre sus páginas encontrábamos algunos de los primeros argumentos a favor del comercio exterior, el autor escribió:

“Si un país extranjero nos puede proveer con un producto más barato de lo que lo podemos producir, es mejor comprarlo de ellos y que nuestra industria se emplee en donde tengamos una ventaja... Y así la industria no será afectada, sino tendrá que buscar la manera en ser empleada donde exista la mayor ventaja... Porque ciertamente la industria no estará empleada en donde hay mayor ventaja, cuando está direccionada a producir un artículo el cual es más barato comprarlo que producirlo”.

In 1776 the economist and philosopher Adam Smith published his most important work called **“The Wealth of Nations”**. Among its pages we found some of the first arguments in favor of foreign trade, the author wrote:

“If a foreign country can supply us with a commodity cheaper than we ourselves can make it, better buy it of them with some part of the produce of our own industry employed in a way in which we have some advantage.... The general industry of the country, being always in proportion to the capital which employs it, will not thereby be diminished... but only left to find out the way in which it can be employed with the greatest advantage. It is certainly not employed to the greatest advantage when it is thus directed towards an object which it can buy cheaper than it can make”.



Mtro. Adrian **Gonzalez**

Licenciado en Comercio Exterior por el Tecnológico de Monterrey. Maestro en Administración / MBA por EGADE Business School. Cuenta con amplia experiencia como consultor principalmente con TMAC / UTRGV en cursos dirigidos a ejecutivos de comercio exterior, entre los que destacan: Import / Export, A Complete Guide to the United States Customs Regulations, y Customs Broker Examination Prep Course. Agente Aduanal de Estados Unidos (Licensed United States Customs Broker, U.S. Customs and Border Protection). Actualmente es Gerente General de Daniel B. Hastings Inc., empresa con más de 75 años de experiencia en servicios de comercio exterior así como almacenaje y distribución.

Seguir en LinkedIn:
a.gonzalez@dhastings.com

Degree in Foreign Trade from the “Tecnológico de Monterrey”. Master in Management / MBA by EGADE Business School. He has extensive experience as a consultant mainly with TMAC / UTRGV in courses aimed at foreign trade executives, among which are: Import / Export, A Complete Guide to the United States Customs Regulations, and Customs Broker Examination Prep Course. United States Customs Broker (Licensed United States Customs Broker, U.S. Customs and Border Protection). He is currently the General Manager of Daniel B. Hastings Inc., a company with more than 75 years of experience in foreign trade services as well as warehousing and distribution.

Follow on LinkedIn:
a.gonzalez@dhastings.com

“De acuerdo a Smith cada nación debía enfocarse en lo que mejor pudiera hacer y comprar de otras naciones lo que aquellas le pudieran proveer más barato y así el nivel de vida en ambas naciones crecía”

“According to Smith, each nation should focus on what it could do best and buy from other nations what could provide it cheaper and thus the standard of living in both nations grew”

De acuerdo a Smith cada nación debía enfocarse en lo que mejor pudiera hacer y comprar de otras naciones lo que aquellas le pudieran proveer más barato y así el nivel de vida en ambas naciones crecía, ciertamente los tiempos han cambiado y si bien Smith en su época no tenía la completa perspectiva de tratados de libre comercio, prácticas desleales de comercio exterior y un sinfín de intereses políticos y económicos que vemos hoy en día, aun así su enseñanza sigue vigente ya que los economistas de manera general coinciden en que el comercio exterior es benéfico para los países, el consumidor disfruta de productos a menores precios y mejor calidad gracias a la competencia que se crea al tener importaciones y la industria nacional se ve forzada aunque a veces dolorosamente a ser competitiva.

Si bien todo esto es una realidad comúnmente aceptada podríamos preguntarnos por qué el movimiento del presidente de Estados Unidos de América (EUA), Donald Trump es hostil al comercio exterior, y tomó tal fuerza en el país que gobierna. Su retórica de injusticia en las relaciones comerciales del país fue de los mensajes que más resonó en los votantes y un factor importante que lo llevó a la presidencia, ahora Trump trae al entorno internacional varias posturas sobre el comercio exterior que vale la pena analizar y entender. Es mi intención en este artículo hablar de qué llevó a Donald Trump a la presidencia así como de sus más populares posturas sobre el comercio mundial.

According to Smith, each nation should focus on what it could do best and buy from other nations what could provide it cheaper and thus the standard of living in both nations grew, certainly times have changed and although Smith in his time did not have the full perspective of free trade agreements, unfair foreign trade practices and a host of political and economic interests that we see today, yet its teaching is still valid as economists generally agree that foreign trade is beneficial for the countries, the consumer enjoys products at lower prices and better quality thanks to the competition that is created by having imports and the national industry is forced although sometimes painfully to be competitive.

While all this is a commonly accepted reality, we could ask why the movement of the president of the United States of America (USA), Donald Trump is hostile to foreign trade, and took such strength in the country that governs. His rhetoric of injustice in the country's trade relations was one of the messages that most resonated with voters and an important factor that led him to the presidency, now Trump brings to the international environment several positions on foreign trade that are worth analyzing and understanding. It is my intention in this article to talk about what brought Donald Trump to the presidency as well as his most popular positions on world trade.



“EUA y las economías más fuertes del mundo veían la apertura comercial de las naciones como todo un éxito y por esto en el 2001 fue aceptado el ingreso de China a la OMC”

“US and the world’s strongest economies saw the commercial opening of nations as a success and for this reason in 2001 China’s entry into the WTO was accepted”

¿Qué nos trajo a este punto?

Después de la Segunda Guerra Mundial el intercambio de bienes entre los países se consideró no solo transacciones para beneficio económico sino una plataforma de colaboración, bienestar y un elemento esencial para mantener la paz entre las naciones, así inició un movimiento liderado por los Estados Unidos que creó las primeras instituciones globales incluyendo el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) en 1947, que pasó a ser la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1995, durante este periodo hubo un esfuerzo marcado por lograr la apertura comercial de las naciones. Avanzando en los años para 1990 las barreras arancelarias habían bajado en gran medida y EUA disfrutaba una de las mejores etapas en su historia, en 1994 entra en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) lo cual consolida la apertura de México y en 1999 11 países entran a lo que ahora conocemos como la Unión Europea. Para el año 2000 la globalización era triunfal, EUA y las economías más fuertes del mundo veían la apertura comercial de las naciones como todo un éxito y por esto en el 2001 fue aceptado el ingreso de China a la OMC, el objetivo de los Estados Unidos era lograr la apertura comercial pero también la reforma económica y política del país comunista, las exportaciones de China en el 2000 representaban alrededor de 266 mil millones de dólares anuales, en el 2016 exportó 2.09 billones de dólares un incremento de casi 8 veces. En 16 años China se convirtió en una potencia exportadora y la segunda economía más grande del mundo. Ciertamente un cambio tan abismal no fue solo producto de un crecimiento orgánico de China, sino también de la gran transferencia de unidades productivas al país asiático, esto causó un impacto que se sintió en todo el mundo.

What brought us to this point?

After the Second World War, the exchange of goods between the countries was considered not only for economic benefit but also a platform for collaboration, well-being and an essential element to maintain peace among the nations, thus initiated a movement led by the United States that created the first global institutions including the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) in 1947, which became the World Trade Organization (WTO) in 1995, during this period there was a marked effort to achieve the commercial opening of nations. Advancing over the years by 1990, the tariff barriers had greatly decreased and the USA enjoyed one of the best stages in its history. In 1994, the North American Free Trade Agreement (NAFTA) entered into force, which consolidated the opening of Mexico and in 1999, 11 countries enter what we now know as the European Union. By the year 2000, globalization was triumphant, the US and the world’s strongest economies saw the commercial opening of nations as a success and for this reason in 2001 China’s entry into the WTO was accepted, the goal of the United States was to achieve the commercial opening but also the economic and political reform of the communist country, China’s exports in 2000 represented around 266 billion dollars annually, in 2016 they exported 2.09 trillion dollars an increase of almost 8 times. In 16 years China became an exporting power and the second largest economy in the world. Certainly, such an enormous change was not only the product of an organic growth of China, but also of the great transfer of productive units to the Asian country, this caused an impact that was felt all over the world.



El Impacto en los **Estados Unidos**

La globalización y la apertura a las importaciones de China significaron un cambio importante para EUA. Las grandes ciudades, muchas de ellas en las costas, llenas de actividad emprendedora, gente educada y con alta diversidad se vieron beneficiadas gracias al comercio exterior, vemos un efecto similar en la frontera sur de los Estados Unidos con México. Por otro lado, ciudades chicas y pueblos se vieron estancados en su progreso, muchas de las localidades en el interior del país dependían de algunas grandes fábricas, al cerrar por la competencia de importaciones o al enviarse las unidades productivas a otros países sus empleados perdieron su sustento y así también el de comunidades enteras, las mismas eran típicamente pobladas por gente de raza blanca y una educación menor.

Warren Buffet, probablemente el inversionista más famoso de EUA, dijo en una entrevista para la cadena CBS:

“Los beneficios del comercio exterior se distribuyen en 320 millones de personas (Esta cifra es aproximadamente la población total de EUA), puedes comprar tus zapatos un poco más barato, puedes comprar ropa interior un poco más barato gracias al libre comercio... Las afectaciones para ciertas personas son extremas; para un trabajador en una acerera en Ohio o un trabajador en una planta de textiles en Massachusetts. Cuando una persona ha trabajado 35 años y pierde su empleo para que podamos comprar un poco más barato pensará que no es justo”.

The Impact in the **United States**

Globalization and the opening to the Chinese imports meant an important change for the US. The large cities, many of them on the coasts, full of entrepreneurial activity, educated people and high diversity benefited from foreign trade, we see a similar effect on the southern border of the United States with Mexico. On the other hand, small cities and towns were stagnant in their progress, many locations in the interior of the country depended on some large factories, when closing because of import competition or when sending the productive units to other countries their employees lost their sustenance and also that of entire communities, they were typically populated by white people with low level education.

Warren Buffett, probably the most famous investor in the US, said in an interview for CBS:

“The benefits of foreign trade are distributed in 320 million people (This figure is approximately the total population of the USA), you can buy your shoes a little cheaper, you can buy underwear a little cheaper thanks to free trade ... The affectations for certain people are extreme; for a worker at a steelmaker in Ohio or a worker at a textile plant in Massachusetts. When a person has worked 35 years and loses his job so we can buy a little cheaper he will think that it is not fair”.



“Hay gente que sufrió y debido a esto desarrolló un resentimiento hacia los gobernantes al sentirse ignorados, hacia países como México y China por la percepción de que se llevaron sus empleos y a inmigrantes quienes en su visión roban sus empleos en EUA”

“There are people who suffered and because of this developed a resentment towards the government for feeling ignored, towards countries like Mexico and China because of the perception that their jobs were taken away and immigrants who in their vision steal their jobs in the US”

Y así llegamos a la situación de que los beneficios del comercio exterior son dispersos, es decir, todos nos beneficiamos un poco pero las afectaciones son concentradas, existen comunidades enteras que se quedan sin empleo. Es importante mencionar que desde un punto de vista macroeconómico EUA se benefició gracias al comercio exterior, aun así no podemos ignorar el hecho que hay gente que sufrió y debido a esto desarrolló un resentimiento hacia los gobernantes al sentirse ignorados, hacia países como México y China por la percepción de que se llevaron sus empleos y a inmigrantes quienes en su visión roban sus empleos en EUA, Donald Trump supo comunicarse con esta población. El voto a la demócrata Hilary Clinton dominó en fronteras, costas y grandes ciudades mientras el voto al republicano Donald Trump dominó el interior del país, Hilary Clinton ganó el voto popular con 65 millones de votos mientras Donald Trump recibió 62 millones de votos; por el sistema electoral de EUA que se basa en el colegio electoral, Donald Trump ganó la presidencia con 306 votos electorales mientras Hillary Clinton registró 232 votos electorales.

And so, we come to the situation that the benefits of foreign trade are scattered, that is, we all benefit a little but the effects are concentrated, there are entire communities that are unemployed. It is important to mention that from a macroeconomic point of view USA benefited from foreign trade, even so we cannot ignore the fact that there are people who suffered and because of this developed a resentment towards the government for feeling ignored, towards countries like Mexico and China because of the perception that their jobs were taken away and immigrants who in their vision steal their jobs in the US, Donald Trump knew how to communicate with this population. The vote to the Democrat Hilary Clinton dominated in borders, coasts and great cities while the vote to the republican Donald Trump dominated the interior of the country, Hilary Clinton gained the popular vote with 65 million votes while Donald Trump received 62 million votes; Because of the US electoral system based on the electoral college, Donald Trump won the presidency with 306 electoral votes while Hillary Clinton registered 232 electoral votes.



“El presidente Trump expresó de inmediato su postura general: Comercio exterior libre y justo. Sus antecesores habían tenido una visión diferente, enfocada en el comercio exterior como un instrumento para mantener la paz en el mundo, afianzar alianzas y el liderazgo de EUA”

“President Trump immediately expressed his general position: Free and fair foreign trade. Their predecessors had a different vision, focused on foreign trade as an instrument to maintain peace in the world, strengthen alliances and the leadership of the US”

Comercio Libre y Justo

El presidente Trump expresó de inmediato su postura general: Comercio exterior libre y justo. Sus antecesores habían tenido una visión diferente, enfocada en el comercio exterior como un instrumento para mantener la paz en el mundo, afianzar alianzas y el liderazgo de EUA, así mayormente ignorando faltas en las reglas del comercio mundial a favor de estabilidad y cooperación. Hasta ahora la justicia en el comercio mundial se define por la aceptación y cumplimiento de reglas las cuales están a cargo de la Organización Mundial del Comercio, EUA es miembro fundador y precursor de la misma, ante lo cual, es oportuno describir los principios de la OMC:

Comercio sin discriminación.

- Principio de la nación más favorecida.
- Trato igual a productos nacionales y extranjeros.

Comercio más libre: de manera gradual, mediante negociaciones.

Previsibilidad: mediante consolidación y transparencia.

Fomento de una competencia leal.

Promoción del desarrollo y la reforma económica.

Free and Fair Trade

President Trump immediately expressed his general position: Free and fair foreign trade. Their predecessors had a different vision, focused on foreign trade as an instrument to maintain peace in the world, strengthen alliances and the leadership of the US, thus largely ignoring faults in the rules of world trade in favor of stability and cooperation. So far justice in world trade is defined by the acceptance and compliance with rules which are under the charge of the World Trade Organization, the US is a founding member and precursor of the same, before which, it is appropriate to describe the principles of the WTO:

Trade without discrimination.

- Principle of most favored nation.
- Equal treatment for domestic and foreign products.

Freer trade: in a gradual way, through negotiations.

Predictability: through consolidation and transparency.

Promotion of fair competition.

Promotion of development and economic reform.



“Pareciera que Trump quiere un comercio exterior enfocado a un resultado específico: una balanza comercial nivelada; esto naturalmente trae varias problemáticas”

“It seems that Trump wants foreign trade focused on a specific result: a balanced trade balance; this naturally brings several problems”

También la OMC se encarga de las normas que rigen el manejo de propiedad intelectual, vigilancia y el análisis de las políticas comerciales, solución de diferencias entre sus miembros y por supuesto muchas más.

Según sus declaraciones y políticas, Donald Trump define justicia en el comercio exterior como:

- *Balanza comercial nivelada es decir reducir el déficit comercial de los Estados Unidos.*
- *Reglas de origen que favorezcan contenido americano.*
- *Reciprocidad / abrir mercados para exportadores americanos.*
- *Contrarrestar la competencia desleal.*

Pareciera que Trump quiere un comercio exterior enfocado a un resultado específico: una balanza comercial nivelada; esto naturalmente trae varias problemáticas, la primera que éste no es un requerimiento de la OMC, sus miembros no son responsables de un déficit o un superávit al comerciar entre sí, al mismo tiempo no existe ningún requerimiento sobre que algún producto deba tener contenido del país destino para ser justo. Otros aspectos como reciprocidad o abrir más los mercados extranjeros para exportadores americanos si bien es un excelente objetivo no es una injusticia de otros países sino una labor de negociación que la administración de Trump debe hacer. Vemos así que la administración de Donald Trump parece proponer un cambio en las reglas en el comercio mundial, entendamos más de cada uno de estos puntos.

The WTO is also responsible for the rules governing the management of intellectual property, surveillance and analysis of trade policies, settlement of differences among its members and, of course, many more.

According to his statements and policies, Donald Trump defines justice in foreign trade as:

- *Balanza comercial nivelada es decir reducir el déficit comercial de los Estados Unidos.*
- *Rules of origin that favor American content.*
- *Reciprocity / open markets for American exporters.*
- *Counter unfair competition.*

It seems that Trump wants foreign trade focused on a specific result: a balanced trade balance; this naturally brings several problems, the first is that this is not a requirement of the WTO, its members are not responsible for a deficit or a surplus to trade with each other, at the same time there is no requirement that any product must have content of the destined country to be fair. Other aspects such as reciprocity or open more foreign markets for American exporters while it is an excellent goal is not an injustice of other countries but a negotiation task that the Trump administration must do. We see that the administration of Donald Trump seems to propose a change in the rules in world trade, we understand more of each of these points.

*“Hay mucho análisis y alguna disparidad entre opiniones de diferentes economistas pero de manera general coinciden en que **un déficit o superávit no define el bienestar de una economía**”*

“There is much analysis and some disparity between the opinions of different economists but generally agree that a deficit or surplus does not define the welfare of an economy”

La Balanza Comercial de **EUA**

La balanza comercial de un país se define como la diferencia entre exportaciones e importaciones, calculando exportaciones menos importaciones si el resultado es positivo el país está en un superávit, si el resultado es negativo el país está en un déficit. En el 2017 el déficit comercial de EUA ascendió a 568 miles de millones de dólares con el mundo y así el país lleva más de 40 años con un déficit comercial. Hay mucho análisis y alguna disparidad entre opiniones de diferentes economistas pero de manera general coinciden en que un déficit o superávit no define el bienestar de una economía, durante estos 40 años Estados Unidos ha pasado por diferentes ciclos económicos y la balanza comercial no ha tenido un impacto directo en ello, los economistas también de manera general concuerdan que el proteccionismo, es decir barreras o aranceles al comercio exterior, no tienden a cambiar la balanza comercial de los países, las medidas que lo afectan son de carácter macroeconómico como el gasto público, inversión y ahorro de individuos y gobiernos.

The **US** Trade Balance

The trade balance of a country is defined as the difference between exports and imports, calculating exports minus imports if the result is positive the country is in a surplus, if the result is negative the country is in a deficit. In 2017, the US trade deficit amounted to 568 billion dollars with the world and thus the country has more than 40 years with a trade deficit. There is much analysis and some disparity between the opinions of different economists but generally agree that a deficit or surplus does not define the welfare of an economy, during these 40 years the United States has gone through different economic cycles and the trade balance has not had a direct impact on it, economists also generally agree that protectionism, ie barriers or tariffs to foreign trade, do not tend to change the trade balance of countries, the measures that affect it are of a macroeconomic nature such as public spending, investment and savings of individuals and governments.



Trump tiene una visión mercantilista que define ganadores y perdedores en transacciones comerciales, ciertamente al comprar un producto o servicio no estamos perdiendo si no que ganamos al obtenerlo y así también gana quien lo vende ya que pagamos por él, la relación es un ganar-ganar, así mismo la industria exportadora se beneficia cuando las importaciones son insumos o productos intermedios, al tener acero al mejor precio, por ejemplo, empresas que hacen maquilados y diferentes piezas de acero tendrán la posibilidad de ser más competitivas. Aun así muchos economistas alertan de la problemática de un déficit comercial prolongado especialmente cuando se financia mediante deuda del país, Estados Unidos tiene un déficit fiscal, es decir el país gasta más de lo que ingresa por lo que ha adquirido una deuda nacional de más de 21 billones de dólares, y con la reciente reforma fiscal se espera que la deuda se siga incrementando, en pocas palabras el déficit no es el problema pero si lo pueden ser sus razones, si hay un déficit comercial por crecimiento de la inversión del país y mayor inversión extranjera sería positivo y parte de un crecimiento orgánico de la economía, el gasto por ineficiencias o despilfarro ciertamente no lo es. A manera de hacer una analogía un individuo podría entrar en una gran deuda al comprar una casa pero esto se considera una inversión y creación de su patrimonio, por lo que coincidirá conmigo, no debemos verlo como algo negativo en la mayoría de los casos, pero entrar en deuda por gastar en viajes o diversión podría no ser lo ideal aunque claro puede haber muchas opiniones al respecto.

Trump has a mercantilist vision that defines winners and losers in commercial transactions, certainly when buying a product or service we are not losing but winning when we obtain it and so also wins he who sells it since we pay for it, the relationship is a win-win, likewise the export industry benefits when imports are inputs or intermediate products, having steel at the best price, for example, companies that make maquiladoras and different pieces of steel will have the possibility of being more competitive. Even so, many economists warn of the problem of a prolonged trade deficit, especially when it is financed by the country's debt, the United States has a fiscal deficit, that is, the country spends more than it collects, so it has acquired a national debt of over 21 trillion dollars, and with the recent tax reform the debt is expected to continue to increase, in a few words the deficit is not the problem but the reasons for it may be, if there is a trade deficit because of investment growth in the country and greater foreign investment would be positive and part of an organic growth of the economy, spending because of inefficiencies or waste is certainly not. As an analogy an individual could enter into a large debt when buying a house but this is considered an investment and creation of their assets, so it will coincide with my statement, we should not see it as something negative in most cases, but getting into debt by spending on travel or entertainment might not be ideal, although there may be many opinions about it.

*“En la mente de Trump el déficit se traduce en pérdida de empleos y su objetivo es incrementarlos, **ciertamente un objetivo loable pero mal enfocado por las razones que explico**”*

“In Trump’s mind, the deficit translates into job losses and his objective is to increase them, certainly a laudable objective but poorly focused for the reasons that I explain”

En la mente de Trump el déficit se traduce en pérdida de empleos y su objetivo es incrementarlos, ciertamente un objetivo loable pero mal enfocado por las razones que explico, así también de manera general México, China o Alemania no son culpables del mismo, aunque sí creo importante mencionar que hay factores que pueden exacerbar un déficit, por ejemplo, en el caso de Alemania un euro depreciado y falta de gasto público, en el caso de China prácticas desleales de comercio exterior y una política económica de carácter proteccionista, estos temas sí deben ser externados y negociados por el gobierno americano.



In Trump’s mind, the deficit translates into job losses and his objective is to increase them, certainly a laudable objective but poorly focused for the reasons that I explain, likewise in a general way Mexico, China or Germany are not guilty of it, although I think it is important to mention that there are factors that can exacerbate a deficit, for example, in the case of Germany a depreciated euro and lack of public expenditure, in the case of China unfair foreign trade practices and a protectionist economic policy, these issues must be externalized and negotiated by the American government.



“De manera general las reglas de origen definen las consideraciones para que un producto pueda tener acceso sin aranceles o con arancel reducido a un país, su función principal es promover el comercio entre los países suscritos al programa o tratado y evitar el simple transbordo de mercancías”

“In general, the rules of origin define the considerations so that a product can have access without tariffs or with a reduced tariff to a country, its main function is to promote trade among the countries subscribed to the program or treaty and to avoid the simple transshipment of goods”

Reglas de Origen

De manera general las reglas de origen definen las consideraciones para que un producto pueda tener acceso sin aranceles o con arancel reducido a un país, su función principal es promover el comercio entre los países suscritos al programa o tratado y evitar el simple transbordo de mercancías. Hablando del TLCAN, este es uno de los puntos más sensibles en la renegociación del tratado, y el de más enfoque sin duda el de la industria automotriz, actualmente la regla de origen para vehículos y pick ups es de valor de contenido regional bajo la fórmula de costo neto de al menos 62.5%, el arancel a camionetas hacia los Estados Unidos es de 25% y para automóviles del 2.5% sin el amparo del tratado.

Veamos este ejemplo ilustrativo, La Chevrolet Silverado / GMC Sierra es producida en Silao Guanajuato, viendo la información que proporciona GM a la NHTSA tenemos la siguiente información:

Insumos de Estados Unidos y/o Canadá: 46%
Contenido de México: 44%
Total contenido regional: 90%
Motor y transmisión de EUA

Rules of origin

In general, the rules of origin define the considerations so that a product can have access without tariffs or with a reduced tariff to a country, its main function is to promote trade among the countries subscribed to the program or treaty and to avoid the simple transshipment of goods. Speaking of NAFTA, this is one of the most sensitive points in the renegotiation of the treaty, and the one with the most focus, undoubtedly that of the automotive industry, currently the rule of origin for vehicles and pick ups is of regional content value under the formula of net cost of at least 62.5%, the tariff on vans to the United States is 25% and for automobiles of 2.5% without the protection of the treaty.

Let's see this illustrative example, The Chevrolet Silverado / GMC Sierra is produced in Silao Guanajuato, seeing the information provided by GM to the NHTSA we have the following information:

Inputs from the United States and / or Canada: 46%
Content from Mexico: 44%
Total regional content: 90%
US engine and transmission



Bajo la regla actual del TLCAN (valor de contenido regional de al menos 62.5%) las camionetas califican para trato preferencial. Bajo las propuestas que ha presentado EUA, la primera de incrementar el valor de contenido regional a 85% y un 50% de contenido americano viendo la información que tenemos no califica para el TLCAN aunque según reportes esta propuesta ya fue descartada. Al momento que escribo este artículo la más nueva propuesta considera una eliminación de la metodología del tracing list, se categorizan los componentes principales para un contenido mínimo del 85%, otros en un contenido mínimo de 60% a 75% y además consideraciones de salario mínimo de \$15 dólares la hora en componentes fabricados en un porcentaje de alrededor del 40% del vehículo, en este caso y en mi opinión considero que lo más probable es que no califica para el TLCAN, debido a la diferencia de salarios en México.

El impacto es considerable, las ventas anuales de la Silverado/Sierra en el 2017 fueron de 803,807 unidades, estimemos un costo promedio de importación de \$20,000 dólares (mi estimado personal), el 25% de arancel representaría 5,000 dólares por camioneta y así multiplicado por las ventas anuales vemos costos adicionales de más de 4 mil millones de dólares y si bien con impactos en diferente medida así veríamos una historia similar para muchos de los vehículos fabricados en México.

Under the current NAFTA rule (regional content value of at least 62.5%) the trucks qualify for preferential treatment. Under the proposals presented by EUA, the first to increase the value of regional content to 85% and 50% of American content by viewing the information we have does not qualify for NAFTA although according to reports this proposal has already been ruled out. At the time I write this article the newest proposal considers an elimination of the tracing list methodology, the main components are categorized for a minimum content of 85%, others in a minimum content of 60% to 75% and also considerations of minimum salary \$ 15 dollars per hour in components manufactured in a percentage of around 40% of the vehicle, in this case and in my opinion I think it is most likely that it does not qualify for NAFTA, due to the difference in wages in Mexico.

The impact is considerable, the annual sales of the Silverado / Sierra in 2017 were 803,807 units, we estimate an average import cost of \$ 20,000 dollars (my personal estimate), the 25% tariff would represent \$ 5,000 per truck and so multiplied by the annual sales we see additional costs of more than 4 billion dollars and although with impacts in different measure we would see a similar history for many of the vehicles manufactured in Mexico.



“La administración de Donald Trump tiene el enfoque de lograr reciprocidad en las relaciones comerciales de los Estados Unidos, es decir tener el mismo trato a exportaciones americanas que se le da a importaciones de otros países”

“The Donald Trump administration has the approach of achieving reciprocity in the commercial relations of the United States, that is, having the same treatment to American exports that is given to imports from other countries”

La administración de Donald Trump tiene el reto de diseñar reglas de origen que promuevan la integración regional del bloque y no representen un costo adicional a los consumidores, en el ejemplo que vemos al enfrentar un arancel del 25% GM tendría un gran incentivo para producir las camionetas en los Estados Unidos así como lo hace Ford, Chrysler y Toyota pero este arancel alto no es la generalidad a través de la tarifa, en la misma industria vemos que el arancel para vehículos ligeros es del 2.5% así que las armadoras podrían decidir pagarlo en lugar de cumplir con reglas demasiado rígidas, al no estar sujetos a reglas de origen se elimina el requerimiento del uso de componentes de la región e incluso las plantas podrían decidir trasladar totalmente sus líneas de producción a otros países como China así perdiendo las cadenas de valor entre los países del TLCAN, ciertamente el efecto contrario de lo que busca Trump.

Reciprocidad y Apertura a los Exportadores Americanos

La administración de Donald Trump tiene el enfoque de lograr reciprocidad en las relaciones comerciales de los Estados Unidos, es decir tener el mismo trato a exportaciones americanas que se le da a importaciones de otros países.

Wilbur Ross el secretario de comercio de EUA escribió en un artículo para el Wall Street Journal:

“Si les decimos a los Europeos que si no bajan sus aranceles a 2.5% subimos los nuestros a 10%, lo más probable es que efectivamente los bajen y tengamos igual de circunstancias”.

The administration of Donald Trump has the challenge of designing rules of origin that promote the regional integration of the bloc and do not represent an additional cost to consumers, in the example we see when faced with a tariff of 25% GM would have a great incentive to produce the Trucks in the United States as well as Ford, Chrysler and Toyota but this high tariff is not the generality through the tariff, in the same industry we see that the tariff for light vehicles is 2.5% so the assemblers could decide to pay it instead of complying with too rigid rules, as they are not subject to rules of origin, the requirement for the use of components from the region is eliminated and even the plants could decide to completely transfer their production lines to other countries such as China thus losing the chains of value among the NAFTA countries, certainly the opposite effect of what Trump seeks.

Reciprocidad and Opening to American Exporters

The Donald Trump administration has the approach of achieving reciprocity in the commercial relations of the United States, that is, having the same treatment to American exports that is given to imports from other countries.

Wilbur Ross, the US Secretary of Commerce, wrote in an article for the Wall Street Journal:

“If we tell Europeans that if they do not lower their tariffs to 2.5% we raise ours to 10%, it is more likely that they will effectively lower them and we will have the same circumstances.”

“Si bien al inicio del GATT (ahora OMC) Estados Unidos tenía una ventaja en materia económica y estos países necesitaban de las protecciones es la opinión de muchos incluyendo la mía que estas economías ya no las necesitan por lo que el argumento de reciprocidad es válido”

“Although at the beginning of the GATT (now WTO) the United States had an advantage in economic matters and these countries needed the protections, it is the opinion of many, including mine, that these economies no longer need them, so the argument of reciprocity is valid”

Aquí el secretario de comercio de EUA expresa su desacuerdo en la diferencia de aranceles que impone la Unión Europea a vehículos americanos (10%) y la que impone los Estados Unidos (2.5%) ciertamente sería difícil de argumentar que BMW o Volkswagen necesitan protección al competir con GM o Ford en Europa, al mismo tiempo lo que el secretario deja de lado es la gran protección que Estados Unidos le da a GM y Ford en camionetas tipo pick up donde impone un arancel del 25% a importaciones, la Unión Europea probablemente no tiene reclamo ya que las pick ups no son realmente populares en ese continente y sus armadoras no compiten directamente en el segmento. Aun hablando de este segundo caso si es correcto el argumento del gobierno de Trump que Estados Unidos, con un arancel promedio en el 2016 de 3.48%, es un país más abierto en materia comercial que las otras grandes economías del mundo China con arancel promedio de 9.92%, Unión Europea de 5.16% y Japón con 4.03% aunque los mayores impedimentos son típicamente barreras no arancelarias. Si bien al inicio del GATT (ahora OMC) Estados Unidos tenía una ventaja en materia económica y estos países necesitaban de las protecciones es la opinión de muchos incluyendo la mía que estas economías ya no las necesitan por lo que el argumento de reciprocidad es válido. En el comentario del secretario Ross vemos también la estrategia de la administración: asertividad aunque también en ocasiones agresividad e iniciar en el extremo contrario para negociar al punto medio, ciertamente no es la primera vez que vemos estas técnicas. Estados Unidos debe negociar y crear nuevos tratados de libre comercio, no destruir o diluir los actuales, Trump debe renegociar con éxito el TLCAN, ingresar al Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP, por sus siglas en inglés), antes TPP, y terminar la negociación con la Unión Europea, este es el mejor apoyo que el gobierno puede dar a exportadores americanos.

Here the US Secretary of Commerce expresses disagreement on the difference in tariffs imposed by the European Union on American vehicles (10%) and the one imposed by the United States (2.5%). It would certainly be difficult to argue that BMW or Volkswagen need protection when competing with GM or Ford in Europe, at the same time what the secretary neglects is the great protection that the United States gives GM and Ford in pick-up trucks where it imposes a 25% tariff on imports, the European Union probably has no claims since pickups are not really popular in that continent and its manufacturers do not compete directly in the segment. Even talking about this second case if the argument of the Trump government is correct that the United States, with an average tariff in 2016 of 3.48%, is a more open country in trade than the other major economies of the world with an average tariff of China. 9.92%, European Union of 5.16% and Japan with 4.03% although the major impediments are typically non-tariff barriers. Although at the beginning of the GATT (now WTO) the United States had an advantage in economic matters and these countries needed the protections, it is the opinion of many, including mine, that these economies no longer need them, so the argument of reciprocity is valid. In the commentary by Secretary Ross we also see the strategy of the administration: assertiveness but also sometimes aggressiveness and start at the opposite end to negotiate at the midpoint, it is certainly not the first time we see these techniques. The United States must negotiate and create new free trade agreements, not destroy or dilute existing ones, Trump must successfully renegotiate NAFTA, enter the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP), formerly TPP, and finish the negotiation with the European Union, this is the best support that the government can give to American exporters.

“Medidas unilaterales o guerras comerciales solamente perjudican al consumidor americano y se corre el riesgo de aislar al país”

“Unilateral measures or trade wars only harm the American consumer and it runs the risk of isolating the country”

Relación México y Estados Unidos a Futuro

De manera general EUA debe enfocar sus esfuerzos en mejorar su competitividad y por ende los elementos que la componen como lo es mano de obra con educación y capacitación, infraestructura con la mejora de carreteras, puentes y puertos, mantener su apertura comercial y reglas claras en materia legal, comercial y fiscal. La administración de Trump debe buscar reciprocidad con base a tratados de libre comercio y combatir las prácticas desleales de comercio exterior en conjunto con los otros países afectados con base a los mecanismos de la OMC, medidas unilaterales o guerras comerciales solamente perjudican al consumidor americano y se corre el riesgo de aislar al país.



***The future of the relationship between* Mexico and the United States**

In general, the US should focus its efforts on improving its competitiveness and therefore the elements that make it up such as labor with education and training, infrastructure with the improvement of roads, bridges and ports, maintain its commercial openness and clear rules in legal, commercial and fiscal matter. The Trump administration must seek reciprocity based on free trade agreements and combat unfair foreign trade practices in conjunction with the other affected countries based on the mechanisms of the WTO, unilateral measures or trade wars only harm the American consumer and it runs the risk of isolating the country.



“China tiene esto en claro existen esfuerzos muy marcados aunque controversiales para entrar en una transición de ser un país exportador a un país con un sólido mercado interno este es el gran plan Made in China 2025”

“China has this clear there are very marked but controversial efforts to enter into a transition from being an exporting country to a country with a strong internal market this is the great plan Made in China 2025”

Durante la renegociación del TLCAN la administración de Donald Trump ha pedido a México subir el salario mínimo, en pláticas con colegas y empresarios en México veo que hay un temor a que el trabajador promedio gane más, ciertamente hay razones para eso, pero es mi opinión que uno de los principales objetivos de México debe ser que de manera sustentable la gente gane más. México es un país exportador ya que más del 70% de su Producto Interno Bruto depende del comercio exterior, claramente la mayor parte de la economía. Por esto cuando se ve amenazado el acceso al comercio de Estados Unidos causa gran preocupación. Esto significa también que México produce artículos que consumen los mercados más exigentes del mundo, lo que sin duda es algo positivo y que debe continuar, pero la realidad también es que México depende de mercados extranjeros porque no tiene su mercado interno desarrollado. ¿El resultado? Los mexicanos ganan poco, su ingreso no sube en términos reales y por lo tanto la pobreza es alta, alrededor del 43% de la población más de 53 millones de personas. Esta no es una crítica a la noble causa del comercio exterior y la importancia de la industria maquiladora en el país, esta fue una clave para su desarrollo pero no se debe depender de ella para a ser un gran país en el futuro, China tiene esto en claro existen esfuerzos muy marcados aunque controversiales para entrar en una transición de ser un país exportador a un país con un sólido mercado interno este es el gran plan Made in China 2025.

During the renegotiation of NAFTA, the administration of Donald Trump has asked Mexico to raise the minimum wage, in talks with colleagues and businessmen in Mexico I see that there is a fear that the average worker earns more, there are certainly reasons for that, but it is my opinion that one of the main objectives of Mexico must be that in a sustainable way people earn more. Mexico is an exporting country since more than 70% of its Gross Domestic Product depends on foreign trade, clearly the greater part of the economy. Because of this, when access to US trade is threatened, it causes great concern. This also means that Mexico produces items that consume the most demanding markets in the world, which is undoubtedly a positive thing and should continue, but the reality is also that Mexico depends on foreign markets because it does not have a developed domestic market. The result? Mexicans earn little, their income does not rise in real terms and therefore poverty is high, around 43% of the population over 53 million people. This is not a criticism of the noble cause of foreign trade and the importance of the maquiladora industry in the country, this was a key to its development but you should not depend on it to be a great country in the future, China has this clear there are very marked but controversial efforts to enter into a transition from being an exporting country to a country with a strong internal market this is the great plan Made in China 2025.



México puede desarrollar su mercado interno con productividad e innovación de sus ciudadanos. La punta de lanza son las escuelas y universidades por supuesto, aquí es donde los jóvenes mexicanos aprenden y expanden su mente, estos jóvenes saldrán a trabajar y también a poner sus propias empresas, que tengan el ambiente propicio para que desarrollen sus productos, sus marcas y su tecnología. México tiene las empresas de más alto nivel tecnológico y mayor productividad a nivel mundial, pero para el futuro la industria maquiladora debe ser la escuela de los jóvenes y no un trabajo de largo plazo. Por lo que no se le debe temer a salarios altos si no que debe ser este el objetivo no por Trump, si no por México.

Vivimos un periodo importante donde nuestra profesión del comercio exterior toma mucha trascendencia, es mi opinión que siempre debemos buscar entender, aprender y por supuesto opinar y participar. Con la renegociación del TLCAN sigue la incertidumbre, yo me mantengo optimista que el acuerdo seguirá en pie, pero con base a estos últimos párrafos concluyo que también debe ser un aprendizaje que como mexicanos no debemos depender de líderes o gobiernos extranjeros, sino que *“necesitamos poner nuestro futuro en nuestras propias manos”*.

Mexico can develop its internal market with productivity and innovation of its citizens. The spearhead are schools and universities of course, this is where young Mexicans learn and expand their minds, these young people will go out to work and also to start their own companies, which have the right environment for them to develop their products, their brands and its technology. Mexico has the companies with the highest technological level and the highest productivity worldwide, but for the future, the maquila industry should be the school of young people and not a long-term job. So you should not be afraid of high salaries but this should be the goal not for Trump, but for Mexico.

We live an important period where our profession of foreign trade takes a lot of importance, it is my opinion that we should always seek to understand, learn and of course to give our opinion and participate. With the renegotiation of NAFTA uncertainty continues, I remain optimistic that the agreement will continue, but based on these last paragraphs I conclude that it must also be a learning experience that as Mexicans we should not depend on foreign leaders or governments, but *“we need put our future in our own hands.”*

