

Anàlisi del comerç internacional entre Mèxic i Espanya a l'època Trump

Nom de l'estudiant: Maria Coronado Zamora

Nom del tutor/a: Dr. Aleksander Kucel

Juny de 2022

MEMÒRIA FINAL DE TFG

Curs: 5è

Estudis: Turisme i GLL i Administració d'Empreses i GI

AGRAÏMENTS

Gràcies a la meva família, a la meva parella Miquel i al meu tutor Alek, per haver-me ajudat i recolzat durant tot el treball.

DEDICATÒRIA

Als meus avis, que tot i que no ho han vist, segur que sabien que passaria.

ABSTRACT EN CATALÀ

Els últims anys, hi ha hagut canvis determinants a l'economia internacional. Tenint en compte la globalització, el que succeeix a un país pot afectar a altres, inclús al món sencer, i aquesta incertesa es va viure quan Donald Trump va ser escollit president dels Estats Units. Amb declaracions xenòfobes, proteccionistes i nacionalistes, va provocar neguit a tot el món. Amb l'objectiu de comprovar si realment les paraules del president van tenir efecte al comerç internacional, es realitzen dos models de gravetat, amb els quals es comprova que contràriament al que s'esperava, no ha tingut un efecte significatiu.

ABSTRACT EN CASTELLÀ

En los últimos años, ha habido cambios determinantes en la economía internacional. Teniendo en cuenta la globalización, lo que sucede en un país puede afectar a otros, incluso en el mundo entero, y esa incertidumbre se vivió cuando Donald Trump fue elegido presidente de Estados Unidos. Con declaraciones xenófobas, proteccionistas y nacionalistas, provocó inquietud en todo el mundo. Con el objetivo de comprobar si realmente las palabras del presidente tuvieron efecto en el comercio internacional, se realizan dos modelos de gravedad, con los que se comprueba que contrariamente a lo esperado, no ha tenido un efecto significativo.

ABSTRACT EN ANGLÈS

Recently, there have been significant changes in the international economy. Due to globalization, what happens in one country can affect others, even the whole world, and this uncertainty was experienced when Donald Trump was elected president of the United States. With xenophobic, protectionist and nationalist statements, it caused unrest around the world. To test whether the President's words really had an effect on international trade, two models of gravity are made, showing that contrary to expectations, they did not have a significant effect.

ÍNDEX

1.	PLANTEJAMENT DEL TEMA GENERAL	6
2.	INTRODUCCIÓ.....	6
2.1.	DELIMITACIONS	6
2.2.	JUSTIFICACIÓ.....	6
3.	MARC TEÒRIC.....	7
3.1.	ANTECEDENTS	7
3.2.	CONCLUSIONS DELS ANTECEDENTS	14
4.	PREGUNTA DE RECERCA.....	16
4.1.	OBJECTIUS.....	16
4.2.	HIPÒTESIS.....	16
5.	METODOLOGIA DE RECOLLIDA DE DADES.....	17
6.	DADES.....	18
6.1.	Intercanvi entre Mèxic i Espanya.....	18
6.2.	PIB d'Espanya i Mèxic.....	19
6.3.	Mitjana ponderada d'aranzels aplicats a Mèxic	20
6.4.	Mitjana ponderada d'aranzels aplicats a Espanya	21
6.5.	Intercanvi entre Mèxic i EEUU.....	22
6.6.	IED espanyola a Mèxic.....	23
6.7.	IED estatunidenca a Mèxic.....	24
7.	METODOLOGIA DE TRACTAMENT DE DADES.....	25
7.1.	ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA.....	26
7.2.	MODEL A.....	28

7.3. EL MODEL B.....	29
8. RESULTATS DELS MODELS DE GRAVETAT	31
9. CONCLUSIONS.....	33
10. RECOMANACIONS	34
11. CRONOGRAMA DEL TFG.....	35
12. BIBLIOGRAFIA	36
13. ANNEXOS	41

1. PLANTEJAMENT DEL TEMA GENERAL

Aquest treball científic es centrarà en l'anàlisi dels efectes de l'administració de Donald Trump, president d'EEUU, sobre l'intercanvi comercial de Mèxic i Espanya.

2. INTRODUCCIÓ

2.1. DELIMITACIONS

La delimitació temporal d'aquest treball comprèn els 10 anys anteriors al mandat de Donald Trump (2007 – finals de 2016) i el mandat (2017 – inici de 2021), per tal d'analitzar el canvi en la política comercial de Mèxic cap Espanya provocat per el mandat del 45è president d'EEUU.

2.2. JUSTIFICACIÓ

És interessant analitzar com l'efecte d'un mandat aliè a un país, pot beneficiar-li. En aquest cas, Espanya s'ha pogut beneficiar a causa del canvi de política comercial de Mèxic, a causa del mandat del president Donald Trump, que va portar una època complicada per les relacions comercials d'ambdós països. Amenaces com la imposició d'aranzels als productes importats des de Mèxic com a resposta a la immigració il·legal provocava una possible guerra comercial (BBC News Mundo, 2019).

A l'inici de la possible guerra comercial, Luís de Guindos, en aquell moment ministre d'economia d'Espanya, declarava que "Espanya sempre estarà del costat de Mèxic, ja que té una relació magnífica i les seguirem mantenint". Aquestes declaracions, basades en les bones relacions diplomàtiques que hi havia entre ambdós països i els vincles existents, Espanya era en aquell moment el primer inversor europeu (el primer mundial després d'EEUU) (El Mundo, 2017).

Per tant, l'objectiu és analitzar si d'aquesta situació, efectivament Espanya va aconseguir millorar les relacions comercials amb Mèxic i, en definitiva, beneficiar-se.

3. MARC TEÒRIC

3.1. ANTECEDENTS

La política comercial s'ha convertit en un element primordial en l'estratègia de desenvolupament i creixement dels països, ja que es realitza amb l'objectiu d'accedir a mercats més grans i millors (López Giral & Muñoz Navia, 2008).

Per poder entendre les tendències del comerç internacional, en primer lloc cal diferenciar dos tipus de teories: les tradicionals i les modernes. Les teories tradicionals sobre el comerç internacional es basen en l'avantatge comparatiu, ja sigui segons les diferències de productivitat (Model Ricardià) o segons els factors productius i les diferències d'abundància dels factors (Model Heckscher-Ohlin). En canvi, les teories modernes, proposades per Krugman al 1980, Helpman al 1981 i Ethier al 1982, combinen factors com les economies d'escala, les preferències del consumidor i l'especialització, per tal de realitzar comerç bidireccional (Bernard et al., 2007).

Segons les teories modernes, el benestar sorgeix de la varietat del comerç, i no pas del cost d'oportunitat com deien les teories tradicionals (Bernard et al., 2007). Al 1985, els economistes Helpman, Elhanan i Krugman es van unir per integrar a les seves teories modernes conceptes de les teories més tradicionals, creant un model que presenta un avantatge comparatiu basat en la dotació en un article anomenat "Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition and the International Economy".

El comerç internacional ha vist un creixement sense precedents en l'últim segle. A l'inici del segle XIX, el valor de les exportacions totals tenien un valor de 5.720 bilions d'euros, mentre que l'any 2020 assolien el valor de 15.613 de bilions d'euros, el que suposa un creixement del 172,95% (World Bank Open Data, 2022). Per tant, podem dir que hi ha hagut un augment considerable en els fluxos de comerç internacional.

Jan Tinbergen va proposar una fórmula que podia aplicar-se a aquests fluxos. Aquesta equació permet analitzar els fluxos bilaterals entre diferents països per a posterior anàlisi, i per tant, saber qui realitza intercanvis amb qui i els motius (Leibenstein & Tinbergen, 1966).

El model de gravetat sorgeix de la idea de Newton, quan al 1687 va proposar la llei universal de gravetat. Aquesta llei diu que la força d'atracció entre dos objectes ve

donada per les masses dels objectes (M) i la distància dels objectes (D), afegint també la constant gravitatòria (G). La fórmula és la següent:

$$F_{ij} = G \frac{M_i M_j}{D_{ij}^2}$$

Jan Tinbergen va proposar que aquesta fórmula es podia aplicar a l'economia. Segons el model de gravetat, hi ha una relació entre la mida de l'economia (PIB) i les exportacions entre ambdós països. Per tant, la fórmula del model de gravetat queda de la següent manera, sent F els fluxos d'intercanvi, M la mida de l'economia i D la distància entre els dos països:

$$F_{ij} = G \frac{M_i^a M_j^b}{D_{ij}}$$

En referència a l'equació, és necessari explicar la importància de la distància en el comerç internacional. Segons (Head, 2003), la distància provoca que hi hagi un augment dels costos del transport, un allargament del temps d'entrega, entre d'altres. Tot i això, la distància inclou altres factors, com la comunicació, els costos de recerca d'oportunitats, l'establiment de la confiança amb els socis i la distància cultural, ja que les distàncies geogràfiques, normalment comporten diferències culturals.

S'ha detectat que a l'equació de gravetat es poden afegir variables per explicar d'una manera més acurada els fluxos internacionals de comerç. Diversos autors han comptat amb variables com el ingressos per càpita, l'adjacència (compartir frontera), el llenguatge comú, els llaços colonials i l'efecte frontera (Anderson, 1979; Anderson & van Wincoop, 2003). També s'avaluen aspectes com els tractats de lliure comerç, ja que faciliten l'intercanvi comercial, eliminant barreres com els aranzels.

Els acords de liberalització del comerç han proliferat en els últims 20 anys i un dels usos principals de les equacions de gravetat ha estat avaluar-los (Head, 2003). Segons l'Organització Mundial del Comerç (OMC), "Els acords comercials han esdevingut cada cop més freqüents des de principis de la dècada de 1990. El 10 de gener de 2013, el s'havia rebut unes 546 notificacions d'acords comercials. D'aquests, 354 estaven en vigor" (OMC, 2013). Per tant, es pot dir que els acords comercials, normalment acaben amb totes les barreres formals del comerç.

Portant la teoria a la realitat, s'analitzen els acords realitzats al país seleccionat com objecte d'estudi d'aquest treball científic: Mèxic. El país, actualment té una economia

oberta. Però això és fruit de les reformes del sector exterior, iniciades al 1985, quan es va iniciar un procés de liberalització comercial. Es partia d'un règim comercial restrictiu basat en aranzels, que va anar desapareixent progressivament (Pinedo & Calvete, 2005).

Richard Snyder exposa al 1999 que aquest fet, en lloc d'obrir el camí per al triomf de les forces del lliure mercat, les polítiques neoliberals van desencadenar la construcció de noves institucions. En abandonar els dominis polítics institucionalitzats, els xocs polítics neoliberals van donar als titulars polítics oportunitats d'ampliar la seva autoritat i les seves bases de suport mitjançant la reregulació de sectors de l'economia.

En particular, a Mèxic, els moviments de productivitat estaven associats a canvis en les institucions (Angelopoulos et al., 2011). Per tant, es poden explicar els xocs de productivitat com a xocs a la qualitat de les institucions.

Bergoeing et al. (2002) va suggerir que a Mèxic els canvis institucionals, com la privatització, la regulació del sistema bancari i les lleis podien ajudar a explicar els moviments de productivitat, que al seu torn configuren les fluctuacions econòmiques. North defineix les institucions com: "Les institucions són les regles del joc en una societat o, més formalment, són les limitacions ideades per l'home que configuren la interacció humana. En conseqüència estructuren els incentius en l'intercanvi humà, ja siguin polítics, socials o econòmics" (North, 1990).

Els incentius per treballar, produir, invertir o innovar depenen de la qualitat de les institucions i del grau de protecció dels drets de propietat. Com menys segurs són els drets de propietat, més dèbils són aquests incentius (Angelopoulos et al., 2011).

Acemoglu et al. (2003) han demostrat que les institucions febles estan relacionades amb una major volatilitat econòmica. Destaquen que les institucions econòmiques són importants perquè influeixen en l'estructura dels incentius econòmics de la societat. Sense els drets de propietat, les persones no tindran incentius per invertir en capital físic o humà o adoptar tecnologies més eficients.

Durant les últimes dècades, els perfils institucionals dels països llatinoamericans han canviat i s'ha acceptat que l'antic model d'industrialització per substitució d'importacions dirigida per l'estat era insostenible. Aquestes reformes són institucionals perquè reflecteixen un canvi d'orientació per incentivar la Inversió Estrangera Directa (Trevino et al., 2008). Per tant, va portar a l'adopció d'una estratègia de creixement i

desenvolupament econòmic basada en el mercat i orientada cap a l'exterior. La IED realitzada a l'Amèrica Llatina a través de les empreses multinacionals s'ha convertit en un dels elements clau en el procés d'integració econòmica i financera de la regió (Ramirez, 2010).

Hem de destacar, per tant, la importància de les institucions pel que fa al creixement de l'economia dels països, ja que tal i com van dir Acemoglu, Daron, Simon Johnson, i James A. Robinson al 2005, configuren els incentius dels actors econòmics clau de la societat, en particular, influeixen en les inversions en capital físic i humà i en tecnologia, i en l'organització de la producció.

A l'Amèrica Llatina, juntament amb la creixent liberalització dels mercats, dona lloc a privatitzacions i a llicències i processos d'integració econòmica (per exemple el Tractat de Lliure Comerç d'Amèrica del Nord), s'ha fet una modificació substancial del marc institucional en què es desenvolupa la IED (Galán & González-Benito, 2006).

El primer gran TLC de Mèxic es realitza amb EEUU i Canadà, el TLCAN. El tractat va entrar en vigor l'any 1994, va ser signat pel president Bush el 17 de desembre de 1992 i aprovat pel congrés el 20 de novembre de 1993 (Villareal & Fergusson, 2017), tot i que el president que el va signar oficialment va ser Bill Clinton el 8 de desembre de 1993 (Time, 2018).

Caliendo i Parro, destaquen una sèrie de qualitats clau del tractat al seu estudi de 2015. En primer lloc, abarca les zones més grans del món en població i PIB. Segons la teoria de la gravetat, es compleix la primera premissa basada en que a major PIB, major intercanvi (Leibenstein & Tinbergen, 1966).

Seguidament, la diferent especialització sectorial de cada bloc, que finalment va donar lloc a una cadena de producció transfronterera (Caliendo & Parro, 2015). Per tant, afecta els fluxos comercials bilaterals entre els Estats Units, el Canadà i Mèxic perquè elimina els aranzels i moltes barreres no aranzelàries al comerç (Burfisher et al., 2001).

Els efectes econòmics del TLCAN a Mèxic s'han discutit i mesurat, en la seva major part, pel que fa al seu efecte sobre l'ocupació a banda i banda de la frontera i per l'augment del comerç i les inversions entre Mèxic i Estats Units abans i després del TLCAN (Salvatore, 2007).

L'autor exposa que mesurar l'efecte del TLCAN en funció del seu efecte sobre l'ocupació i comparar el comerç abans i després de l'Acord és incorrecte.

El mètode adequat per mesurar els efectes d'un TLC, com el TLCAN, és l'augment de l'eficiència i la productivitat resultant de l'especialització en producció, comerç, inversions i competència. Segons l'autor, l'augment de l'eficiència provoca un augment de l'ocupació, dels salaris i per tant un creixement de l'economia.

El TLCAN va beneficiar a Mèxic ja que va provocar indirectament un major creixement impulsat per les exportacions com a resultat d'un major accés a l'enorme mercat nord-americà i de l'augment de les inversions estrangeres directes cap a l'interior, fet que va augmentar l'eficiència de la producció i la competència.

Tot i això, la capacitat de Mèxic de beneficiar-se del TLCAN s'ha vist limitada per les institucions econòmiques febles i les reformes estructurals inadequades de l'economia (Salvatore, 2007).

L'origen del TLCUEM es troba en l'augment de la presència de la UE a Amèrica Llatina, la qual ha guanyat importància en comerç i inversions, el que ha portat a la Unió Europea a resoldre acords de lliure comerç. Després del Tractat de Lliure Comerç d'Amèrica del Nord (TLCAN), realitzat al 1994, la UE va buscar mantenir la seva posició amb l'intercanvi a l'Amèrica Llatina, per tant, es van iniciar al 1997 les negociacions per realitzar el TLCUEM, que es va dur a terme finalment l'any 2000 (Bacaria-Colom et al., 2013). La UE va esdevenir el segon soci comercial més important de Mèxic després del TLCAN (Martínez-Zarzoso, 2003).

Segons Martínez-Zarzoso al 2003, aquest TLC va impulsar el comerç en els sectors industrial i de serveis, acompanyat d'una progressiva liberalització del comerç agrícola, tenint en compte la sensibilitat d'aquest sector. En conseqüència, la posició de les exportacions europees al mercat mexicà deixa de veure's afectada negativament amb els aranzels als productes europeus.

Martínez-Zarzoso realitza un model de gravetat per analitzar l'eficàcia d'aquest tractat, però fa una separació i analitza tant l'efecte amb la UE com l'efecte amb Espanya en concret. Les variables utilitzades per realitzar aquest model de gravetat són la distància, l'adjacència i el llenguatge en comú.

Les conclusions a les que arriba són que, un cop eliminades les barreres comercials, el potencial comercial estimat mostra que les exportacions de la UE a Mèxic seran un 137% més altes que al 1999, en el cas de les exportacions espanyoles a Mèxic aquest percentatge és encara més elevat, del 227% i per a les exportacions de Mèxic a la UE

el potencial és del 223%. Martínez-Zarzoso determina, per tant que el potencial comercial estimat per a la UE-Mèxic, Espanya-Mèxic i Mèxic-UE suggereix grans expectatives per al futur proper derivades de l'aplicació i consolidació de l'acord de lliure comerç (2003).

Els autors Galán y González-Benito al 2006 van exposar els motius pel qual les empreses espanyoles inverteixen de forma molt notòria a l'Amèrica Llatina, resumits en 3 punts. En primer lloc, els canvis en la regulació i augments de competències, que ofereixen l'oportunitat d'entrar a mercats tancats fins aleshores i amb bones perspectives de creixement. Seguidament, les reformes institucionals i la disminució de la intervenció governamental en les activitats econòmiques. Per últim i la destacada com més important, estat l'afinitat cultural i lingüística amb Amèrica Llatina. Això ha facilitat l'accés als processos de privatització, la transferència de models i pràctiques de gestió, i la mobilitat del personal. A més, el gust i les preferències dels clients potencials són força semblants.

De fet, les expectatives de Martínez-Zarzoso es compleixen quan Domínguez al 2020 destaca que Mèxic va desbancar a Brasil com a soci de la UE, convertint-se Mèxic en el soci majoritari de l'Amèrica Llatina. En números, es tradueix de la següent manera: Mèxic va passar d'un comerç total de 24,1M al 2009 a gairebé 62M al 2019 amb la UE, sent aquest un augment del 182,5% en 10 anys. En canvi, Brasil va passar de 42,7M a 59M, sent el creixement del 38,1% (European Commission, 2020).

Recentment, s'ha portat a la modernització del tractat. Aquest procés es va iniciar l'any 2016. Els factors que han provocat la modernització de l'acord són els següents: el lent creixement de l'economia després de la crisi, el creixement de Xina, els canvis en les cadenes internacionals de producció, la voluntat de protegir les inversions, entre d'altres (Domínguez, 2020). Es van tenir en compte aspectes com el desenvolupament sostenible i la millora dels drets laborals. Aquestes negociacions van acabar al 2018, i al 2020 es va donar per finalitzat (European Commission, 2020).

Tenint en compte que el període analitzat per Domínguez al 2020 comprèn de 2009 a 2019, no es pot deixar de banda el canvi en la presidència d'EEUU, l'inici del mandat de Donald Trump. En el cas del TLCUEM, es va portar a una modernització del tractat per adaptar-lo i afegir qüestions actuals, en canvi, tot i que hi havia intencions de renegociar el TLCAN, les tensions entre EEUU i Mèxic van portar amenaces per part de Donald Trump d'imposició d'aranzels (BBC, 2019).

La victòria de Trump va augmentar el nivell d'incertesa internacional, va intensificar els riscos d'un canvi radical de les regles del joc global i va posar en perill el futur de la globalització en els seus paràmetres actuals (Yakovlev, 2020).

La promesa darrere de tota aquesta gestió és posar "Amèrica primer" oferint millors resultats per als ciutadans nord-americans i deixant en un segon lloc el comerç internacional. De fet, Donald Trump defensava que l'economia Nord Americana va convertir-se en la més poderosa del món durant un període on predominaven els aranzels elevats (Vox, 2019). Els intents de la nova administració nord-americana de retrocedir en els acords comercials multilaterals tindran profundes implicacions per al comerç i la inversió mundials a causa de les interrelacions entre els EUA i els seus socis (Demertzis et al., 2018).

Dani Rodrik va advertir al 2019 del perill que la globalització es convertís en hiperglobalització. L'autor ho va anomenar "teorema de la impossibilitat", segons el qual la coexistència de tres fenòmens és impossible: la globalització, la democràcia i l'estat-nació. La crisi actual de la globalització és el resultat de conflictes en diversos països a causa de l'augment de forces sociopolítiques a la globalització sense fronteres i que donen suport a l'enfortiment de les posicions internacionals dels estats en defensa dels seus interessos nacionals (Rodrik, 2019).

El president Mexicà durant el mandat de Trump, Enrique Peña Nieto, va declarar que Mèxic està disposat a renegociar el TLCAN, però només sota la premissa del respecte mutu per la sobirania nacional de cada nació (Seelke & Villarreal, 2017). L'administració mexicana va declarar que Mèxic podria considerar retirar-se del TLCAN si les negociacions no són favorables al país, tot i que la prioritat per al govern mexicà seria millorar l'acord en lloc de retirar-s'hi (BBC, 2017).

Estratègicament, la UE hauria de continuar les seves negociacions bilaterals de comerç i inversió amb altres socis (Demertzis, Sapit i Wollf, 2018).

3.2. CONCLUSIONS DELS ANTECEDENTS

En primer lloc, es determina la importància de la política comercial en l'actualitat, ja que és una eina estratègica de desenvolupament i creixement (López Giral & Muñoz Navia, 2008). Seguidament, s'analitzen les diferents teories sobre el comerç internacional, agrupades en dos grans blocs, les tradicionals i les modernes (Bernard et al., 2007).

Segons les teories modernes, el benestar sorgeix de la varietat del comerç, per tant, el paper de la política comercial per tant d'assolir mercats més grans i millors té una gran importància (López Giral & Muñoz Navia, 2008).

En conclusió a l'explicat anteriorment, ha hagut un augment radical en el comerç internacional, passant, des d'inicis del segle XIX fins a l'actualitat, a augmentar en un 172,95% (World Bank Open Data, 2022)

Per poder explicar les interrelacions entre països en termes d'intercanvi, Jan Tinbergen crea, a partir de l'equació de Gravetat de Newton de l'any 1687, el Model de Gravetat a l'economia, que pretenia explicar qui realitza intercanvis amb qui i els motius d'aquest (Leibenstein & Tinbergen, 1966).

Les variables que comprenen aquesta equació van des de els ingressos per càpita, la frontera comú, el llenguatge comú, els llaços colonials i els tractats de lliure comerç, considerats facilitadors de l'intercanvi (Bernard et al., 2007).

Aquests acords han crescut en els últims anys, i s'ha utilitzat el Model de Gravetat per avaluar la seva eficàcia (Head, 2003). Com a exemples de tractats internacionals de gran importància, s'exposen el TLCAN (1994) i el TLCUEM (2000). El primer fa referència al Tractat de Lliure comerç de Mèxic es realitza amb EEUU i Canadà (Villareal & Fergusson, 2017), i el segon al Tractat de Lliure Comerç de la Unió Europea i Mèxic (Bacaria-Colom et al., 2013).

Ambdós tractats han viscut una renegociació. El TLCUEM s'ha modernitzat per adaptar-lo a les noves necessitats (Domínguez, 2020) i afegir noves qüestions de gran importància, com la sostenibilitat (European Commission, 2020).

En canvi, donat el canvi de presidència a EEUU, el TLCAN s'ha vist amenaçat per les intencions exposades pel president Donald Trump (BBC, 2019). Exposant una política basada en el proteccionisme, la nova administració nord-americana va intentar

retrocedir en els acords comercials multilaterals, amb consciència de la gran repercussió que podria tenir (Demertzis et al., 2018).

Tota aquesta situació pot beneficiar a la UE, ja que forma part del TLCUEM, i, des del punt de vista de Mèxic és el segon soci comercial més important i amb més pes (European Commission, 2020). Per tant, es pot analitzar amb les dades existents si la turbulenta relació existent durant el mandat de Donald Trump va beneficiar a la Unió Europea, i en concret a Espanya.

4. PREGUNTA DE RECERCA

S'ha vist Espanya beneficiada pel mandat del President Donald Trump en referència a l'intercanvi entre amb Mèxic?

Aquesta pregunta de recerca sorgeix arrel dels intents per part de Donald Trump de posar traves a Mèxic, el que pot haver produït que augmenti l'intercanvi amb Espanya.

S'ha seleccionat Espanya dins dels socis de la UE a causa de l'afinitat existent, ja que autors com Martínez-Zarzoso declaren que factors com el llenguatge comú (2003) afavoreixen l'intercanvi.

4.1. OBJECTIUS

L'objectiu del treball és el següent:

- **O1: Estudiar els intercanvis entre Mèxic i Espanya durant el mandat de Trump.**

Aquest objectiu fa referència a trobar si Espanya ha vist un augment en l'intercanvi comercial amb Mèxic durant el mandat de Trump, i per tant, detectar si s'ha beneficiat de la situació.

4.2. HIPÒTESIS

La hipòtesis del treball està relacionada amb l'objectiu mencionat anteriorment, i, al final del treball, aquesta hipòtesis serà rebutjada o confirmada.

- **H1: Espanya va veure's beneficiada en termes d'intercanvi comercial amb Mèxic durant el mandat de Donald Trump.**

A causa de la mala relació de Mèxic i EEUU fruit del mandat de Donald Trump i l'existència del TLCUEM, es vol comprovar si Mèxic va trobar una alternativa vàlida d'EEUU en Espanya a partir d'un Model de Gravetat.

5. METODOLOGIA DE RECOLLIDA DE DADES

La metodologia d'aquest treball científic és quantitativa. Es selecciona aquesta metodologia ja que l'objectiu és recollir, analitzar i presentar informació numèrica i quantificable mitjançant l'anàlisi estadístic. Les fonts de les dades seran secundàries, ja que són les sèries temporals d'intercanvi entre Mèxic i Espanya.

Les dades són extretes de World Trade Organization (WTO), Organisation for Economic Co-Operation and Development (OECD) i World Integrated Trade Solution (WITS).

Les dades seleccionades per poder realitzar l'anàlisi del treball, són dades d'intercanvi comercial entre Mèxic i Espanya, així com de Mèxic i EEUU (importacions i exportacions), PIB de Mèxic, PIB d'Espanya, la mitjana en percentatge, d'aranzels aplicats en els productes intercanviats, IED estatunidenca a Mèxic i per últim IED espanyola a Mèxic.

En primer lloc, es seleccionen dades d'intercanvi entre Mèxic i Espanya per estudiar l'evolució del valor dels fluxos comercials anuals i, per tant, poder comprovar l'impacte de la presidència de Donald Trump en el comerç entre ambdós països.

Tenint en compte que es realitzarà un Model de Gravetat per poder corroborar o no les hipòtesis plantejades, es necessiten dades relacionades amb el PIB d'ambdós països, així com dades que puguin mesurar la distància entre ells. La dada que s'ha seleccionat per complir amb aquest propòsit són els aranzels en valor percentual, ja que mostren quina proporció dels productes que s'han intercanviat han sigut sotmesos a aranzels, i per tant, han dificultat el comerç entre Mèxic i Espanya.

L'objectiu és analitzar els moments clau, en aquest cas, la presidència de Donald Trump, i mesurar l'impacte que ha tingut aquest període de temps sobre els intercanvis internacionals entre ambdós països, així com l'evolució d'aquesta.

La selecció d'aquest model no és eventual. El Model de Gravetat, tal i com s'ha mencionat al llarg d'aquest treball científic, va ser creat per Tinbergen al 1962, aplicat per autores com Martínez Zarzoso al 2003 i estudiat per Head el mateix any. Per tant, és considerat una eina fiable per poder explicar els fluxos internacionals de comerç.

6. DADES

6.1. Intercanvi entre Mèxic i Espanya

Les dades relacionades amb l'intercanvi total entre Mèxic i Espanya són extreptes de WITS de l'any 1990 fins al 2019. Les dades dels anys 2020 i 2021 han sigut extreptes de Data Comex (2021). Estan en valor absolut i en dòlars.

Taula 1: Intercanvi total entre Mèxic i Espanya (exportacions i importacions).

Any	Intercanvi total (exportacions + importacions)
1990	1.925.365,440,00
1991	1.911.504.896,00
1992	2.175.039.616,00
1993	2.179.703.936,00
1994	2.297.963.712,00
1995	1.712.087.232,00
1996	1.678.350.208,00
1997	2.164.464.256,00
1998	2.143.768.128,00
1999	2.326.380.545,00
2000	2.978.234.358,00
2001	3.255.466.299,00
2002	3.764.362.794,00
2003	3.963.217.115,00
2004	5.078.072.610,00
2005	6.703.378.869,00
2006	7.054.708.127,20
2007	7.964.743.711,00
2008	8.786.128.751,85
2009	5.869.464.026,00
2010	7.126.264.013,00
2011	9.047.570.345,00
2012	11.514.872.054,00
2013	11.627.913.544,00
2014	11.155.474.528,79
2015	8.326.863.432,07
2016	8.261.891.834,33
2017	9.631.680.123,60
2018	11.104.880.132,22
2019	9.737.421.438,82
2020	7.830.721.027,89
2021	9.378.918.651,18

Font: Elaboració pròpia. Basat en DataComex, 2022; World Integrated Trade Solution, 2022

6.2. PIB d'Espanya i Mèxic

Les dades del PIB són extretes del Banc Mundial fins l'any 2020. L'any 2021 és extret de la OECD. Estan en valor absolut i en dòlars.

Taula 2: PIB d'Espanya i Mèxic

Any	PIB Espanya	PIB Mèxic
1990	536.558.591.250,41	261.253.582.805,95
1991	577.166.174.539,63	313.142.768.453,49
1992	630.916.018.202,50	363.157.598.242,27
1993	525.075.636.030,85	500.736.065.605,34
1994	530.562.634.455,35	527.813.238.126,28
1995	614.609.020.549,77	360.073.909.243,86
1996	642.588.992.512,81	410.975.595.310,16
1997	590.077.272.727,27	500.413.483.109,18
1998	619.214.834.614,10	526.502.129.378,28
1999	634.693.160.025,57	600.232.874.042,93
2000	596.877.648.793,07	707.906.744.574,64
2001	627.286.800.894,86	756.706.300.589,79
2002	705.394.315.829,10	772.106.378.935,38
2003	905.492.099.322,80	729.336.319.677,45
2004	1.067.093.369.754,16	782.240.601.984,76
2005	1.153.285.660.987,44	877.476.221.382,10
2006	1.259.343.871.534,31	975.387.131.716,09
2007	1.472.131.125.102,66	1.052.696.282.278,87
2008	1.625.224.842.536,99	1.109.989.063.586,62
2009	1.485.583.495.415,39	900.045.350.649,35
2010	1.420.722.034.063,00	1.057.801.295.584,05
2011	1.478.772.824.224,03	1.180.489.601.957,61
2012	1.324.820.091.194,67	1.201.089.987.015,45
2013	1.354.757.433.212,72	1.274.443.084.716,57
2014	1.369.398.844.599,58	1.315.351.183.524,54
2015	1.195.119.269.971,52	1.171.867.608.197,72
2016	1.232.076.017.361,53	1.078.490.651.625,31
2017	1.309.297.246.509,31	1.158.913.035.796,37
2018	1.420.300.232.663,59	1.222.408.203.104,30
2019	1.393.046.093.137,25	1.269.433.932.805,91
2020	1.281.484.640.043,58	1.073.915.880.822,50
2021	1.345.558.872.045,76	1.137.276.917.791,03

Font: Elaboració pròpia. Basat en OECD, 2022; World Bank, 2022

6.3. Mitjana ponderada d'aranzels aplicats a Mèxic

Les dades que mostren la mitjana ponderada d'aranzels aplicats a Mèxic són extretes de WITS (World Integrated Trade Solution). Les dades extretes en cursiva són una aproximació segons la evolució del valor, ja que no hi ha valors exactes en aquells anys.

Taula 3: Mitjana ponderada d'aranzels en percentatge aplicats a Mèxic

Any	Aranzels
1990	12%
1991	11,91%
1992	11,3%
1993	9,8%
1994	8,1%
1995	7,25%
1996	14,02%
1997	13,08%
1998	13,05%
1999	6,59%
2000	15,15%
2001	15,24%
2002	5,03%
2003	15,44%
2004	3%
2005	3%
2006	2,39%
2007	2,41%
2008	1,87%
2009	1,61%
2010	5,37%
2011	5,37%
2012	5,17%
2013	4,87%
2014	1,02%
2015	4,45%
2016	4,35%
2017	1,24%
2018	1,21%
2019	1,19%
2020	1,15%
2021	1,12%

Font: Elaboració pròpia. Basat en World Integrated Trade Solution, 2022

6.4. Mitjana ponderada d'aranzels aplicats a Espanya

Les dades que mostren la mitjana ponderada d'aranzels aplicats a Espanya són extretes de WITS (World Integrated Trade Solution). Les dades extretes en cursiva són una aproximació segons la evolució del valor, ja que no hi ha valors exactes en aquells anys.

Taula 4: Mitjana ponderada d'aranzels en percentatge aplicats a Mèxic

Any	Aranzels
1990	4,80%
1991	4,50%
1992	4,18%
1993	3,79%
1994	4,16%
1995	6,28%
1996	4,40%
1997	3,66%
1998	3,47%
1999	3,48%
2000	2,41%
2001	3,37%
2002	2,45%
2003	2,52%
2004	2,24%
2005	2,46%
2006	2,30%
2007	2,24%
2008	1,72%
2009	1,85%
2010	2,13%
2011	1,59%
2012	1,46%
2013	1,49%
2014	2,03%
2015	2,02%
2016	2,09%
2017	1,96%
2018	1,83%
2019	1,84%
2020	1,48%
2021	1,48%

Font: Elaboració pròpia. Basat en World Integrated Trade Solution, 2022

6.5. Intercanvi entre Mèxic i EEUU

Les dades relacionades amb l'intercanvi total entre Mèxic i Espanya són extretes de WITS de l'any 1990 fins al 2019. Les dades dels anys 2020 i 2021 han sigut extretes de United States Census Bureau (2022). Estan en valor absolut i en dòlars.

Taula 5: Intercanvi total entre Mèxic i EEUU (exportacions i importacions).

Any	Intercanvi total (exportacions + importacions)
1990	38.342.529.024,00
1991	43.390.498.816,00
1992	83.005.362.176,00
1993	91.256.532.992,00
1994	106.011.009.024,00
1995	120.311.943.168,00
1996	147.386.740.736,00
1997	176.232.783.872,00
1998	195.233.570.816,00
1999	225.830.879.232,00
2000	274.289.565.417,00
2001	250.433.223.709,00
2002	244.862.919.407,00
2003	250.420.164.256,00
2004	277.795.432.300,00
2005	302.810.814.796,00
2006	342.941.590.221,00
2007	363.318.390.422,00
2008	385.540.377.601,00
2009	298.237.258.253,00
2010	384.309.309.818,00
2011	449.598.578.841,00
2012	473.862.528.610,00
2013	487.245.224.892,00
2014	514.508.784.253,00
2015	496.468.127.583,00
2016	482.814.554.605,00
2017	522.193.681.503,00
2018	573.162.994.293,00
2019	564.802.971.293,00
2020	536.692.900.000,00
2021	661.164.400.000,00

Font: Elaboració pròpia. Basat en World Integrated Trade Solution, 2022 i United States Census Bureau, 2022

6.6. IED espanyola a Mèxic

Les dades relacionades amb la IED espanyola a Mèxic són extretes de Data Mèxic (2022). Estan en valor absolut i en dòlars.

Taula 6: Inversió estrangera directa espanyola a Mèxic.

Any	IED Espanyola a Mèxic
1990	992.000.000,00
1991	3.700.000.000,00
1992	2.850.000.000,00
1993	5.420.000.000,00
1994	1.960.000.000,00
1995	6.530.000.000,00
1996	2.530.000.000,00
1997	1.570.000.000,00
1998	4.650.000.000,00
1999	5.300.000.000,00
2000	2.750.000.000,00
2001	3.980.000.000,00
2002	3.530.000.000,00
2003	3.180.000.000,00
2004	3.634.000.000,00
2005	4.460.000.000,00
2006	3.900.000.000,00
2007	3.360.000.000,00
2008	4.060.000.000,00
2009	4.170.000.000,00
2010	3.980.000.000,00
2011	3.780.000.000,00
2012	4.330.000.000,00
2013	992.000.000,00
2014	3.700.000.000,00
2015	2.850.000.000,00
2016	5.420.000.000,00
2017	1.960.000.000,00
2018	6.530.000.000,00
2019	2.530.000.000,00
2020	1.570.000.000,00
2021	4.650.000.000,00

Font: elaboració pròpia basat en Data México, 2022

6.7. IED estatunidenca a Mèxic

Les dades relacionades amb la IED estatunidenca a Mèxic són extretes del govern de Mèxic de 1999 a 2019. Les dates de 2020 i 2021 són extretes del govern estatunidenc. Estan en valor absolut i en dòlars.

Taula 7: Inversió estrangera directa estatunidenca a Mèxic.

Any	IED estatunidenca a Mèxic
1990	7.330.800.000,00
1991	11.865.300.000,00
1992	21.539.100.000,00
1993	13.519.600.000,00
1994	11.059.100.000,00
1995	9.867.700.000,00
1996	14.353.500.000,00
1997	14.242.000.000,00
1998	16.203.400.000,00
1999	12.003.000.000,00
2000	8.831.700.000,00
2001	10.993.500.000,00
2002	13.085.600.000,00
2003	9.606.300.000,00
2004	16.817.600.000,00
2005	10.347.200.000,00
2006	19.466.100.000,00
2007	10.820.300.000,00
2008	15.187.800.000,00
2009	12.398.400.000,00
2010	12.919.130.000,00
2011	9.305.280.000,00
2012	15.126.895.800,00
2013	7.330.800.000,00
2014	11.865.300.000,00
2015	21.539.100.000,00
2016	13.519.600.000,00
2017	11.059.100.000,00
2018	9.867.700.000,00
2019	14.353.500.000,00
2020	14.242.000.000,00
2021	16.203.400.000,00

Font: elaboració pròpia basat en Govern de Mèxic, 2019 i Govern d'EUAU, 2021

7. METODOLOGIA DE TRACTAMENT DE DADES

Tal i com s'ha mencionat anteriorment, la metodologia d'aquest treball científic és quantitativa. Es realitzarà un Model de Gravat, per tant, les dades seleccionades tenen la finalitat d'elaborar-lo.

L'objectiu és detectar els motius dels canvis en l'intercanvi entre Espanya i Mèxic durant els anys 1990 i 2021, posant el focus en la presidència d'Estats Units. L'anterior president d'EEUU, Donald Trump, va tenir una relació aparentment complicada amb Mèxic, provocant possibles problemes en les relacions comercials d'ambdós països, inclús, es va arribar a parlar de guerra comercial.

Tenint en compte les premisses del Model de Gravat, la distància és un factor que determina l'intercanvi entre dos països, i dins d'aquesta variable s'inclouen la comunicació i els aranzels.

Per això, donada la afinitat existent entre Mèxic i Espanya per factors culturals i lingüístics, es vol trobar si a causa del mandat de Trump, Espanya ha vist millorada la relació comercial amb Mèxic.

Es realitzen dos models. El primer, el Model A, està format per sis models, parteix del més senzill fins al més complex. El segon inclou al Model A els mandats dels presidents d'EEUU des de 1990 fins a 2021, per tal de trobar correlacions amb l'intercanvi entre Espanya i Mèxic.

7.1. ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA

Abans de realitzar els models de gravetat, per tal de d'ordenar la informació i aprofundir el coneixement de les variables que es tractaran, es realitza un apartat d'estadística descriptiva. L'objectiu és descriure la informació i analitzar-la, prèviament a la seva aplicació als models de gravetat.

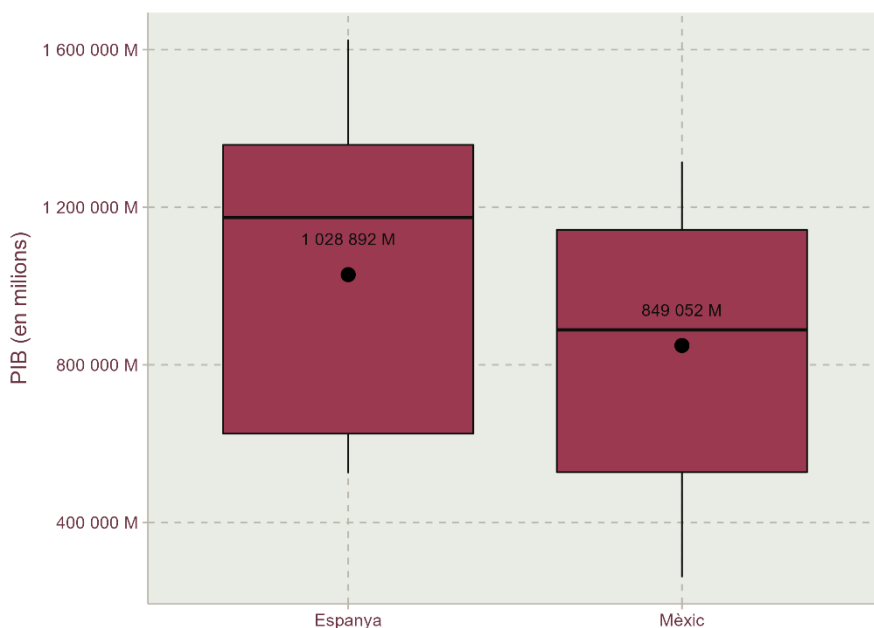


Figura 1: Boxplot amb la mitjana del PIB d'Espanya i Mèxic

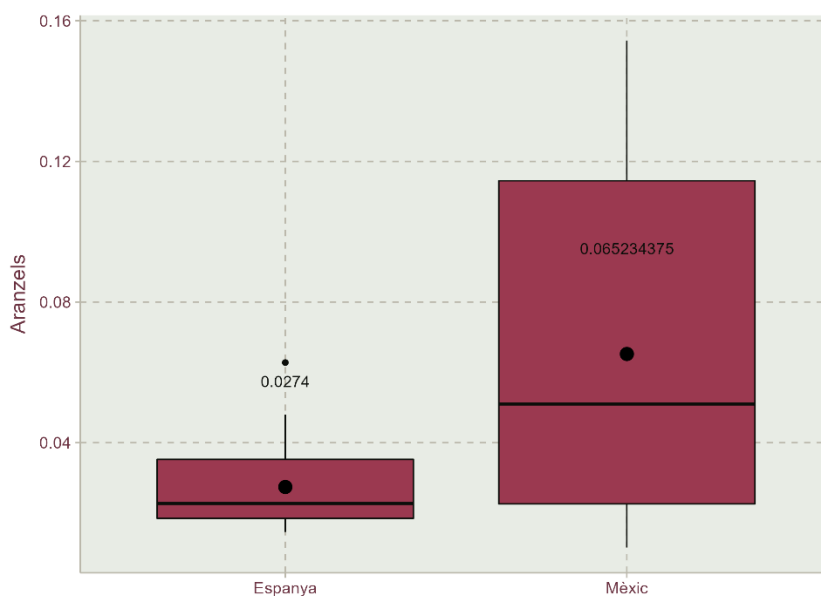


Figura 2: Boxplot amb la mitjana dels aranzels aplicats a Espanya i Mèxic

En aquest cas s'han utilitzat dos eixos Y independents, ja que les mesures eren molt diferents i en cas d'utilitzar el mateix, dificultava la visualització de les dadaes.

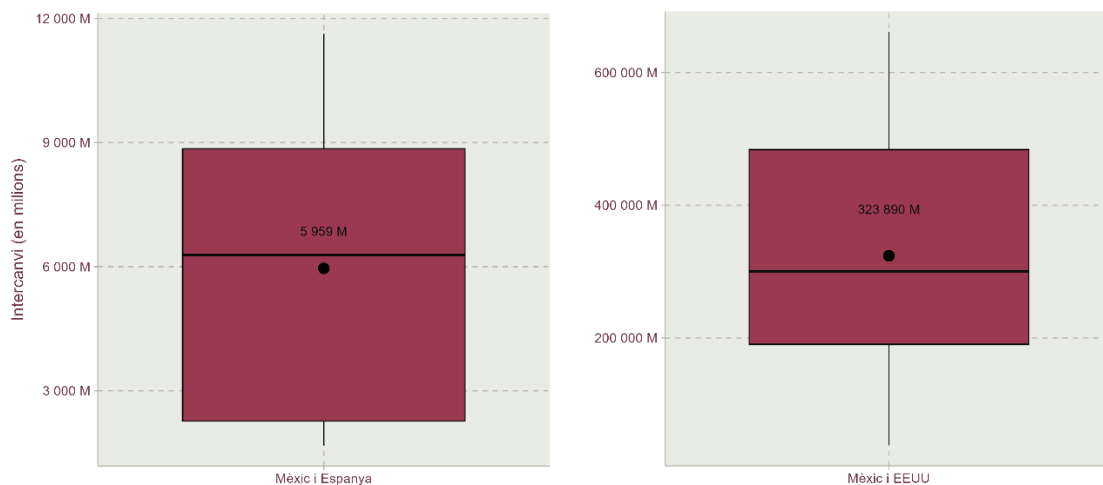


Figura 3: Boxplot amb del intercanvi entre Mèxic i Espanya i Mèxic i EEUU

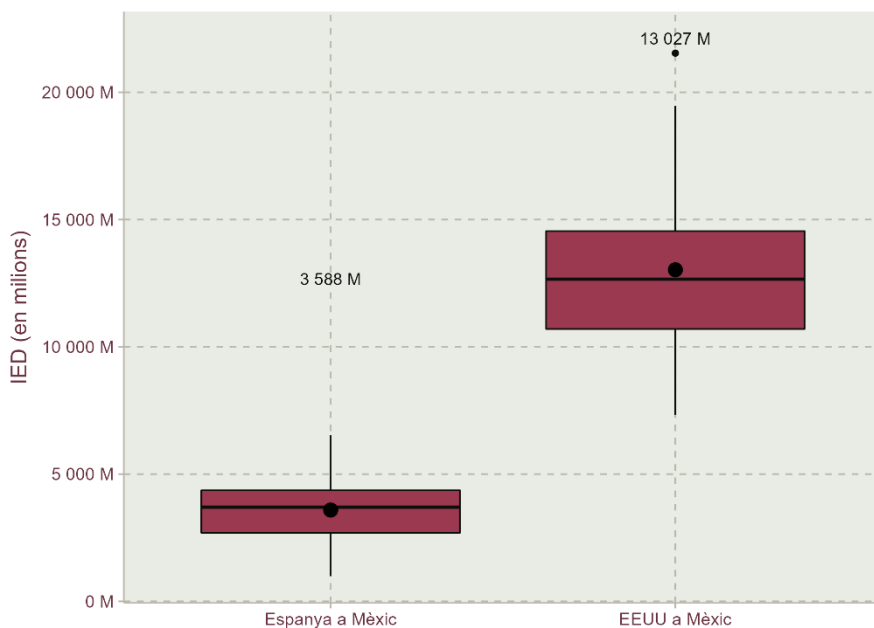


Figura 4: Boxplot amb la IED feta Mèxic per Espanya i per EEUU

7.2. MODEL A

La taula 9 conté el Model A, i l té com objectiu explicar l'intercanvi de Mèxic i Espanya (*dv*) amb les següents variables: el PIB d'Espanya (*pibes*), el PIB de Mèxic (*pibmex*), els aranzels aplicats a Mèxic (*aranzelmex*), els aranzels aplicats a Espanya (*aranzelesp*), l'intercanvi entre EEUU i Mèxic (*tradeMexUS*), i per últim la inversió estrangera directa feta a Mèxic per Espanya (*fdiesemx*) i per EEUU (*fdiusmex*).

En primer lloc, es defineixen les variables i es recodifiquen, es converteixen les variables a logaritmes, seguint l'anàlisi de la literatura que s'ha realitzat al llarg d'aquest treball (Veure Annex). La variable "Intercanvi entre Mèxic i Espanya" és la variable dependent i serà explicada per les variables independents, és a dir, les explicatives.

Un cop que ja s'han realitzat les equacions (Veure Annex), es pot procedir a la realització del model A.

Taula 8: Model de Gravat A

	Model A.1	Model A.2	Model A.3	Model A.4	Model A.5	Model A.6
<i>logpibes</i>	0.770*** (4.52)	0.765*** (5.02)	0.805*** (5.90)	0.841*** (6.02)	0.849*** (5.87)	0.723*** (4.64)
<i>logpibmex</i>	0.746*** (5.87)	0.587*** (3.46)	1.208*** (5.22)	0.762*** (6.28)	0.748*** (5.97)	1.161*** (5.05)
<i>logaranzelmex</i>	-0.0398 (-0.78)					-0.0530 (-1.14)
<i>logaranzeles</i>		-0.273 (-1.40)				
<i>logtradeMexUS</i>			-0.282** (-2.30)			-0.251* (-2.04)
<i>logfdiesmex</i>				-0.104* (-1.87)		-0.0827 (-1.50)
<i>logfdiusmex</i>					-0.122 (-1.20)	-0.0605 (-0.61)
<i>_cons</i>	-19.49*** (-6.38)	-15.89*** (-3.68)	-25.54*** (-10.15)	-19.47*** (-9.42)	-18.75*** (-6.52)	-19.76*** (-4.67)
<i>N</i>	32	32	32	32	32	32
<i>adj. R²</i>	0.950	0.952	0.957	0.954	0.951	0.959

t statistics in parentheses

* $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

7.3. EL MODEL B

El Model B, exposat a la taula 10, té com objectiu explicar l'intercanvi de Mèxic i Espanya afegint al Model A, la presidència dels presidents d'EEUU des de 1990 fins a 2021. L'objectiu principal és comprovar la incidència del mandat de Donald Trump, però també comprovar si algun altre va ser determinant en l'intercanvi entre Mèxic i Espanya.

Com en el cas anterior, es defineixen les variables i es recodifiquen, i seguidament, s'elaboren les equacions del Model (Veure Annex). La peculiaritat d'aquest Model és que s'han de concretar els anys dels mandats d'EEUU.

Al no poder solapar dos anys ja que els mandats a EEUU acaben i s'inicien al gener, s'ha considerat, per exemple, en el cas de Joe Biden i Donald Trump, que Trump va finalitzar al 2020 (el seu mandat oficialment acaba el 20 de gener de 2021) i, per tant, Joe Biden inicia el seu al 2021.

Per tant, es considera:

- George H. W. Bush = 1990-1992
- Bill Clinton (1r mandat) = 1993 – 1996
- Bill Clinton (2n mandat) = 1997 – 2000
- George W. Bush (1r mandat) = 2001-2004
- George W. Bush (2n mandat) = 2005-2008
- Barack Obama (1r mandat) = 2009 - 2012
- Barack Obama (2n mandat) = 2013 - 2016
- Donald Trump = 2017 – 2020
- Joe Biden = 2021

Un cop s'han determinat els períodes dels mandats, es pot procedir a la realització del Model B.

Taula 9: Model de Gravat B

	Model B1	Model B2	Model B3	Model B4	Model B5	Model B6	Model B7
<i>logpibes</i>	0.358* (1.85)	0.360 (1.67)	0.298 (1.49)	0.411* (1.93)	0.367* (1.87)	0.388** (2.09)	0.378 (1.53)
<i>logpibmex</i>	1.079*** (5.78)	1.079*** (5.64)	0.910*** (3.85)	1.156*** (5.20)	1.082*** (5.73)	1.099*** (6.17)	1.110*** (4.81)
<i>logaranzelmex</i>		0.00109 (0.02)					-0.0125 (-0.22)
<i>logaranzeles</i>			-0.208 (-1.16)				
<i>logtrademexus</i>				-0.106 (-0.66)			-0.0128 (-0.07)
<i>logfdiesmex</i>					-0.0334 (-0.72)		-0.0167 (-0.34)
<i>logfdiusmex</i>						-0.126* (-1.76)	-0.120 (-1.42)
<i>Clinton1</i>	-0.414*** (-3.86)	-0.414*** (-3.73)	-0.350*** (-2.91)	-0.357** (-2.56)	-0.398*** (-3.59)	-0.424*** (-4.14)	-0.412** (-2.66)
<i>Clinton2</i>	-0.518*** (-3.63)	-0.518*** (-3.54)	-0.478*** (-3.28)	-0.417* (-1.98)	-0.507*** (-3.50)	-0.530*** (-3.89)	-0.512** (-2.21)
<i>BushJ1</i>	-0.404** (-2.11)	-0.404* (-2.06)	-0.344* (-1.75)	-0.320 (-1.38)	-0.393* (-2.03)	-0.431** (-2.36)	-0.414 (-1.67)
<i>BushJ2</i>	-0.239 (-0.88)	-0.238 (-0.86)	-0.140 (-0.50)	-0.171 (-0.58)	-0.230 (-0.84)	-0.276 (-1.07)	-0.267 (-0.86)
<i>Obama1</i>	-0.266 (-0.93)	-0.266 (-0.91)	-0.198 (-0.68)	-0.193 (-0.62)	-0.257 (-0.89)	-0.319 (-1.16)	-0.301 (-0.93)
<i>Obama2</i>	-0.172 (-0.59)	-0.171 (-0.57)	-0.0728 (-0.24)	-0.0781 (-0.24)	-0.175 (-0.59)	-0.220 (-0.78)	-0.210 (-0.60)
<i>Trump</i>	-0.187 (-0.64)	-0.185 (-0.61)	-0.103 (-0.34)	-0.0829 (-0.25)	-0.191 (-0.65)	-0.240 (-0.85)	-0.241 (-0.63)
<i>Biden</i>	-0.160 (-0.53)	-0.159 (-0.50)	-0.119 (-0.39)	-0.0335 (-0.09)	-0.146 (-0.48)	-0.177 (-0.61)	-0.168 (-0.42)
<i>_cons</i>	-16.84** (-2.49)	-16.88** (-2.34)	-11.37 (-1.39)	-17.68** (-2.54)	-16.45** (-2.40)	-15.25** (-2.34)	-14.75* (-1.87)
<i>N</i>	32	32	32	32	32	32	32
<i>adj. R²</i>	0.975	0.974	0.975	0.974	0.974	0.977	0.973

t statistics in parentheses

* p<0.10, ** p<0.05, *** p<0.01

8. RESULTATS DELS MODELS DE GRAVETAT

Al Model A s'han tingut en compte el PIB d'Espanya, el PIB de Mèxic, els aranzels aplicats a Mèxic, els aranzels aplicats a Espanya, l'intercanvi entre EEUU i Mèxic, i la inversió estrangera directa (IED) feta a Mèxic per Espanya i per EEUU, per explicar l'intercanvi entre Espanya i Mèxic.

A la taula 9, es pot veure que el PIB d'ambdós països, l'intercanvi entre EEUU i Mèxic i la IED d'Espanya cap a Mèxic, són significatives.

En primer lloc, les variables amb correlació positiva són el PIB d'Espanya i el PIB de Mèxic. Que el PIB és decisiu és una regla bàsica del Model de Gravetat, i és per això que s'ha inclòs en tots els models, per tant, la correlació positiva es correspon amb els resultats esperats.

En referència a les correlacions negatives, es troba que quan augmenta la IED Espanyola a Mèxic, disminueix l'intercanvi. La causa és una desviació del comerç, ja que quan Espanya inverteix, disminueix l'intercanvi comercial.

Seguidament, es troba una correlació negativa en l'intercanvi entre Mèxic i EEUU. La explicació és que quan augmenta l'intercanvi de Mèxic amb els Estats Units, disminueix l'intercanvi de Mèxic amb Espanya. Això és pot relacionar amb el que s'esperava des del principi, que Espanya és una alternativa per Mèxic.

Per poder completar el Model A, s'ha realitzat el Model B. Al Model B s'inclouen els presidents d'EEUU. Per tant, permetrà comprovar si la hipòtesi del treball és certa o no.

La hipòtesi és que Espanya va veure's beneficiada en termes d'intercanvi comercial amb Mèxic durant el mandat de Donald Trump. De moment, s'ha comprovat que quan augmenta l'intercanvi amb EEUU disminueix amb Espanya, el següent pas és comprovar si la raó és aquesta.

Al Model B, tal i com s'ha mencionat, s'inclouen els mandats dels presidents americans des de 1990 fins al 2021 per tal de veure la incidència sobre l'intercanvi entre Mèxic i Espanya.

En el primer president analitzat, Bill Clinton, es troba que hi ha una correlació negativa, és a dir, durant el mandat del president Clinton va disminuir l'intercanvi d'Espanya amb Mèxic. Bill Clinton va ser el president que va firmar de forma vinculant el tractat de lliure

comerç entre Estats Unit, Mèxic i Canadà (TLCAN), amb la idea “d’eliminar la majoria de barreres comercials entre els tres països” (Time, 2018).

Seguidament, George W. Bush, també té una correlació negativa però no es manté a tots els models ni és tan significativa com la de Clinton. De fet, el TLCAN és fruit dels governs de George H. W. Bush (pare de George W. Bush) i Bill Clinton, per tant és d’esperar que el mandat del seu fill continués la tendència de recolzar els tractats de lliure comerç. Una altra explicació és que en el moment en el que s’instaura el TLCAN augmenta l’intercanvi comercial entre els països del tractat, però a mesura que va passant el temps, aquesta tendència a l’alça s’estabilitza.

Obama té una correlació negativa però no és significativa i per tant el seu mandat no té incidència sobre l’intercanvi entre Espanya i Mèxic.

El següent president és Donald Trump, i es detecta que la hipòtesi plantejada no és certa. Hi ha una correlació negativa, però no és significativa. Es recorda que, per part d’EEUU, van haver amenaces d’imposició d’aranzels als productes importats des de Mèxic, el que provocava una possible guerra comercial (BBC News Mundo, 2019).

Segons l’article 2205 del TLCAN: “Desistiment: Una part pot desistir d’aquest Acord sis mesos després d’haver notificat per escrit la seva retirada a les altres parts. Si una part es retira, l’acord continuarà vigent per a la resta de parts” (Foreign Trade Information System, 2022). Per tant, Trump podria haver acabat amb el TLCAN enviant només un avís. L’absència de l’acord restabliria els aranzels al comerç entre EEUU, Canadà i Mèxic, i per tant, els Estats Units no sortirien beneficiats d’aquesta situació donada la importància de les relacions econòmiques entre aquests tres països.

Per últim, Biden té un resultat similar a Donald Trump, tot i que com s’ha iniciat recentment el seu mandat, no es pot donar un resultat acurat.

9. CONCLUSIONS

Tot i les dures declaracions fetes durant el mandat de Donald Trump sobre la possible guerra comercial entre Mèxic i Estats Units a causa de la immigració il·legal (BBC News Mundo, 2019), s'ha comprovat que la incertesa del mandat no ha tingut efectes significatius en el comerç internacional.

El TLCAN va fer augmentar l'intercanvi entre Mèxic i EEUU, i en conseqüència, tal i com s'ha vist als Models, una disminució del comerç entre Mèxic i Espanya. Aquest efecte es va anar suavitzant amb els anys, però no fins al nivell que s'esperava a causa de Trump. Amb això, s'ha rebutjat la hipòtesi plantejada al treball.

El que és cert és que quan augmenta el comerç amb EEUU, disminueix amb Espanya, per tant si que es troba un cert comportament substitutiu, però no s'explica amb els presidents del país nord-americà. La causa pot ser l'economia institucional, és a dir, les regles del joc.

També s'ha trobat que hi ha una desviació del comerç, ja que la presència d'Espanya a Mèxic es troba tant en comerç com en inversions, i quan una augmenta, disminueix l'altre. En aquest cas, la causa pot ser com en el cas anterior. Recordem que tal i com va dir Angelopoulos al 2011, els incentius per treballar, produir, invertir o innovar depenen de la qualitat de les institucions i del grau de protecció dels drets de propietat.

Es pot concloure aquest treball dient que les institucions tenen més pes que les declaracions d'un president, i que les conseqüències d'un canvi en les institucions, com per exemple la instauració del TLCAN, són més significatives per al comerç internacional.

10. RECOMANACIONS

Aquest treball ha permet conèixer les implicacions de l'economia institucional a l'intercanvi entre dos països, concretament, l'efecte que pot tenir a l'intercanvi d'un país aliè. Els models de gravetat han mostrat que la aplicació del TLCAN van afectar a Espanya negativament, ja que va crear un entorn favorable per l'intercanvi entre Mèxic i EEUU.

Tot i això, no es pot relacionar directament el TLCAN amb una persona, és a dir, un president. Primerament, George H. W. Bush va ser qui va impulsar l'aplicació del TLCAN, i formava part del partit republicà. Seguidament, Bill Clinton va continuar recolzant-lo, i era demòcrata, i per últim, George W. Bush, republicà, també el va recolzar. Durant el mandat d'aquests tres presidents va haver un efecte negatiu per Espanya, però no era per ells, sinó per el canvi en les facilitats que hi havia per intercanviar entre Mèxic i EEUU. Després d'aquests tres mandats l'intercanvi s'estabilitza, ja que deixa de tenir un efecte negatiu per Espanya.

Per tant, no és revelador estudiar els comportaments d'un president, ja que el motiu principal pel qual es va seleccionar Donald Trump era per la controvèrsia del seu mandat i les seves declaracions.

El que es recomana per estudiar l'efecte del mandat de Donald Trump és analitzar si realment ha fet canvis legislatius, és a dir, si va canviar les regles del joc, com per exemple canvis en els tractats de lliure comerç, ja que va amenaçar amb fer-ho però finalment no ho va fer. Seria interessant analitzar en profunditat el TLCAN, fer un estudi de les diferents actualitzacions realitzades des de la seva creació, favorables o desfavorables, i estudiar si aquests canvis tenen un efecte per Espanya a partir d'un model de gravetat que contingui tots aquests canvis.

Per tant, en conclusió, per poder fer un estudi més acurat, no s'ha posat la lupa al president, sinó als canvis en les regles del joc.

11. CRONOGRAMA DEL TFG

	NOVEMBRE 2021		DESEMBRE 2021		GENER 2022		FEBRER 2022		MARÇ 2022		ABRIL 2022		MAG 2022		JUNY 2022	
	01/11 a 15/11	16/11 a 30/11	01/12 a 15/12	16/12 a 31/12	01/01 a 15/01	16/01 a 31/01	01/02 a 15/02	16/02 a 28/02	01/03 a 15/03	16/03 a 31/03	01/04 a 15/04	16/04 a 30/04	01/05 a 15/05	16/05 a 31/05	01/06 a 15/06	16/06 a 30/06
Justificació rellevància																
Cerca antecedents																
Introducció																
Marc teòric																
Resum dels antecedents																
Pregunta de recerca																
Objectius																
Hipòtesis/GAP																
Metodologia																
Cerca dades (ADE)																
Creació Model (ADE)																
Càlculs (ADE)																
Interpretacions (ADE)																
Conclusions (ADE)																
Redactar (ADE)																
Planif. entrevista (TUR)																
Realitz. entrevista (TUR)																
Transcr. entrevista (TUR)																
Interpretacions (TUR)																
Conclusions (TUR)																
Recomanacions (TUR)																
Redactar (TUR)																
Bibliografia																
Revisió																
Preparació presentacions																

12. BIBLIOGRAFIA

- Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, J. A. (2005). Institutions as a fundamental cause of long-run growth. *Handbook of Economic Growth*, 1, 385–472.
- Acemoglu, D., Johnson, S., Robinson, J., & Thaicharoen, Y. (2003). Institutional causes, macroeconomic symptoms: volatility, crises and growth. *Journal of Monetary Economics*, 50(1), 49–123.
- Anderson, J. E. (1979). A Theoretical Foundation for the Gravity Equation. *The American Economic Review*, 69(1), 106–116. <http://www.jstor.org/stable/1802501>
- Anderson, J. E., & van Wincoop, E. (2003). Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle. *American Economic Review*, 93(1), 170–192. <https://doi.org/10.1257/000282803321455214>
- Angelopoulos, K., Economides, G., & Vassilatos, V. (2011). Do institutions matter for economic fluctuations? Weak property rights in a business cycle model for Mexico. *Review of Economic Dynamics*, 14(3), 511–531.
- Así afecta a España la guerra Trump-México | Economía Home | EL MUNDO. (2017). <https://www.elmundo.es/economia/2017/02/10/5894727f268e3e425e8b4580.html>
- Bacaria-Colom, J., Osorio-Caballero, M. I., & Artal-Tur, A. (2013). Evaluación del Acuerdo de Libre Comercio México-Unión Europea mediante un modelo gravitacional. *Economía Mexicana, Nueva Época*, 22(3), 143–163.
- Bergoeing, R., Kehoe, P. J., Kehoe, T. J., & Soto, R. (2002). Policy-Driven Productivity in Chile and Mexico in the 1980's and 1990's. *American Economic Review*, 92(2), 16–21.
- Bernard, A. B., Bradford Jensen, J., Redding, S. J., & Schott, P. K. (2007). Firms in International Trade. *Journal of Economic Perspectives*, 21(3), 105–130. <https://doi.org/10.1257/JEP.21.3.105>
- Burfisher, M. E., Robinson, S., & Thierfelder, K. (2001). The Impact of NAFTA on the United States. *Journal of Economic Perspectives*, 15(1), 125–144. <https://doi.org/10.1257/JEP.15.1.125>
- Caliendo, L., & Parro, F. (2015). Estimates of the trade and welfare effects of NAFTA. *Review of Economic Studies*, 82(1), 1–44. <https://doi.org/10.1093/restud/rdu035>

- Cantwell, J., Helpman, E., & Krugman, P. R. (1986). Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Economy. *The Economic Journal*, 96(381), 243. <https://doi.org/10.2307/2233450>
- DataComex - Estadísticas del Comercio Exterior. (n.d.). Retrieved March 13, 2022, from <https://comercio.serviciosmin.gob.es/Datacomex/>
- Demertzis, M., Sapir, A., & Wolff, G. B. (2018). Europe in a new world order. *Wirtschaftsdienst*, 98, 24–30. <https://doi.org/10.1007/s10273-018-2273-z>
- Domínguez, R. (2020). La resiliencia en la modernización del acuerdo global UE - México. *Análisis Carolina*. https://doi.org/10.33960/AC_45ES.2020
- Ethier, W. J. (1982). National and international returns to scale in the modern theory of international trade. *The American Economic Review*, 72(3), 389–405.
- European Commission. (2020). “European Commission Services’ Position Paper On The Sustainability Impact Assessment In Support Of Negotiations For The Modernisation Of The Trade Part Of The Global Agreement With Mexico”, *Sustainability Impact Assessments*. https://ec.europa.eu/smart-regulation/impact/ia_carried_out/docs/ia_2015/swd_2015_0289_en.pdf
- Foreign Trade - U.S. Trade with Mexico. (n.d.). Retrieved May 24, 2022, from <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c2010.html>
- Foreign Trade Information System. (2022). *NAFTA - Chapter 22*. <http://www.sice.oas.org/trade/nafta/chap-22.asp>
- Galán, J. I., & González-Benito, J. (2006). Distinctive determinant factors of Spanish foreign direct investment in Latin America. *Journal of World Business*, 41(2), 171–189.
- Great Tariff Debate of 1888: Trump’s love of the McKinley Tariff - Vox. (2019). <https://www.vox.com/policy-and-politics/2019/3/6/18250469/1888-great-tariff-debate-mckinley>
- Head, Keith. (2003). Gravity for Beginners. *University of British Columbia*, 1–11. <http://www.sciepub.com/reference/334238>

Helpman, E. (1981). International trade in the presence of product differentiation, economies of scale and monopolistic competition: A Chamberlin-Heckscher-Ohlin approach. *Journal of International Economics*, 11(3), 305–340.

Inversión directa de Estados Unidos hacia México. (n.d.).

Krugman, P. (1980). Scale economies, product differentiation, and the pattern of trade. *The American Economic Review*, 70(5), 950–959.

Leibenstein, H., & Tinbergen, J. (1966). Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy. *The Economic Journal*, 76(301), 92. <https://doi.org/10.2307/2229041>

López Giral, D., & Muñoz Navia, A. (2008). Los modelos de gravedad en América Latina: el caso de Chile y México. *Comercio Exterior*, 58(11), 803–813. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2778867>

Martinez-Zarzoso, I. (2003). Gravity model: An application to trade between regional blocs. *Atlantic Economic Journal*, 31(2), 174–187. <https://doi.org/10.1007/BF02319869>

Mexico - United States Department of State. (n.d.). Retrieved May 24, 2022, from <https://www.state.gov/reports/2021-investment-climate-statements/mexico/>

North, D. C. (1990). Economic performance. *New York*.

OECD. (2022). <https://www.oecd.org/>

Pinedo, M. M., & Calvete, A. P. (2005). Relaciones económicas y comerciales entre España y México. *ICE, Revista de Economía*, 821.

Qué impacto tendría en América Latina (y no sólo en México) un derrumbe del NAFTA - BBC News Mundo. (2017). <https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-41662348>

Ramirez, M. D. (2010). *Economic and institutional determinants of FDI flows to Latin America: A panel study*.

Rodrik, D. (2019). Globalization's Wrong Turn: And How It Hurt America. *Foreign Aff.*, 98, 26.

- Salvatore, D. (2007). Economic Effects of NAFTA on Mexico. *Global Economy Journal*, 7(1), 1850104. <https://doi.org/10.2202/1524-5861.1244>
- Seelke, C. R., & Villarreal, M. A. (2017). *Mexican-US Relations: Increased Tensions*. Congressional Research Service.
- Snyder, R. (1999). After neoliberalism: the politics of reregulation in Mexico. *World Politics*, 51(2), 173–204.
- Spain: Foreign trade, investments, migration and remittances | Data México. (n.d.). Retrieved May 24, 2022, from <https://datamexico.org/en/profile/country/espana>
- Time. (2018). *Who Started NAFTA and Why? What to Know as Trump Moves On | Time*. <https://time.com/5468175/nafta-history/>
- Trevino, L. J., Thomas, D. E., & Cullen, J. (2008). The three pillars of institutional theory and FDI in Latin America: An institutionalization process. *International Business Review*, 17(1), 118–133.
- Trump anuncia aranceles de un 5% para todas las importaciones desde México “hasta que se resuelva el problema de la inmigración ilegal” - BBC News Mundo. (2019). <https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-48455073>
- United States Product Exports to Mexico US\$000 1991 - 2019 | WITS Data. (n.d.). Retrieved May 24, 2022, from <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/USA/StartYear/1991/EndYear/2019/TradeFlow/Export/Indicator/XPRT-TRD-VL/Partner/MEX/Product/all-groups>
- Villarreal, M., & Fergusson, I. F. (2017). *The North American Free Trade Agreement (NAFTA)*.
- World Bank Open Data | Data. (2022). <https://datos.bancomundial.org/>
- World Integrated Trade Solution (WITS) | Data on Export, Import, Tariff, NTM. (2022). <https://wits.worldbank.org/Default.aspx?lang=en>
- WTO | Regional Trade Agreements gateway. (n.d.). Retrieved March 13, 2022, from https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm
- Yakovlev, P. (2020). The “Trump Factor” and the Changing Face of Globalization. *Russian Social Science Review*, 61(3–4), 236–250.

13. ANNEXOS

Definim variables i les recodifiquem.

MODEL A:

gen logdv=log(IntercanvientreMèxiciEspanya)

label var logdv "Intercanvi ES-MEX"

gen logpibes=log(PIBEspanya)

label var logpibes "PIB ES"

gen logpibmex=log(PIBMèxi)

label var logpibmex "PIB MEX"

gen logaranzelmex=log(AranzelsaplicatsaMèxic)

label var logaranzelmex "Aranzels vs Mex"

gen logaranzeles=log(AranzelsaplicatsaEspanya)

label var logaranzeles "Aranzels vs ES"

gen logtradeMexUS=log(IntercanvientreMèxiciEEUU)

label var logtradeMexUS "Intercanvi MEX-US"

gen logfdiesmex=log(IEDEspanyolaaMèxic)

label var logfdiesmex "IED ES en MEX"

gen logfdiusmex=log(IEDestatunidencaaMèxic)

label var logfdiusmex "IED US en MEX"

Equacions del Model A:

reg logdv logpibes logpibmex logaranzelmex

reg logdv logpibes logpibmex logaranzeles

reg logdv logpibes logpibmex logtradeMexUS

reg logdv logpibes logpibmex logfdiesmex

reg logdv logpibes logpibmex logfdiusmex

reg logdv logpibes logpibmex logaranzelmex logtradeMexUS logfdiesmex logfdiusmex

MODEL B:

Definim variables i les recodifiquem.

gen year=Any

gen BushS=0

replace BushS=1 if year>=1990 & year<=1992

gen Clinton1=0

replace Clinton1=1 if year>=1993 & year<=1996

gen Clinton2=0

replace Clinton2=1 if year>=1997 & year<=2000

gen BushJ1=0

replace BushJ1=1 if year>=2001 & year<=2004

gen BushJ2=0

replace BushJ2=1 if year>=2005 & year<=2008

gen Obama1=0

replace Obama1=1 if year>=2009 & year<=2012

gen Obama2=0

replace Obama2=1 if year>=2013 & year<=2016

gen Trump=0

replace Trump=1 if year>=2017 & year<=2020

gen Biden=0

replace Biden=1 if year==2021

Equacions del Model B:

reg logdv logpibes logpibmex Clinton1 Clinton2 BushJ1 BushJ2 Obama1 Obama2
Trump Biden

reg logdv logpibes logpibmex logaranzelmex Clinton1 Clinton2 BushJ1 BushJ2 Obama1
Obama2 Trump Biden

reg logdv logpibes logpibmex logaranzeles Clinton1 Clinton2 BushJ1 BushJ2 Obama1
Obama2 Trump Biden

reg logdv logpibes logpibmex logtradeMexUS Clinton1 Clinton2 BushJ1 BushJ2
Obama1 Obama2 Trump Biden

reg logdv logpibes logpibmex logfdiesmex Clinton1 Clinton2 BushJ1 BushJ2 Obama1
Obama2 Trump Biden

reg logdv logpibes logpibmex logfdiusmex Clinton1 Clinton2 BushJ1 BushJ2 Obama1
Obama2 Trump Biden

reg logdv logpibes logpibmex logaranzelmex logtradeMexUS logfdiesmex logfdiusmex
Clinton1 Clinton2 BushJ1 BushJ2 Obama1 Obama2 Trump Biden