

¿La política arancelaria en Estados Unidos de 2018 afectó las exportaciones de la H. Siderúrgica de México y a las empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores durante 2018 a 2020?

Marisol Galicia Quintero

Resumen

Se analizan los efectos de la política arancelaria impuesta por los Estados Unidos a los productos de acero y aluminio (23 de marzo de 2018), la reacción de México a dichas políticas así como la eliminación de aranceles y la entrada en vigor del T-MEC a partir del 1° de julio de 2020.

Se investigan las principales teorías del comercio internacional y se elabora una cronología de los acuerdos que se han establecido en México en materia de TMEC de 2018 a 2020, lo cual se ve reflejados en el precio de los productos adquiridos por los consumidores finales, particularmente en el precio del acero generando una inestabilidad en las ventas de exportación de algunas emisoras que lo producen afectando su rentabilidad.

Palabras clave: mercantilismo, comercio internacional, acero, siderurgia, aranceles, TMEC.

Código JEL (Journal of Economical Literature):

I. Nota introductoria

La política de arancelaria aplicada por Estados Unidos se ha caracterizado por ser considerablemente protectora de su economía, se han aplicado aranceles a las importaciones de los productos de acero y aluminio, y con la finalidad de mantener una industria fortalecida de protección hacia las industrias del acero y el aluminio de esta forma poder proteger la seguridad nacional, en marzo de 2018, se proclamó un arancel del 25% a las importaciones de acero y 10% a los productos del aluminio, estas medidas afectaron directamente a las economías de México y Estados Unidos básicamente en la producción, los empleos, y por ende también afectan a los consumidores por que pagan precios más altos.

En el presente trabajo se analizan los efectos de la política arancelaria impuesta por los Estados Unidos, principalmente los aranceles decretados el 23 de marzo de 2018 a los productos de acero y aluminio, los cuales fueron del 25% para el acero y 10% para el aluminio. Asimismo, se analizó la evolución de la Balanza comercial de la H. Siderúrgica de México para los años 2018 a 2020, se analizaron las exportaciones y las importaciones focalizando básicamente el efecto en tres periodos: marzo 2018 cuando se anuncia la imposición de los aranceles del 25 y el 10% respectivamente, junio de 2018 cuando México en reacción a estas políticas decide imponer aranceles a las importaciones de algunos productos provenientes de los Estados Unidos y abril de 2020, cuando la Secretaría de Economía (en adelante la “SE”) anunció el 24 de abril de 2020, la eliminación de los aranceles y la entrada en vigor del T-MEC a partir del 1° de julio de 2020.

Finalmente, se determinó con base en un análisis empírico de los principales indicadores de desempeño operativo y financiero de tres emisoras que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), durante el periodo comprendido de 2018 a 2020, si las exportaciones de las referidas emisoras resultaron afectadas por la política arancelaria aplicada por Estados Unidos a México en el año 2018.

Por consiguiente, surge la necesidad de preguntarse si ¿La política arancelaria aplicada por Estados Unidos a México en el año 2018 afectó a las exportaciones de la H. Siderúrgica de México y de las empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores durante 2018 a 2020?

Cabe destacar, que el objetivo de la presente investigación es determinar con base en un análisis empírico de los principales indicadores de desempeño operativo y financiero de tres emisoras que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores (en adelante la “BMV”), durante el periodo comprendido de 2018 a 2020, si las exportaciones de las referidas emisoras resultaron afectadas por la política arancelaria aplicada por Estados Unidos a México en el año 2018, cabe señalar que se trata de una investigación de tipo empírica.

La presente investigación, tiene por objetivos específicos: Investigar las principales teorías del comercio internacional, indagar las características de la H. Siderúrgica en México, analizar la balanza de productos manufacturados de la H. Siderúrgica, de 2018 a 2020 (exportaciones e importaciones), elaborar una cronología de los acuerdos que se han establecido en México en materia de TMEC de 2018 a 2020, para finalmente, realizar un análisis empírico de los indicadores de ventas de exportación que presentaron tres emisoras de acciones nacionales de la sección de capitales que cotizan en la BMV, que pertenecen al sector y subsector materiales, cuyo ramo es la fabricación y comercialización de materiales y subramo producción y fabricación de productos de acero.

Lo anteriormente expuesto, con la finalidad de determinar si la política arancelaria aplicada por Estados Unidos durante el año 2018 les afectó en sus de exportaciones durante el periodo comprendido de 2018 a 2020. Por consiguiente, surge la necesidad de plantear la siguiente Hipótesis de Investigación: La Política Arancelaria aplicada por el gobierno de Estados Unidos en el 2018, afectó las exportaciones de tres Emisoras que cotizan en la BMV, que pertenecen al sector y subsector materiales, cuyo ramo es la fabricación y comercialización de materiales y subramo producción y fabricación de productos de acero en México durante 2018-2020.

Cabe mencionar, que las técnicas de investigación que se utilizaron para abordar los temas de la investigación fueron documentales tales como: Estadísticas, libros, diccionarios, revistas, internet, normas y leyes. Asimismo, se utilizó el programa Excel 2010, para la realización de cuadros, gráficos y estimaciones de la investigación.

Es importante enfatizar, la importancia de la presente investigación debido a que los países aplican la política arancelaria en sus economías como una medida proteccionista, es decir, los gobiernos utilizan los aranceles como un estímulo para que sus industrias no se vean afectadas por la competencia internacional y con ello fomentan tanto al empleo como a su producción interna. La política arancelaria que aplican a México sus principales socios comerciales como lo es Estados Unidos, tiene fuertes repercusiones en la economía Mexicana, puesto que si Estados Unidos aplica en su economía una política proteccionista para salvaguardar a sus productores nacionales y le aplica un arancel a los productos que importa que provienen de México o de cualquier país con el que tenga tratados comerciales, las exportaciones de México o del País en cuestión se harán más caras tanto para Estados Unidos como para todos los países que tienen tratados comerciales con México y en general con todos los países que les compran los productos de acero, así los consumidores van a preferir comprar en su mercado local fortaleciendo la economía interna.

De ahí, que deba arribarse a la conclusión de que el referido arancel aplicado por los Países para salvaguardar a sus economías hace que se eleven los costos para poder producir, los cuales se ven reflejados en el precio de los productos adquiridos por los consumidores finales, lo cual conlleva a que otros sectores de la economía también se vean fuertemente afectados, básicamente, los que dependen de la industria siderúrgica tales como el sector automotriz que en su caso al ver que sus costos se incrementan, indudablemente tendría que incrementar el precio de los automóviles a sus clientes, de igual manera ocurre con la industria de la construcción y el valor de los insumos utilizados para la construcción de las casas el cual también se incrementa y por ende se afecta a los empleados y a la generación de empleos, se perjudica su ingreso y en consecuencia al consumo y por ende comienza a

disminuir la inversión afectando el crecimiento de la economía y el Producto interno Bruto (en adelante el “PIB”).

Las exportaciones de acero son muy importantes para la economía mexicana puesto que son una fuente importante de divisas que ingresan al país, contribuyen al PIB, representan una reactivación para la economía y afectan positivamente a la producción en otros sectores de la economía tales como, la industria de la construcción, el transporte, la industria manufacturera y la producción de petróleo. Cabe hacer mención, que de acuerdo con la radiografía de la Industria del Acero en México 2021 publicada por CANACERO¹, México ocupa el 15° lugar como productor mundial de acero en el mundo en 2020, además se generaron 672 mil empleos directos e indirectos y una inversión de 14,809 millones de dólares en los últimos 10 años (2011-2020).

En el siguiente capítulo se abordará el debate teórico, con las principales teorías que abordaron el comercio internacional, destacando las críticas de las que fueron objeto por parte de sus predecesores tales como la Teoría Mercantilista, la Teoría Clásica, la Teoría de la fisiocracia hasta llegar a la Teoría del Comercio Internacional de Heckscher y Ohlin.

II. Debate teórico

En el siguiente capítulo se abordarán las principales ideologías que han abordado la teoría del comercio internacional dentro de las que destacan la teoría mercantilista, la fisiocracia, la teoría clásica, el modelo Ricardiano, el modelo de Mill y finalmente el modelo de Heckscher y Ohlin, el cual sostiene que la dotación de más de un factor de la producción, la diferencia entre naciones y a su vez la ventaja del comercio depende de las diferencias y especializaciones que existen entre los países sobre la ventaja comparativa y la ventaja de los factores de la producción.

¹ <https://www.canacero.org.mx/>, 25 de abril de 2022

2.1 La teoría mercantilista

De acuerdo con Astudillo (2012), “El mercantilismo surge en Europa a mediados del siglo XV y continúa hasta el siglo XVIII. Más que una escuela económica es una línea de desarrollo de los nacientes países-Estado: Inglaterra, Francia, Italia, Holanda y otros más, que tratando de generalizar muestran los siguientes rasgos (Heilbroner, 1987)” (p.40).

Palmieri (2019) refiere que, en el siglo XVI, durante los inicios del capitalismo, comenzaron las ideas políticas respecto del comercio internacional. “Este conjunto de ideas políticas y económicas, denominadas mercantilistas, tuvieron vigencia hasta mediados del siglo XVIII con el comienzo de la Primera Revolución Industrial.” (p.4).

Asimismo, en ese contexto bajo la perspectiva de Palmieri (2019) “El centro del pensamiento mercantilista fue la preocupación por el Estado, sujeto y objeto de la política económica. El mercantilismo considera que la prosperidad de un Estado depende de su capital y que el volumen global de comercio mundial es inalterable. El capital, representado por los metales preciosos (principalmente oro) que el Estado posee, se incrementa mediante una balanza comercial positiva con otras naciones (Ferrando, 2012)” (p.4).

Para la teoría mercantilista era primordial mantener una balanza comercial superavitaria, ya que al registrar mayores exportaciones(ventas de sus productos a otras naciones) que importaciones (compras de sus productos a otras naciones), las referidas naciones obtenían mayores beneficios derivado de las actividades de comercio y por consiguiente, la acumulación de metales preciosos se incrementaba considerablemente haciendo que las naciones se hicieran cada vez más fuertes y con poder económico.

Como expresa Palmieri (2019) “El principio del superávit de la balanza comercial implica que un país se beneficiaría del comercio internacional siempre y cuando el valor de sus exportaciones superase el valor de sus importaciones; ello daría origen a la entrada neta de metales preciosos por el valor equivalente a dicho saldo, signo de riqueza y poder nacional

(Samen, 2010). Por lo tanto, el comercio es visto como un juego de suma cero, una lógica imperante en el feudalismo de siglos anteriores.” (p.4)

De acuerdo con Astudillo (2012), “Durante el mercantilismo las naciones protegían a sus economías era muy importante tener las industrias fuertes y ponerles barreras a las mercancías de otros países.” (p.40).

Como expresa Astudillo, los mercantilistas:

“pusieron en el centro de la atención la creencia de que la legítima riqueza estaba en la acumulación de metales preciosos, cuanto más tuviera el Estado lo haría más poderoso, esta era una idea bullonista, que motivaba a los países a Conquistar nuevos territorios que tuvieran yacimientos minerales, principalmente oro y plata.” “El proteccionismo es otra de las características principales del mercantilismo, estaban convencidos que la única manera de ganar en el mercado exterior era tener una industria interna fuerte y un comercio riguroso hacia fuera; para ello era necesario poner barreras a las mercancías provenientes de otros países.” (p.40).

En ese contexto Palmieri refiere que:

“El hecho de que se encaminen todos los esfuerzos a incrementar el comercio en general y el comercio exterior en particular, al mismo tiempo que se imponían trabas a las importaciones obedece a la creencia de que se podía exportar sin importar nada a cambio (Ferrando, 2012). Como el mercantilismo asume que la riqueza del mundo es fija, no reconoce ventajas mutuas y compartidas para las naciones que participan del comercio internacional. En esta concepción, no hay socios comerciales que buscan acuerdos mutuamente favorables, sino naciones rivales.” (2019, p.5)

Empleando las palabras de Astudillo “el mercantilismo inició su decadencia a finales del siglo XVII debido a que el progreso del capitalismo encuentra nuevas formas de aumentar la productividad y, por ende, la producción, incorporando máquinas en los procesos productivos” (2012, p.40).

2.1.1 Las críticas a la teoría mercantilista

Respecto de las críticas a los mercantilistas Narváez (2012), sostiene que:

“En el aspecto metodológico, se evidencia que las ideas que manifestaron teóricamente provenían de su experiencia como comerciantes. Para todo comerciante que ofrezca mercancías no sólo al mercado interno sino también a otros países (como era el caso de los mercantilistas), por mera lógica de su práctica mercantil, resulta beneficioso que en la economía doméstica se tenga una balanza comercial favorable, pues así no tendrá tanta competencia a la hora de ofrecer sus productos en el interior, y a su vez exportar a donde mejor le convenga; de esta manera logrará incrementar sus riquezas, y dicho incremento en las riquezas de los mercantilistas es traducido por los mismos en una simplificación teórica que afirma que se incrementa la riqueza de la nación. (p.19)

Narváez (2012) sostiene que:

“se puede corroborar que el método utilizado por los mercantilistas para teorizar sobre la economía es el método inductivo, puesto que de las observaciones de su experiencia como comerciantes sacan conclusiones generales para el manejo de la economía en general; y, siguiendo a Popper (1959) y a Koopmans (1980), conclusiones teóricas basadas en este método no son confiables. (p.19).

Respecto de los opositores de la Teoría Mercantilista Palmieri (2019) refiere que:

“uno de los detractores que tuvieron los mercantilistas fue Hume (1752) quien, mediante el mecanismo flujo-especie, reconoce que una política dirigida a obtener persistentes balances comerciales positivos sería contrarrestada por un eventual aumento del nivel doméstico de precios. Este mecanismo de ajuste de la balanza comercial por inflación contiene una aplicación de la teoría cuantitativa del dinero en presencia de comercio exterior: un superávit comercial aumentaría la cantidad de dinero y, por lo tanto, el nivel de precios de dicho país. Como resultado, perderá competitividad, lo que incentivará a disminuir sus exportaciones y aumentar sus importaciones. Lo opuesto ocurrirá en un país deficitario. De esta manera, este mecanismo de ajuste automático impide que existan países que tengan superávits (déficits) sistemáticos, por lo que las políticas mercantilistas proporcionan, en el mejor de los casos, sólo ventajas a corto plazo (Carbaugh, 2009).” (p.5)

De lo anteriormente expuesto, se advierte que la teoría mercantilista toma en consideración que el superávit en la balanza comercial es constante, pero la situación se torna difícil de mantener cuando al haber mayores exportaciones que las importaciones ingresan a las naciones más metales preciosos se provoca un incremento de los precios dentro de una nación, la inflación no es considerada por la Teoría mercantilista, dado que al incrementarse el nivel de precios en las naciones las exportaciones se vuelven más caras ocasionando que las otras naciones compren a otros competidores que les ofrezcan a un menor precio sus mercancías, por lo cual se fortalecía el mercado interno y las naciones que tenían precios altos competían de forma desfavorable con otras naciones.

2.2 La fisiocracia

La teoría de los fisiócratas, de acuerdo con lo expuesto por Astudillo (2012) tiene sus inicios en Francia en el siglo XVIII “como reacción a las prácticas mercantilistas y etimológicamente significa: el poder de la naturaleza. Ante la oposición de las tesis mercantilistas que sostenían que era necesaria la intervención del Estado para el correcto funcionamiento de la economía, los fisiócratas fueron los pioneros en creer en las ventajas de la libertad económica. La buena economía no requiere de reglamentaciones o imposiciones arbitrarias del Estado, sino más bien, le es indispensable la libertad de acción de los individuos y dejar el curso de las cosas a un orden natural espontáneo”. (p.41).

“Los fisiócratas que afirmaban la existencia de una ley natural para todas las cosas, abarcando la sociedad y el orden económico, fueron férreos defensores de una política económica de *laissez faire, laissez passer* (dejar hacer, dejar pasar), de la mayor abstención del Estado en la economía, del libre intercambio que los llevaría, según ellos, a una sociedad más próspera y de mejor nivel de vida para toda la población (Herrerías, 1980) (Astudillo, 2012, p.41)

“El pensamiento liberal inglés es contemporáneo del desarrollo ascendente del capitalismo industrial en Gran Bretaña a finales del siglo XVIII y principios del siguiente; se

fundamenta en permitir la libertad de hacer y de elegir y respetar el orden natural que tiene la esencia del quehacer económico.” (Astudillo, 2012, p.42)

2.3 La teoría clásica

Narváez (2012), expone sobre la teoría clásica lo siguiente:

“Las bondades del proceso para toda la población radican en que el reparto se fundamente en la libertad de comercio, puesto que, si cada hombre persigue sus intereses personales, por más que aparezcan como egoístas, su libertad de actuación los llevará a buscar lo mejor para sí y como todos están haciendo lo mismo, el resultado será el bien generalizado, donde el mercado actúa como una "mano invisible" que regula todos los apetitos individuales, llevando la economía a buen puerto. En consecuencia, el gobierno debe permitir una total libertad de empresa, y restringir su actuación a la defensa militar, a la administración de justicia y al adelanto de las actividades que, por falta de rentabilidad, no interesa a los particulares.” (p.22).

La crítica a la teoría clásica de acuerdo con lo expuesto por Narváez (2012):

“Muchas de las ideas fundamentales de la teoría clásica han sido elaboradas a partir del método inductivo, y no fueron contrastadas por sus fundadores más allá de asumirlas como verdades obvias producto de la observación y generalización” “Un ejemplo de esto se observa en la formulación de una de las principales hipótesis del padre de la economía Adam Smith (1776), sobre la división del trabajo como elemento esencial para el incremento en la productividad y consecuentemente de la riqueza de las naciones.” (p.22).

Palmieri (2019) menciona que “Smith (1776) “incorporó los efectos reales del comercio internacional sobre el funcionamiento de la economía, valorando el bienestar que puede reportar a los ciudadanos. Esto no significa que renuncie a los intereses generales de la nación, sino que éstos quedan asegurados con un mayor bienestar individual: lo que es bueno para los individuos es bueno para la nación.” (p.6)

“La esencia de su pensamiento económico se basa en la confianza en lo natural y en la existencia de un orden natural intrínseco. Esta creencia en el equilibrio natural de las motivaciones lo llevó a su famosa aseveración de que, al buscar su propio provecho, cada individuo es conducido por una “mano invisible” a promover un fin que no entraba en sus intenciones. En este sentido, el gobierno tiene escaso (o nulo) margen para intervenir de manera eficaz en la economía (Ferrando, 2012). (Palmieri, 2019, p.6)

“Smith (1776) plantea que la clave de la riqueza y el poderío de una nación es el crecimiento económico. Este es una función de la división del trabajo, fuente del crecimiento de la productividad de los trabajadores y de la generación de riqueza. Esta división del trabajo logra un abaratamiento de los costos productivos y economías de escala. Sin embargo, los beneficios de la especialización quedan limitados por la dimensión del mercado. Por ello, propone la liberalización del comercio internacional que permite la colocación en el exterior de los excedentes productivos nacionales, infiriéndoles así un nuevo valor (Ferrando, 2012).” (Palmieri, 2019, p.7)

Respecto de la crítica que realiza Smith sobre la teoría mercantilista, Palmieri (2019) destaca que “cada país aumenta la eficiencia de sus recursos si se especializa por completo en la producción del bien para el que tiene esa ventaja absoluta, e intercambia sus excedentes por los bienes que desea, pero para los que no tiene ventaja absoluta. demostró que los dos países pueden estar mejor especializándose en el bien en el que tienen ventaja absoluta e intercambiarlos por los bienes en los que tienen desventaja absoluta. En un escenario con comercio, ambos países terminan con una mayor cantidad de bienes que en un escenario sin comercio. Por lo tanto, Smith (1776) concluye que el comercio internacional no es un juego de suma cero, en contraposición al pensamiento mercantilista.” (p.7)

De acuerdo con Palmieri (2019):

“el criterio de ventaja absoluta conduce a dificultades en los casos en que un país tiene ventajas absolutas en todos los bienes. Esta situación, llevada al absurdo, imposibilitaría la existencia de comercio internacional dado que sólo un país produciría todos los bienes y no

encontraría cómo intercambiarlos con los otros países que tienen desventaja absoluta en todos los bienes. En este sentido, el modelo supone que para que tenga lugar el comercio entre países, un país no puede ser más eficiente que otro en la producción de todos los bienes. Posteriormente en 1817 Años más tarde, Ricardo (1817) presentaría una crítica al modelo en base a las ventajas comparativas. (p.7)

A inicios del siglo XIX, siguieron presentándose discusiones sobre el comercio internacional dado que diversos autores realizaron importantes aportaciones a la referida teoría del comercio internacional entre los máximos exponentes cabe mencionar a David Ricardo quien, en 1817, introdujo el concepto de las ventajas relativas.

Conforme a las consideraciones de Palmieri (2019), “para que exista comercio internacional y aumente el bienestar de los países no es necesario que existan diferencias absolutas entre los países, sino que es suficiente que dichas diferencias sean relativas. El país que posea un menor costo de oportunidad, o ventajas comparativas, en la producción de un bien se especializará en su producción y exportación, produciéndose ganancias del comercio.” (p.7).

Palmieri (2019) expresa que “al igual que Smith, Ricardo partía de una teoría del valor-trabajo, en el cual el valor de los bienes dependía de la cantidad de trabajo que incorporan. “Asimismo, considera al trabajo móvil dentro de un país, pero inmóvil entre países. La productividad o coeficientes técnicos son constantes dentro de cada país, pero puede variar internacionalmente debido a la utilización de distintas técnicas productivas. (p.7).

De acuerdo con Palmieri (2019) “Hay competencia perfecta, los costos unitarios son constantes, los costos de transporte son cero y no existen obstáculos al comercio internacional. Al ser el trabajo el único factor de la producción, las diferentes productividades del trabajo se modelizan como diferencias en la cantidad de producto que se puede obtener una unidad de trabajo. Palmieri sostiene que es aquí donde Ricardo (1817) desarrolla su principio de ventajas comparativas: un país exportará (importará) el bien que

produce con el menor (mayor) costo de oportunidad, medido en términos de otro bien.”
(p.8)

“Por lo tanto, con este nuevo concepto, existe un patrón de comercio incluso cuando un país es más productivo en todos los bienes que otro, dado que lo que importa son las ventajas relativas, y no las absolutas, como planteaba Smith (1776).” (Palmieri, 2019, p.9).

Cabe mencionar, que de acuerdo con el autor Palmieri (2019), el modelo de David Ricardo tiene la limitante de que no determina la relación de precios a la que se intercambian dichos bienes en el mercado internacional. Respecto de referida limitante del modelo de David Ricardo, Palmieri, sostiene que el autor Mill (1862) solucionaría este último problema al introducir su teoría de la demanda recíproca. “Dado que el modelo de Ricardo (1817) contemplaba el lado de la oferta, Mill (1862) introduce a la demanda y determina la relación real de intercambio de equilibrio en el punto donde la oferta se iguala a la demanda. Si esto no ocurriese, el precio del bien que tiene un exceso de demanda subiría al tiempo que el precio con exceso de oferta descendería hasta alcanzar una relación de precios de equilibrio. Luego, los costos de producción determinan los límites externos de los términos de intercambio reales, mientras que la demanda recíproca determina cuáles serán los términos de intercambio reales dentro de esos límites.” (p.10).

Al igual que la teoría mercantilista tuvo opositores, también la teoría Clásica del comercio internacional tuvo diversas críticas mismas que se describen a continuación:

De acuerdo con Ibarra (2016):

“La Teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith, así como la de la ventaja comparativa de David Ricardo, sostienen que el comercio internacional podría ser mutuamente benéfico para los países que realizan intercambio en presencia de ventaja absoluta en la producción de algún bien, o por lo menos si existe ventaja comparativa. La incorporación de las curvas de indiferencia sociales por país, así como la frontera de posibilidades de producción, dentro de un diagrama de equilibrio general, al que denominamos Caja de Edgeworth

Internacional permite demostrar que lo anterior es cierto en el caso de países de aproximadamente el mismo tamaño y que tienen ventaja absoluta en la producción de algún bien. Sin embargo, las cosas se complican cuando los países tienen ventaja comparativa, pero no absoluta. Si se agrega la diferencia en el tamaño de países, es necesario replantear la Teoría Clásica del Comercio Internacional, pues deja de haber elementos, desde la teoría pura, que muestren que existe intercambio mutuamente benéfico.” (p.61).

De acuerdo con Palmeri (2019). “A finales del siglo XIX, la escuela neoclásica realizó aportaciones a la teoría del comercio internacional. Hasta los análisis neoclásicos, la teoría del valor trabajo estaba basada en supuestos restrictivos, por lo cual era criticada. En particular, el modelo ricardiano supone que el trabajo es el único factor productivo empleado, por lo que la única fuente posible de ventaja comparativa es la diferencia de la productividad de la mano de obra entre los países. Evidentemente, esta no es la única fuente de ventaja comparativa: las diferencias en la dotación de recursos también juegan un papel en el comercio internacional (OMC, 2008).” (p.10)

2.4 El modelo propuesto por Heckscher y Ohlin

Palmieri sostiene que “el modelo propuesto por Heckscher (1919) y Ohlin (1933) que tenía en cuenta la dotación de más de un factor de producción. En este sentido, el punto de partida son las diferencias en las dotaciones entre países. Al igual que el modelo ricardiano, los beneficios del comercio están dados por la especialización que surge debido a las diferencias entre países. Pero el modelo de Heckscher-Ohlin se centra en otra fuente de ventaja comparativa: la abundancia relativa de los factores de producción de cada país (OMC, 2008).” (p.10).

De acuerdo con Palmieri, “se puede deducir el teorema de Heckscher-Ohlin: el país que es abundante en un factor exporta el bien cuya producción es intensiva en ese factor

determinados por las distintas dotaciones factoriales de los países, explican las diferencias de costos relativos en la producción de ambos bienes”. (p.12).

De acuerdo con el autor, Esta formulación del comercio internacional basado en las ventajas comparativas de la diferente dotación de factores tiene otras implicancias importantes:

“1. En la medida en que cada país exporta el bien que utiliza intensivamente el factor más abundante, ese bien ve aumentar su precio internacional respecto del precio que tendría en ausencia de comercio (ya que con la apertura del comercio surge una nueva demanda procedente del exterior), con lo cual se beneficia la retribución del factor más intensivo para su producción. Por el contrario, el factor relativamente escaso tiende a ser desplazado por las importaciones procedentes del otro país. Las implicancias más directas de este razonamiento es que el comercio internacional tiende a favorecer a los factores domésticos abundantes, a expensas de los demás. Esto afecta la distribución del ingreso y los sectores negativamente afectados pueden pedir la introducción de medidas proteccionistas y políticas redistributivas.

Por lo tanto, el proteccionismo comercial beneficia a quienes poseen el factor relativamente escaso y perjudica a los del factor relativamente abundante. Con el libre comercio ocurriría lo contrario.

Si en el modelo Heckscher-Ohlin se cumple que ambos países producen ambos bienes y con las mismas tecnologías, se llegaría a la conclusión de que la igualación de los precios de los bienes (a causa del comercio internacional en un contexto de competencia perfecta) llevaría a la igualación de los precios de los factores, tanto absolutos como relativos. Este teorema, conocido como de igualación del precio de los factores, expone que, en determinadas condiciones, el libre comercio en productos es suficiente para causar la igualación internacional completa de los precios de los factores.

Luego, incluso sin movilidad internacional de la mano de obra y el capital, el comercio de por sí solo igualaría, en determinadas condiciones, los salarios en A y B y las tasas de rendimiento del capital en ambos países.” (Palmieri, 2019, p.11)

“Sin embargo, en el mundo real no se observa esta igualación. Los costos de transporte, aranceles, subsidios, y demás políticas económicas contribuyen a diferenciar los precios de los bienes entre los países. Cuando los precios de los bienes son diferentes, no podemos esperar que los precios relativos de los factores sean iguales, aunque siga existiendo la tendencia a la igualación (Tugores Ques, 2006).” (Palmieri, 2019, p.12).

La diferencia respecto de esta modelo vs el modelo Clásico radica de acuerdo con Palmieri (2019) “Una vez que los países comercian, el modelo Heckscher-Ohlin predice que, dados los precios de los factores, un aumento de la dotación de un factor causa un aumento más que proporcional de la producción del producto que utiliza ese factor intensivamente y una disminución absoluta de la producción del otro producto¹⁵. En este sentido, es otra muestra de la redistribución del ingreso que tiene el modelo, en contraposición con los modelos clásicos.

Permite reinterpretar el comercio internacional no sólo como un intercambio “directo” de bienes, sino también como un intercambio “indirecto” de los factores de producción incorporados en cada bien (Ferrando, 2012).” (p.12).

De acuerdo con Palmieri “el modelo Heckscher-Ohlin (H-O) predice que el comercio de bienes es un sustituto del comercio de factores productivos y que, por lo tanto, los bienes intercambiados entre países deberían incorporar estas diferencias factoriales (Krugman et al., 2012). Sin embargo, la validez empírica de estas predicciones es limitada por las mismas razones que condicionan la predicción de la igualación del precio de los factores (sobre todo el supuesto de que los países tienen las mismas tecnologías).” (p.12)

“Tal vez la principal contrastación empírica de la teoría de Heckscher-Ohlin sea el trabajo de Leontief (1953). Utilizando datos de EEUU del año 1947, Leontief (1953) constató que dicho país tiene un coeficiente alto de dotaciones capital-trabajo (un alto K/L), por lo que, según el modelo imperante de la época, EEUU debería exportar bienes intensivos en capital e importar bienes intensivos en mano de obra. Sin embargo, Leontief (1953) encontró que las exportaciones estadounidenses tenían menos intensidad de capital que sus importaciones. Este resultado, que contradecía el teorema de Heckscher-Ohlin, llegó a denominarse paradoja de Leontief.” (p.15).

Hasta la fecha, se han presentado una amplia variedad de explicaciones de dicha paradoja. Por ejemplo, varios estudios sugieren que estos resultados contradictorios son específicos del período analizado, luego de la Segunda Guerra Mundial cuando no existía libre comercio¹⁶.

Otras explicaciones subrayan el hecho de que Leontief (1953) sólo se concentró en dos factores de producción (trabajo y capital), pasando por alto la tierra y el capital humano. Otras sugieren que, en contra de lo que Leontief suponía, las tecnologías (p.15).

2.5 La teoría del comercio internacional

Por su parte, Krugman et al. (2012) opina que la igualación del precio de factores (principalmente del salario) no se cumple debido a que los siguientes supuestos son inconsistentes con la realidad empírica ambos países producen ambos bienes, las tecnologías son iguales y el comercio iguala realmente el precio de los bienes en los países.

De acuerdo con Krugman (2006) “Probablemente la reflexión más importante de toda la economía internacional reside en la idea de que existen ganancias del comercio, es decir, que cuando los países se venden mutuamente bienes y servicios, se produce, casi siempre, un beneficio mutuo. El conjunto de circunstancias bajo las cuales el comercio internacional

es beneficioso es mucho más amplio de lo que la mayoría de las personas supone. Un error conceptual común es que el comercio es perjudicial si hay grandes diferencias entre países en cuanto a la productividad o los salarios.” (p. 40).

De acuerdo con lo referido por Krugman (2006) “El debate sobre cuánto comercio hay que permitir tomó una nueva dirección en la década de 1990. Desde la Segunda Guerra Mundial, las democracias avanzadas, lideradas por Estados Unidos, han aplicado una política general consistente en suprimir las barreras al comercio internacional; esta política reflejaba la visión de que el libre comercio era una fuerza, no sólo de prosperidad, sino también para la paz mundial. En la primera mitad de la década de 1990 se negociaron varios acuerdos importantes sobre libre comercio. Los más destacables fueron el Acuerdo de Libre Comercio de Norte América (ALCNA) entre Estados Unidos, Canadá y México, aprobado en 1993, (...). Además de ser los vecinos de Estados Unidos, Canadá y México forman parte de un acuerdo comercial con Estados Unidos, el Acuerdo de Libre Comercio de Norte América o ALCNA, que garantiza que la mayoría de los bienes intercambiados entre los tres países no están sujetos a aranceles o a otras barreras al comercio internacional. (p. 41).

Krugman (2006) enfatiza que “En el modelo ricardiano, los países exportarán los bienes que su trabajo produce de forma relativamente más eficiente e importarán los bienes que su trabajo produce de forma relativamente más ineficiente. En otras palabras, la pauta de producción de un país es determinada por la ventaja comparativa” (p. 88).

2.6 La siderurgia en México

Según ferrosplanes.com² (2021) la industria siderúrgica tuvo sus inicios en la “Era de los Metales, en la edad que lleva el nombre de este metal, que se sucedió tras la del bronce, probablemente al producirse en hornos de fundición de cobre trozos de hierro con óxido de

² <https://ferrosplanes.com/>

hierro que se usaba como fundente y minerales de sulfuro de cobre que contienen hierro. Incluso hay evidencia del uso anterior del hierro, de origen meteórico en este caso. A raíz del establecimiento de una relación causa-efecto entre el mineral usado como fundente y el material hallado en las fundiciones de cobre nació la siderurgia como tal, con la proliferación de las fundiciones exclusivas de hierro.”

Como plantea Morales (2016) “Con base en la clasificación de las Cuentas Nacionales (INEGI, 2015a), la industria siderúrgica se considera dentro del sector de la manufactura y los subsectores que forman parte de la siderurgia son las industrias metálicas básicas y la fabricación de productos metálicos.¹

“Las industrias metálicas básicas consideran la transformación del hierro, acero, aluminio, cobre y otros metales no ferrosos en productos de fabricación, fundición, refinación y laminación. Mientras que la fabricación de productos metal mecánicos consideran la fabricación de productos forjados, troquelados, estructuras metálicas, herrajes, piezas metálicas, recubrimientos y terminados metálicos y envases metálicos.” (p.3)

2.7 Los aranceles

De acuerdo con Góngora y Medina (2010), desde que en siglo XIX David Ricardo estableció el concepto de ventajas comparativas el cuál considera en general que el libre comercio mundial genera ganancias para todos los participantes”. (p.233), sin embargo, en la actualidad como sabemos los gobiernos para proteger a sus economías aplican impuestos a los productos que compran provenientes de economías externas.

“...los gobiernos nacionales tienden a restringir el comercio mundial con el fin de proteger la industria local mediante la aplicación de un impuesto a las mercancías importadas, ya sea como un porcentaje al valor o en función del volumen o peso de las mismas; este gravamen se conoce como arancel. Los aranceles son impuestos que distorsionan los resultados del

comercio, tanto en la distribución de las ganancias como en los ganadores y perdedores de las mismas.” (p.233).

De acuerdo con la organización mundial del comercio (2022)

“Los derechos de aduana aplicados a las importaciones de mercancías se denominan aranceles. Los aranceles proporcionan a las mercancías producidas en el país una ventaja en materia de precios con respecto a las mercancías similares importadas, y constituyen una fuente de ingresos para los gobiernos. Un resultado de la Ronda Uruguay fueron los compromisos asumidos por los países de reducir los aranceles y “consolidar” los tipos de los derechos de aduana a niveles que son difíciles de aumentar. En las actuales negociaciones en el marco del Programa de Doha se siguen realizando esfuerzos en ese sentido en relación con el acceso a los mercados para los productos agrícolas y no agrícolas.”³

2.8 Consideraciones teóricas

Del análisis realizado a las diversas teorías que han abordado el comercio internacional, es importante recapitular que la teoría mercantilista tuvo auge del siglo XV al siglo XVIII, prácticamente a la par de la Revolución Industrial, la cual tuvo su principal fundamento en la teoría de que el Estado es próspero si se encuentra respaldado por su capital y a su vez dicho capital se encuentra respaldado por los metales preciosos y por la balanza comercial en donde las exportaciones deben ser mayores a las importaciones. Cabe mencionar, que una de las principales críticas a la teoría mercantilista fue el hecho de que cuando una economía mantiene constantemente una balanza comercial con superávit es decir, cuando el nivel de exportaciones es superior al nivel de importaciones, el nivel de precios en una economía aumenta, es por esta razón que la teoría mercantilista no fue idónea en proporcionar la explicación sobre este proceso de pérdida de competitividad en cuanto al incremento de los precios, respecto a las otras economías del exterior en sus mercancías,

³ https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tariffs_s/tariffs_s.htm

por tal motivo, resultó necesario indagar más teorías que abordaran la teoría del comercio internacional, tal es el caso de la teoría de los fisiócratas.

La teoría de las fisiócratas nació en Francia en el siglo XVIII, esta teoría a diferencia de lo expuesto por la teoría mercantilista sostiene que el estado no debería intervenir en la economía, los fisiócratas creían ampliamente en la libertad económica, esto significaba que a los individuos se les permitía actuar con libertad en las actividades del comercio, por lo que defendían el *laissez faire* (dejar hacer-dejar pasar). La crítica que recibía esta teoría estaba enfocada a que era una teoría que se basaba en la experiencia como comerciantes.

La teoría clásica por su parte planteaba que, si una persona buscaba su interés personal y su bienestar, los demás individuos harían lo mismo y eso se lograría un bienestar colectivo, debido a que el mercado va a actuar como si fuera una mano invisible que hace que los individuos se encuentren en una situación de bienestar y la economía prospere.

Posteriormente, el modelo Ricardiano desarrolló de modo esencial la teoría de las ventajas comparativas, bajo el argumento de que una economía exporta el bien que produce con el menor costo de oportunidad y a su vez importa el bien que produce con el mayor costo de oportunidad el cual se mide en términos del otro bien. Básicamente, la crítica que surgió respecto del modelo Ricardiano es que no desarrollaba la relación de los precios cuando se intercambian los productos en el exterior con otras economías, por lo que se trató de un modelo que se centró en el lado de la oferta.

Derivado de lo anterior, resultó necesario continuar investigando sobre las teorías del comercio internacional y se identificó que el modelo de Mill sería un complemento de los planteamientos teóricos del modelo Ricardiano, debido a que se enfocó básicamente en la demanda, ya que fue este autor, quien determinó la relación de intercambio y de equilibrio, es decir aquel punto en donde la cantidad demandada es igual a la cantidad ofertada a un precio de equilibrio.

Por lo anteriormente descrito, al continuar indagando sobre las teorías del comercio internacional, a diferencia de los modelos anteriormente analizando, el modelo Heckscher y Ohlin, sostiene que la dotación de más de un factor de la producción, la diferencia entre naciones y a su vez la ventaja del comercio depende de las diferencias y especializaciones que existen entre los países sobre la ventaja comparativa y la ventaja de los factores de la producción.

Dicho en otras palabras, podemos decir que la nación que tiene un factor que utiliza para su producción y el cual es abundante, presenta un gran volumen de producción mediante el uso intensivo del referido factor, por tal motivo sus exportaciones van a incrementarse considerablemente, dado que sus costos son menores, esto revela la diferencia en los costos relativos en la producción. Cabe señalar, que ocurre lo opuesto cuando una nación utiliza un factor el cual no es abundante, es preferible realizar la importación de los productos por que los costos son superiores.

Cuando los países exportan el bien en el que utilizan intensivamente el factor mayormente abundante van a verse incrementados los precios internacionales, por lo tanto, se beneficia del factor más intensivo para su producción. Asimismo, como se mencionó anteriormente, del factor que menos es abundante y no es intensivo para la producción el país optará por la importación de dicho bien por lo tanto, el comercio se hace más provechoso para los factores abundantes, de ello puede inferirse que se van a presentar mayores incrementos en sus ingresos, por lo tanto, los países que no tienen esas ventajas optan por tener aplicar políticas arancelarias mayormente restrictivas y van a buscar ser más proteccionistas con sus industrias y con sus economías.

Por lo anteriormente descrito se puede inferir que la teoría del modelo propuesto por Heckscher y Ohlin es la teoría del comercio internacional que más se asemeja con los planteamientos realizados en la presente investigación ya que los fundamentos de la teoría del comercio internacional, en la actualidad sus fundamentos siguen influyendo en las

teorías del comercio internacional, así como, en las decisiones que se toman sobre las políticas arancelarias, en las negociaciones y acuerdos comerciales entre los Países.

2.9 Los aranceles de Estados Unidos y México

Dicho en palabras del autor Okabe T. (2019) “El T-MEC establece una regla de adquisición de acero y aluminio específica. Esta regla no afecta las autopartes, pero sí a las ensambladoras que deberán garantizar que 70% del acero y el aluminio que compren provenga de la región. Así, para que un vehículo completo se considere originario, 70% o más del acero y aluminio comprado el año anterior deberá producirse en la región norteamericana (Art. 4-B.6).

De acuerdo con el documento denominado SE_050619 (2019), emitido por la SE:

“El T-MEC permitirá mantener la integración de las industrias de América del Norte que se han beneficiado hasta ahora del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), así como la competitividad de la región como potencia exportadora de productos de gran calidad, y como destino óptimo para desarrollar la inversión extranjera directa. En sus 34 Capítulos, el T-MEC incluye nuevas disciplinas, que se adaptan a las necesidades actuales de los agentes económicos que participan en los intercambios comerciales y de inversión en la región. (...).”

El documento SE_050619 (2019) refiere en su Capítulo I denominado Disposiciones iniciales y definiciones generales, que “El T-MEC mantiene la misma estructura del Capítulo que en el TLCAN 1994, por lo que las disposiciones iniciales y definiciones generales se conservan. Se actualizó la definición de territorio de México por una simplificada”. Y en el Capítulo II denominado Trato nacional y acceso de mercancías a mercados, que “Uno de los principales logros del T-MEC fue mantener el libre comercio para todos los bienes originarios de la región, por lo que las exportaciones mexicanas de

bienes originarios seguirán gozando del acceso preferencial (es decir, continuarán exentas del pago de arancel) en el mercado de EE. UU. y Canadá⁴.” (p.1)

De acuerdo con Murillo (2019) “Desde comienzos de 2017 el presidente de los EE. UU. solicitó revisar los efectos de las importaciones de acero sobre la seguridad nacional bajo la sección 232 de la ley de expansión comercial de EE. UU. de 1962. De acuerdo con el Departamento de Comercio de los Estados Unidos (US Department of Commerce, 2019):

“Las importaciones de acero podrían amenazar la seguridad económica y disposición militar, porque el departamento de defensa a menudo requiere de aleaciones especiales de acero (...) para la producción de armaduras, vehículos, barcos, aviones e infraestructura. Una industria de producción de acero nacional sólida y saludable puede ser necesaria para garantizar cadenas de suministro militares en caso de conflicto en un mundo cada vez más cargado de tensiones geopolíticas (párrafo 6).” (p.37)

Es importante señalar, que el 5 de noviembre de 2020, mediante comunicado 081, emitido por la SE, se anunció que Estados Unidos y México habían alcanzado un acuerdo mediante el cual México quedaba excluido de la imposición de aranceles en contra de las importaciones de Estados Unidos (...) “se evita la imposición de aranceles a más de 1,200 millones de dólares de exportaciones mexicanas de dichos productos y se da certidumbre a la industria manufacturera de nuestro país”. Asimismo, se menciona que entrará en vigor en el último trimestre de 2020.

Citando al comunicado 081 (2020):

“La decisión tiene como antecedente la investigación iniciada el 11 de mayo de este año por el Departamento de Comercio de Estados Unidos, con base en la sección 232 de la Trade Expansion Act de 1962, y solicitada tanto por la industria estadounidense productora de GOES, como por diversos miembros del Congreso de dicho país. En una investigación anterior, realizada por el Departamento de Comercio de Estados Unidos en contra de las importaciones globales de acero, entre abril de 2017 y enero de 2018, se aplicaron aranceles

⁴ Excepto productos del sector avícola, lácteos y azúcar que se mantienen excluidos con Canadá

de 25% a las exportaciones de México durante el periodo comprendido entre el 1° de julio de 2018 y el 20 de mayo de 2019. No obstante, en esta ocasión la intervención de la Secretaría de Economía, en coordinación con la industria nacional, dio como resultado la exclusión de los productos mexicanos bajo la investigación a productos de GOES.”

Conforme a las consideraciones de Murillo (2019). “Los resultados de la investigación fueron presentados en el primer mes del 2018 y mostraron que las importaciones de acero sí representaban una amenaza a la seguridad nacional de EE. UU., principalmente por prácticas desleales (dumping) de otros países y por el exceso de capacidad mundial en la producción de acero a causa de los subsidios gubernamentales, como en el caso de China. En consecuencia, en marzo del 2018 el gobierno de Estados Unidos aplicó un arancel del 25% a las importaciones de acero provenientes de todos los países del mundo, con excepción de México, Canadá.” (p.38)

Citando a Murillo (2019) “desde principios de 2018 cuando salen a la luz los resultados de la investigación sobre la ley 232 en la industria del acero, el comercio de este producto incrementa notablemente para alcanzar su máximo en mayo de 2018, mes previo a la aplicación del arancel. Lo anterior claramente indica la realización de compras anticipadas previas al incremento en los precios del acero. En junio del 2018, cuando se impone el arancel al acero, el comercio regresa a tu tendencia inicial.” (p.39)

Asimismo, de acuerdo con el comunicado 055 del 17 de mayo de 2019 de la SE mediante el cual se comunicó que Estados Unidos aceptó eliminar, los aranceles a las exportaciones mexicanas de acero y aluminio sin mediar cuotas y que México mediante diversos encuentros y conversaciones con los representantes comerciales y el secretario de comercio de los Estados, siempre tuvo una posición para eliminar totalmente los aranceles y no aceptó establecer cuotas.

Finalmente, de acuerdo con el comunicado de prensa No. 37 del 24 de abril de 2020, la SE comunica que el T-MEC entrará en vigor el 1° de julio de 2020, el “Gobierno de Estados

Unidos notificó a su Congreso el cumplimiento de los gobiernos de México y Canadá de todos los procedimientos internos requeridos por ellos para la entrada en vigor del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC).” Asimismo, se menciona en el referido comunicado que se sustituye el Tratado de Libre Comercio de América del Norte por el T-MEC, el primer día del tercer mes siguiente a la última notificación recibida, que corresponderá al 1° de julio de 2020.

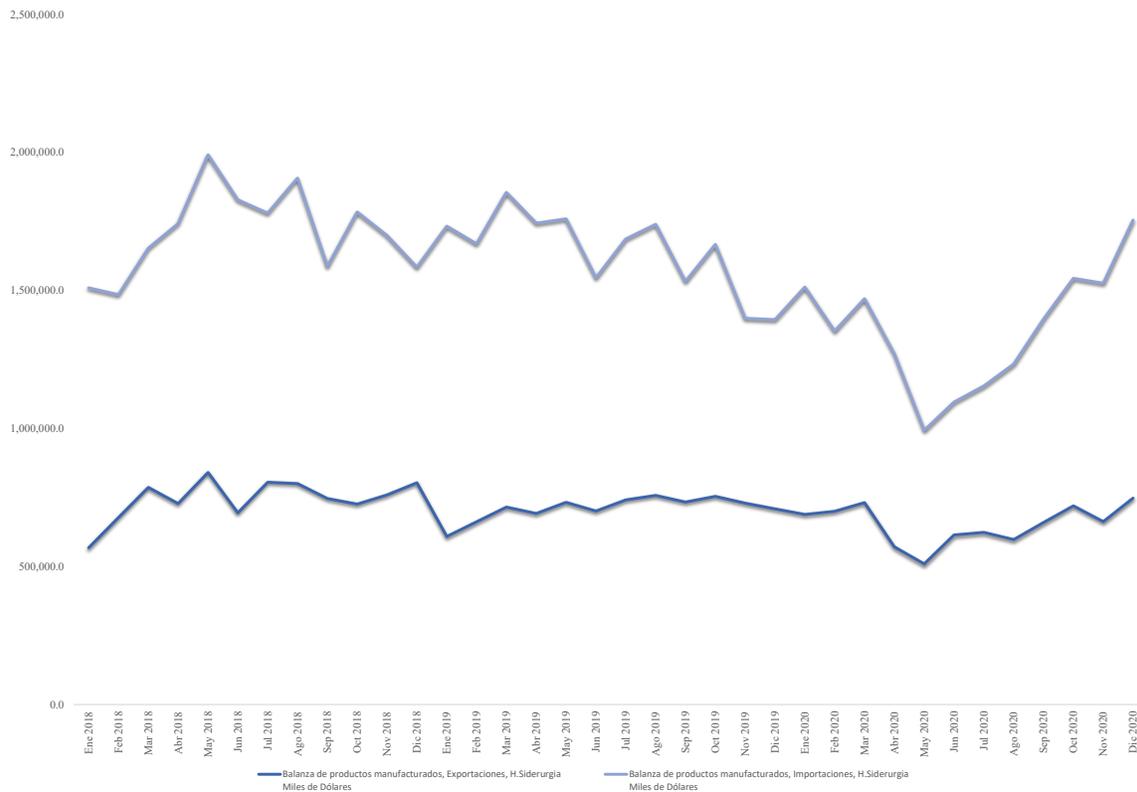
En el siguiente capítulo, se expondrá la evolución de la H. Siderurgia en México 2018-2020, básicamente la balanza comercial de los productos manufacturados en México, mediante los cuales se comenzará a identificar el efecto que tuvo la política arancelaria aplicada por el gobierno de Estados Unidos en referida balanza comercial de los productos manufacturados en México. Cabe señalar que también se abordarán los orígenes del TMEC desde 2018 hasta el 1° de julio la SE anuncio la entrada en Vigor del (T-MEC).

III. La H. Siderurgia en México 2018-2020

3.1 La evolución de la balanza de productos manufacturados

La evolución de la balanza de productos manufacturados de la H. Siderurgia en México durante el periodo comprendido del 2018-2020, se muestra en la siguiente gráfica:

Gráfica 1. Balanza de productos manufacturados H. Siderurgia México 2018-2020



Fuente: Elaboración propia con información obtenida de Banxico en su página de internet⁵

3.1.1 La balanza de productos manufacturados H. Siderurgia 2018

En el año 2018 las exportaciones totales de productos manufacturados de la H. Siderurgia fue de 8, 934, 940 miles de dólares en adelante “mdd”), lo cual representó el 43.48% del total de importaciones que fueron de 20,550,500 mdd, las referidas exportaciones fueron las más bajas durante el mes de junio de 2018 de 694,332 mdd que representaron el 37.97% del total de importaciones que registraron la cifra de 1,828,445 mdd. Cabe destacar, que la Balanza de productos manufacturados presentó déficit durante el año 2018.

5

<https://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CE127§or=1&locale=es>

3.1.2 La balanza de productos manufacturados H. Siderurgia 2019

En 2019 las exportaciones totales de productos manufacturados de la H. Siderurgia fue de 8,534,840 mdd, lo cual representó el 43.27% del total de importaciones que fueron de 19,724,190 mdd, las exportaciones fueron las más bajas durante el mes de enero de 2019 de 608, 996 mdd que representaron el 35.14% del total de importaciones que fue de 1,732, 909 mdd. Cabe destacar, que la Balanza de productos manufacturados es deficitaria durante el año 2019.

3.1.3 La balanza de productos manufacturados H. Siderurgia 2020

En 2020 las exportaciones totales de productos manufacturados de la H. Siderurgia fue de 7,824,894 mdd, lo cual representó el 48.00% del total de importaciones que fueron de 16,303,066 mdd, las exportaciones presentaron las cifras más altas durante el mes de junio de 2019 de 614,006 mdd y representaron el 56.05% del total de importaciones que fue de 1,095 551 mdd. Cabe destacar, que la Balanza de productos manufacturados fue deficitaria durante el año 2020. Esto se explica por el anuncio del 24 de abril de 2020, sobre la entrada en vigor del TEC MEC a partir del 1° de julio de 2020. Si bien, la balanza comercial de la H. Siderurgia ha sido deficitaria de 2018 a 2020, la política arancelaria impuesta por el gobierno de estados unidos ha mermado el nivel de importaciones y exportaciones de los años 2019 y 2020.

El cuadro 1 muestra la balanza comercial de la H. Siderurgia durante el periodo comprendido de 2018 a 2020, se puede identificar que las exportaciones de 2020 en relación con las exportaciones de 2018 reflejaron una disminución del 12.42%, mientras que las importaciones tuvieron un decremento del 20.67% en relación con las exportaciones de 2018.

Cuadro 1. Balanza comercial de la H. Siderurgia

Año	Exportaciones, H. Siderurgia (mdd)	Importaciones, H. Siderurgia (mdd)
2018	8,934,940	20,550,500
2019	8,534,840	19,724,190
2020	7,824,894	16,303,066
Total general	25,294,674	56,577,756

Fuente: Elaboración propia con información de la Balanza de productos manufacturados Exportaciones e Importaciones de la H. Siderurgia. (Banxico).

3.2 La evolución del T-MEC

De acuerdo con la SE⁶, el 2 de julio de 2020, se adoptó la primera decisión de la Comisión de Libre Comercio (Comisión) del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC). La referida Comisión tiene por función la supervisión, implementación y funcionamiento del T-MEC. El 1° de julio la SE anuncio la entrada en Vigor del (T-MEC). En el referido anuncio se destacó que las exportaciones mexicanas tendrían acceso preferencial, lo cual implica que estarán exentas de pago de aranceles, tanto en los Estados Unidos como en Canadá. Cabe mencionar que hay “disposiciones que facilitan y agilizan el movimiento y despacho de mercancías en las aduanas y la transparencia en los procedimientos administrativos. También establece compromisos de coordinación entre los organismos que intervienen en los cruces fronterizos.”

La SE, el 1° de junio de 2020⁷, a través de la Subsecretaría de Comercio Exterior, en coordinación con la Asociación Mexicana de secretarios de Desarrollo Económico pone en marcha el Plan de Difusión del T-MEC en México. Asimismo, el 16 de enero de 2020⁸. El Senado de EE. UU. aprobó el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá, tras varios meses de negociaciones, y con una votación de 89 a favor y 10 en contra, el (T-MEC) superó su última fase de ratificación en el Senado de EE. UU, destacando a México como

⁶ <https://www.gob.mx/se/prensa/la-secretaria-de-economia-adopta-la-primera-decision-de-la-comision-de-libre-comercio-del-t-mec-247182?state=published>

⁷ <https://www.gob.mx/se/prensa/la-secretaria-de-economia-inicia-plan-de-difusion-del-tratado-mexico-estados-unidos-canada-t-mec-244167>.

⁸ <https://www.gob.mx/se/articulos/el-senado-de-ee-uu-aprueba-el-tratado-entre-mexico-estados-unidos-y-canada-232023?state=published>

un socio comercial a la par de EE. UU. y Canadá, e inicia una nueva etapa de inversión y crecimiento para la región. Cabe mencionar que la SE informó el 29 de julio de 2019⁹ acerca de la aprobación de la Ley de Implementación del TMEC (HR5430), con 385 votos a favor y 41 votos en contra.

También se dio a conocer el Decreto aprobatorio¹⁰ del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), el cual se publicó en el Diario Oficial de la Federación. 19 de junio de 2019 “El Senado de la República aprobó el T-MEC y los instrumentos jurídicos relacionados. Para que el Tratado entrara en vigor, Estados Unidos y Canadá debieron concluir sus procedimientos jurídicos internos de aprobación. Posteriormente, las partes del T-MEC deberán realizar un intercambio de notas diplomáticas, señalando que han concluido dichos procedimientos con objeto de que entre en vigor el Tratado, lo cual se dará a conocer mediante decreto promulgatorio expedido por el presidente de la República.”.

Es importante destacar, que la Subsecretaria de Comercio Exterior de la SE, el 15 de febrero de 2019 ¹¹ finalizó su visita de trabajo a Washington, D.C. En ese contexto, se anuncia la conmemoración el inicio del vigésimo sexto año de puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el 1° enero de 2019 ¹², instrumento que ha transformado la relación comercial de México con Estados Unidos y Canadá. El cual fue firmado el 30 de noviembre de 2018.

Es importante puntualizar, que Estados Unidos es el primer socio comercial de México y Canadá el quinto, siendo EE. UU. el primer mercado de exportación y fuente de

⁹ <https://www.gob.mx/se/articulos/avanza-la-aprobacion-del-tratado-mexico-estados-unidos-canada-t-mec-en-el-congreso-de-eua?state=published>

¹⁰ <https://www.gob.mx/se/prensa/decreto-aprobatorio-del-tratado-entre-mexico-estados-unidos-y-canada-t-mec>

¹¹ <https://www.gob.mx/se/articulos/la-ratificacion-y-entrada-en-vigor-del-t-mec-contribuira-a-tener-una-region-mas-competitiva-y-con-mayor-certidumbre-luz-maria-de-la-mora?idiom=es>

¹² <https://www.gob.mx/se/prensa/tlcan-inicia-el-ano-26-de-su-entrada-en-vigor>

importaciones, en tanto que Canadá es el segundo mercado de exportación y sexta fuente de importaciones.

México es el segundo mercado para las exportaciones de los EE. UU. (15.7% del total) y su segunda fuente de importaciones (13.4% del total). Para Canadá, México es su tercer socio comercial (quinto mercado de exportación y tercera fuente de importaciones).

En ese contexto el 17 de octubre de 2018¹³, la SE da a conocer el nombre en español del nuevo Tratado comercial entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC). También mencionó que, una vez aprobado, el T-MEC entrará en vigor y regirá la relación comercial de los tres países, sustituyendo al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), vigente desde el 1 de enero de 1994. Asimismo, el 30 de septiembre de 2018¹⁴ bajo el acuerdo entre México, Canadá y Estados Unidos la modernización del TLCAN, el cual ha estado vigente desde 1994. El Gobierno de Estados Unidos el 31 de agosto de 2021¹⁵, envió a su Congreso una notificación de intención de firmar un acuerdo relativo a la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) con México, y con Canadá en su caso, mientras continuaban las negociaciones bilaterales entre Estados Unidos y Canadá.

Como lo menciona la SE, el 8 de agosto de 2018¹⁶, la Delegación Mexicana viajó a Washington D.C. para nueva ronda de negociaciones del TLCAN, siendo el 3 de agosto de 2018¹⁷, que los equipos de trabajo estuvieron trabajando en las negociaciones. De igual manera el 1° de agosto de 2018¹⁸, continuaron las reuniones de trabajo de la Delegación

¹³ <https://www.gob.mx/se/prensa/la-secretaria-de-economia-da-a-conocer-el-nombre-en-espanol-del-nuevo-tratado-comercial-entre-mexico-estados-unidos-y-canada?idiom=es>

¹⁴ <https://www.gob.mx/se/prensa/acuerdan-mexico-canada-y-estados-unidos-la-modernizacion-del-tlcan>

¹⁵ <https://www.gob.mx/se/prensa/posicion-de-mexico-ante-la-notificacion-al-congreso-de-estados-unidos-sobre-tlcan-mientras-continuan-negociaciones-con-canada>

¹⁶ <https://www.gob.mx/se/prensa/viaja-a-washington-d-c-delegacion-mexicana-para-nueva-ronda-de-negociaciones-del-tlcan-169256>

¹⁷ <https://www.gob.mx/se/prensa/continuan-los-trabajos-de-renegociacion-del-tlcan-en-washington-d-c>

¹⁸ <https://www.gob.mx/se/prensa/continua-reuniones-de-trabajo-la-delegacion-mexicana-en-washington-d-c-168024>

Mexicana en Washington D.C. siendo el 27 de julio de 2018¹⁹ que concluye gira de trabajo de la Delegación Mexicana en Washington D.C.

En relación con el TLCAN, el 21 de julio de 2018²⁰, se trataron las posiciones relacionadas con su renegociación, en anticipación a la reunión ministerial, la cual se llevó a cabo el 26 de julio de 2018 en Washington, D.C. Es importante destacar, que el 11 de mayo de 2018²¹ concluyó la reunión de ministros para modernizar el TLCAN, adicionalmente el 7 mayo de 2018²² los secretarios de Relaciones Exteriores y de Economía, realizaron una visita de trabajo a la ciudad de Washington, D.C. El 27 de abril de 2018²³ habían seguido las reuniones en la renegociación del TLCAN. Cabe puntualizar, que el secretario de Economía, el Representante Comercial de Estados Unidos y la ministra de Asuntos Exteriores de Canadá, acordaron extender sus conversaciones para acelerar el progreso en las negociaciones del TLCAN.

En seguimiento a lo anterior, el 6 de abril de 2018²⁴ Se concluyen giras de trabajo del secretario de Economía en Washington, D.C., para analizar el estatus que guarda la negociación del Tratado del Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). El 4 de abril de 2018²⁵, el secretario de Relaciones Exteriores, y el secretario de Economía, sostuvieron una reunión de trabajo con el Representante Comercial de los Estados Unidos, y el Asesor Senior del presidente Trump, para evaluar el estatus que guarda el proceso de negociación del TLCAN. El 5 de marzo de 2018²⁶ Concluye la Séptima Ronda de Negociaciones para la Modernización del TLCAN, la cual tuvo lugar del 25 de febrero al 5 de marzo de 2018, en

¹⁹ <https://www.gob.mx/se/prensa/concluye-gira-de-trabajo-de-la-delegacion-mexicana-en-washington-d-c-167475>

²⁰ <https://www.gob.mx/se/prensa/gobierno-federal-y-equipo-de-transicion-se-reunen-para-coordinar-posiciones-sobre-el-tlcan-revisar-temas-de-alianza-del-pacifico?idiom=es>

²¹ <https://www.gob.mx/se/prensa/concluyo-la-reunion-de-ministros-para-modernizar-el-tlcan>

²² <https://www.gob.mx/se/prensa/inician-los-secretarios-videgaray-y-guajardo-gira-de-trabajo-en-washington-156053>

²³ <https://www.gob.mx/se/prensa/extienden-reuniones-en-la-renegociacion-del-tlcan>

²⁴ <https://www.gob.mx/se/prensa/concluyo-gira-de-trabajo-del-secretario-de-economia-en-washington-d-c>

²⁵ <https://www.gob.mx/se/prensa/evaluan-los-secretarios-videgaray-y-guajardo-estatus-de-la-negociacion-del-tlcan-153257>

²⁶ <https://www.gob.mx/se/prensa/concluye-la-septima-ronda-de-negociaciones-para-la-modernizacion-del-tlcan>

la Ciudad de México. 29 de enero de 2018²⁷ el secretario de Economía, la ministra de Relaciones Exteriores de Canadá, y el Representante Comercial de Estados Unidos, anunciaron el cierre de la Sexta Ronda de Negociaciones para la modernización del TLCAN, que tuvo lugar del 23 al 29 de enero de 2018 en Montreal, Canadá. La Séptima Ronda de Negociaciones tendrá lugar en la Ciudad de México, del 26 de febrero al 6 de marzo de 2018.

22 de enero de 2018²⁸ Se reúne secretario de Economía con la ministra de Asuntos Exteriores de Canadá, con el objetivo de ultimar detalles de la Sexta Ronda de Negociaciones para la modernización del TLCAN, misma que se lleva a cabo en la ciudad de Montreal.

El 11 de enero de 2018²⁹ Del 10 al 12 de enero de 2018, el secretario de Economía, Ildefonso Guajardo Villarreal, realiza una visita de trabajo a la ciudad de Washington, D.C. En el siguiente capítulo se analizará el efecto de la política arancelaria aplicada por el gobierno de Estados Unidos a las exportaciones de tres Emisoras que cotizan en la BMV, durante el periodo comprendido de 2018 a 2020.

IV. El efecto de la política arancelaria de Estados Unidos durante 2018 a las exportaciones en las empresas que cotizan en la BMV 2018-2020

4.1 AHMSA

De acuerdo con el Reporte Anual (2019) de Altos Hornos de México, S.A.B. de C.V. y Subsidiarias (en adelante “AHMSA” o la “Emisora”), AHMSA es subsidiaria de GAN,

²⁷ <https://www.gob.mx/se/prensa/concluye-la-sexta-ronda-de-negociaciones-para-la-modernizacion-del-tlcan>

²⁸ <https://www.gob.mx/se/prensa/se-reune-secretario-de-economia-con-la-ministra-de-asuntos-exteriores-de-canada>

²⁹ <https://www.gob.mx/se/prensa/el-secretario-de-economia-realiza-gira-de-trabajo-a-la-ciudad-de-washington-d-c-143080>

Grupo Acerero del Norte, S.A. de C.V., (controladora de AHMSA). Es uno de los fabricantes más grandes de productos de acero en México, cuya actividad principal es la producción y venta de aceros planos y perfiles estructurales. En el 2019, participó con el 12% del mercado del acero a nivel nacional, el 21% del mercado nacional para productos planos y el 7% de las exportaciones mexicanas de productos terminados de acero. (AHMSA,2019, p.20).

“En el año 2019 se produjeron 3.55 millones de toneladas de acero líquido y 3.06 millones de toneladas de productos terminados de acero. Como productor produce una variedad de productos de aceros planos (tales como Placa, Lámina Rolada en Caliente, Lámina Rolada en Frío y Hojalata), además de ciertos productos no planos (tales como Perfiles Pesados). En el mercado nacional, sus productos sirven principalmente a las industrias de manufactura, construcción, automotriz, petróleo, empaque y aparatos domésticos. Las ventas de exportación de la Compañía son realizadas directamente o a través de distribuidores de acero, a una variedad de usuarios finales.” (AHMSA,2019, p.8).

“El TLCAN, que incluye a Canadá, EUA y México, se puso en marcha el 1º de enero de 1994. A partir de esta fecha, y en un período de 10 años que concluyó en diciembre de 2003, se eliminaron los aranceles en forma progresiva, desde el 10% que tenían las principales líneas de productos de AHMSA antes de la entrada en vigor del TLCAN, hasta el cero por ciento que tienen desde el 1 de enero de 2003.” (AHMSA,2019, p.32.)

Conforme al Reporte Anual de la Emisora, El TLCAN incrementó la competencia por parte de los productores norteamericanos, lo cual motivó a AHMSA a realizar inversiones y la ampliación y modernización de sus equipos, con la finalidad de hacer frente a la competencia.

“A más de veinte años de haber suscrito el TLCAN, en México, como en los demás países socios, hay claros indicios de su efecto positivo derivado de la apertura comercial, con mayores inversiones y generación de empleos. Para el caso de México, el TLCAN se ha convertido en un pilar importante de la economía nacional, impulsando el crecimiento

industrial y económico, y, en consecuencia, estrechando las relaciones comerciales entre los tres países miembros, especialmente con EUA". (AHMSA,2019, p.32).

En conjunto las ventas netas de AHMSA en 2019 fueron de \$50,683 millones, un decremento de 24% con respecto a las ventas netas de AHMSA de \$66,791 millones en 2018. (AHMSA,2019, p.35).

El volumen de ventas de productos de acero del año 2018 fue de 3,783 miles de toneladas, un incremento de 2% con respecto a los 3,710 miles de toneladas de productos de acero vendidos en 2017. El volumen es muy similar por continuar con falta de materias primas para consumo, por falta de liquidez. El volumen de ventas de exportación disminuyó en un 4.9%, al pasar de 478 mil toneladas en 2017 a 454 mil toneladas en 2018. Este decremento se debió a la implementación de aranceles por parte de Estados Unidos y, como consecuencia, una menor cantidad de pedidos. (AHMSA,2019, p.57). Lo cual apunta hacia la conclusión de que la política arancelaria aplicada por el gobierno de Estados Unidos tuvo efectos negativos para la emisora, ya que sus pedidos se vieron afectados y por consiguiente sus ingresos disminuyeron.

También es importante destacar, que de acuerdo con las cifras publicadas por AHMSA, en conjunto las ventas netas de 2018 fueron de \$66,791 millones, un incremento de 22% con respecto a las ventas netas de AHMSA de \$54,745 millones en 2017. Las ventas netas del segmento acero (incluyendo otras ventas) aumenta 24.8%, al pasar de \$48,270 millones en 2017, a \$60,257 millones en 2018, principalmente debido al incremento en el precio promedio de venta, a pesar de obtener un volumen de ventas similar al del año anterior. El precio promedio de ventas de AHMSA por tonelada de productos de acero tuvo un incremento de 22.5%, pasando de \$12,888 en 2017, a \$15,793 en 2018. (AHMSA,2019, p.57).

Las ventas de exportación representaron 12.3% de los ingresos por ventas en el año 2018 (12.0% del volumen de ventas de productos de acero para ese año), comparadas con 12.3% de ingresos por ventas de AHMSA en el año 2017 (12.9% del volumen de ventas de

productos de acero para ese año). El decremento se debió a la disminución en el volumen de ventas, como se mencionó anteriormente. (AHMSA,2019, p.58).

De acuerdo con el Reporte Anual de la Emisora 2018, las ventas de exportación en el 2018 fueron 454 mil toneladas, representando el 12% del volumen de ventas de productos de acero y el 12% de las ventas netas de productos de acero. AHMSA continuamente evalúa el mercado nacional y de exportación lo que le permite mantener cierta flexibilidad para acceder al mercado que ofrezca las condiciones más atractivas. (AHMSA,2019, p.8).

Cuadro 2. Exportaciones de acero (2016-2019)

Fecha	Volumen de ventas de productos de acero (miles de toneladas)	Volumen de ventas de exportación (miles de toneladas)
2016	4,156	637
2017	3,710	478
2018	3,783	454
2019	3,070	254

Fuente: Elaboración propia con cifras publicadas por AHMSA en sus reportes anuales 2016 y 2019

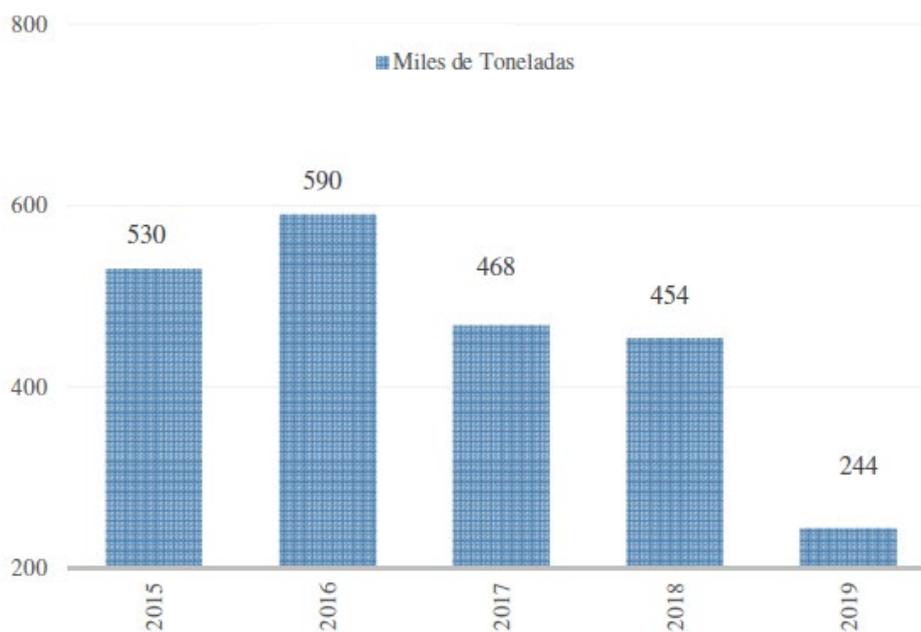
Como puede observarse en los siguientes cuadros 2 y 3 y gráfica 2, las exportaciones de acero en miles de toneladas se han visto afectadas principalmente desde 2017, ya que la tasa de crecimiento tuvo una disminución del 20.68% de 2017 al pasar de 590 a 468 miles de toneladas, sin embargo la tasa de crecimiento más baja del periodo analizado se presentó en el 2019, ya que las exportaciones decrecieron 46.23% al pasar de 454 a tan solo 244 miles de toneladas, estos resultados afectaron de forma significativa los ingresos por ventas de exportación a la Emisora. El volumen de ventas de productos de acero y volumen de ventas de exportación se muestran a continuación.

Cuadro 3. Exportaciones de acero a Norte América (2015-2019)

Año	Miles de Toneladas
2015	530
2016	590
2017	468
2018	454
2019	244

Fuente: Elaboración propia con cifras publicadas por AHMSA en sus reportes anuales 2015 y 2019

Gráfica 2. Exportaciones de acero a Norte América (miles de toneladas)



Fuente: Elaboración propia con cifras publicadas por AHMSA en sus reportes anuales 2015-2019

De acuerdo con el Reporte Anual de AHMSA 2019, las ventas de exportación de AHMSA principalmente son hechas en pequeñas transacciones. En 2015, 2016, 2017, 2018 y 2019, estas ventas representaron 14%, 15%, 13%, 12% y el 8% del volumen total de ventas de productos de acero respectivamente. Tradicionalmente, el principal mercado de exportación de AHMSA ha sido Norteamérica. (AHMSA,2019, p.27). Se puede observar que 2019 fue el año en el que más bajo es el porcentaje con respecto de las ventas.

A continuación, se presentan las cifras de AHMSA, de acuerdo con lo publicado por la Emisora en sus reportes anuales 2019. (AHMSA,2019, p.8).

- “En 2015 el principal mercado fue Estados Unidos y las exportaciones de AHMSA a este país representaron el 99% de las exportaciones totales, sin embargo, debido a que el consumo de acero en los Estados Unidos registró una disminución de 6.6% y

aunado a los altos inventarios en los centros de servicio, las exportaciones totales de AHMSA registraron una disminución de 10% a 536 mil toneladas.

- El 2016 las exportaciones de AHMSA a este país representaron el 93% de las exportaciones totales, y dado el bloqueo de las principales regiones consumidoras de acero, principalmente a países asiáticos a través de medidas arancelarias y salvaguardas, permitieron diversificar el destino de las exportaciones, al aumentar las exportaciones a Europa y las exportaciones totales de AHMSA registraron un aumento de 19% a 637 mil toneladas.
- En 2017 nuevamente el mercado de Estados Unidos fue el principal mercado de exportación de AHMSA, al destinar el 98% de las exportaciones totales a ese país. En 2018 el 100% de las exportaciones de AHMSA fueron a Estados Unidos, aunque por la inclusión de México en la sección 232 en la cual fue sujeto de un impuesto del 25% a las exportaciones de productos de acero a Estados Unidos a partir de junio
- 2018, en junio y julio las exportaciones de AHMSA a Estados Unidos disminuyeron más de 50%.
- En 2019, el pobre desempeño de la economía a nivel mundial provocó una menor demanda de acero, el principal mercado de las ventas de exportación de AHMSA también fue Estados Unidos, pero en menor cantidad al destinar aproximadamente 96% del volumen total exportado a este mercado y diversificando un poco más hacia Europa y Centro y Sudamérica.”

De acuerdo con el cuadro 4 y gráfica 3, en concordancia con las cifras publicadas por AHMSA en su Reporte Anual 2019, el porcentaje de ventas de exportación respecto del Total de ventas de productos de acero no superó el 15% durante el periodo comprendido de 2015 a 2019. Es importante destacar, que el máximo porcentaje del periodo lo alcanzó en

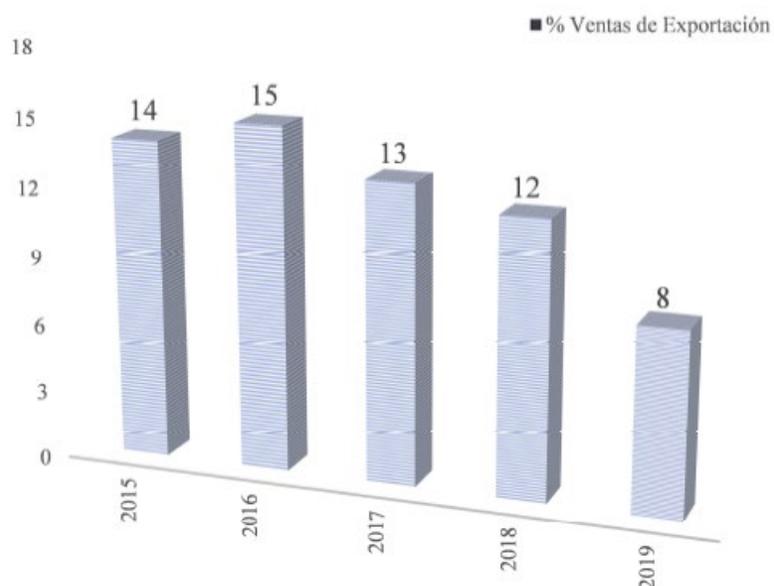
2015, sin embargo, puede observarse que, en 2017, el porcentaje decreció el 13.33% y presentó su mínimo durante 2019, ya que decreció el 33.33% al pasar de 12% a 8%.

Cuadro 4. Exportaciones de acero a Norte América (2015-2019)

Año	% ventas de exportación
2015	14 %
2016	15 %
2017	13 %
2018	12 %
2019	8 %

Fuente: Elaboración propia con cifras publicadas por AHMSA en sus reportes anuales 2015-2019

Gráfica 3. Porcentaje de ventas de exportación/total ventas. Productos de acero AHMSA 2015-2019



Fuente: Elaboración propia con cifras publicadas por AHMSA en sus reportes anuales 2015-2019

Como puede observarse en el cuadro 5, los precios promedio de venta presentaron su máximo en 2018 de \$15,793, sin embargo sufrieron una caída del 10.98% en 2019, al pasar de \$15,793 a \$14,059.

Cuadro 5. Precios promedio de venta AHSA 2016-2019

Año	Ventas netas	Ventas netas segmento acero	Precio promedio de venta
2016	\$ 48,512	\$ 43,244	\$ 10,272
2017	\$ 54,745	\$ 48,270	\$ 12,888
2018	\$ 66,791	\$ 60,257	\$ 15,793
2019	\$ 50,683	\$ 43,770	\$ 14,059

Fuente: Elaboración propia con cifras publicadas por AHMSA en sus reportes anuales 2016-2019

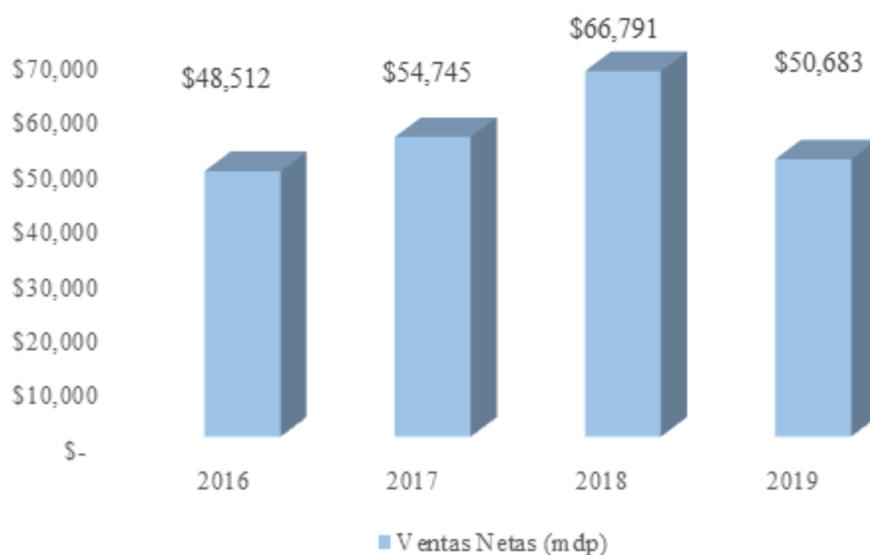
De acuerdo con la información publicada por la Emisora en su reporte Anual 2019 las ventas netas del segmento acero (incluyendo otras ventas) disminuye 27.4% al pasar de \$60,257 millones en 2018 a \$43,770 millones en 2019, principalmente debido al decremento en el precio promedio de venta y a un volumen de ventas menor al del año anterior. El precio promedio de ventas de AHMSA por tonelada de productos de acero tuvo un decremento de 11.0%, pasando de \$15,793 en 2018 a \$14,059 en 2019. (AHMSA,2019, p.8). Las cifras descritas se muestran en el cuadro 6 y gráfica 4 siguientes:

Cuadro 6. Ventas netas del segmento acero. AHSA 2016-2019

Año	Ventas netas (mdp)	Ventas netas segmento acero (mdp)
2016	\$ 45,512	\$ 43,244
2017	\$ 54,745	\$ 48,270
2018	\$ 66,791	\$ 60,257
2019	\$ 50,683	\$ 43,770

Fuente: Elaboración propia con cifras publicadas por AHMSA en sus reportes anuales 2016-2019

**Gráfica 4. Ventas acero (miles de pesos).
AHMSA 2016-2019**



Fuente: Elaboración propia con cifras publicadas por AHMSA en sus reportes anuales 2016-2019

El volumen de ventas de productos de acero del año 2019 fue de 3,070 miles de toneladas, un decremento del 19% con respecto a los 3,783 miles de toneladas de productos de acero vendidos en 2018. El volumen disminuye por continuar con falta de materias primas para consumo por falta de liquidez. El volumen de ventas de exportación disminuyó en un 44%, al pasar de 454 mil toneladas en 2018 a 254 mil toneladas en 2019. Este decremento se debió a la implementación de aranceles por parte de Estados Unidos, como consecuencia, una menor cantidad de pedidos. (AHMSA,2019, p.54).

4.2 ICH

De acuerdo con el reporte Anual 2020 de Industrias CH, S.A.B. de C.V., (en adelante “ICH” o la Emisora”) ICH, es una empresa mexicana productora y procesadora de acero con un crecimiento constante en los últimos años. Es la principal productora de aceros especiales en Norte América y tiene la posición líder en el mercado de perfiles comerciales y perfiles estructurales en México. En julio del 2005 la compañía junto con su principal

subsidiaria Simec, adquirieron el 100% de las acciones representativas del capital social de Republic, empresa líder en el mercado de aceros especiales de los E.U.A. a través de Republic, ICH y Simec están presentes en uno de los mayores mercados automotrices del mundo. (ICH,2020, p.36).

ICH considera que, “en términos de su capacidad de producción, volumen de ventas y ventas netas, ha sido una de las compañías siderúrgicas mexicanas con mayor crecimiento en los últimos años. Desde la adquisición de ICH por parte del accionista de control en 1991, la capacidad de producción de ICH aumentó de 100,000 toneladas a 7.5 millones de toneladas de producto terminado en la actualidad”. (ICH,2020, p.36).

De acuerdo con su Reporte Anual 2020 “El objeto social de Industrias CH, se encuentra descrito en su acta constitutiva, donde se mencionan la realización de toda clase de actos de comercio y en particular los siguientes: La fabricación, producción, importación, exportación, compraventa, distribución y comercialización y en general adquirir, poseer, hipotecar, ceder y transferir, invertir, enajenar y comercializar toda clase de artículos, mercancías o bienes muebles e inmuebles por sí o por terceras personas físicas o morales, así como la compra-venta y posesión de acciones o participaciones o cualquier otro tipo de partes sociales o intereses en otro tipo de sociedades. (ICH,2020, p.106).

De acuerdo con las cifras publicadas por la Emisora en su reporte anual “Las ventas de Industrias CH, se efectúan principalmente en México y en los Estados Unidos de Norteamérica y se destina básicamente a los mercados de la industria de la transformación y de construcción. Las ventas de Industrias CH, se efectúan principalmente en México, Brasil y en los Estados Unidos de América, y se destinan básicamente a los mercados de la construcción y al sector Automotriz”. (ICH,2020, p.77-79).

A continuación, como puede observarse en el cuadro 7, se presentan las ventas totales de la Emisora en el periodo comprendido de 2016 a 2020, con cifras en miles de pesos, de lo cual, podemos observar que el mayor crecimiento en ventas se presentó durante 2018 creció

23.99% al pasar de \$33,211,558 a \$41,179,042 y es durante 2019 en donde podemos observar una disminución del nivel de ventas del 8.29% al pasar de \$41,179,042 a \$37,765,940. Las cifras de las ventas totales se muestran a continuación.

Cuadro 7. Ventas totales de la Emisora (2016-2020)

Año	Ventas Totales Productos/Acero (miles de pesos)
2016	\$ 30,742,871
2017	\$ 33,211,558
2018	\$ 41,179,042
2019	\$ 37,765,940
2020	\$ 39,564,873

Fuente: Elaboración propia con cifras publicadas por ICH en sus reportes anuales 2016-2020

Del Total de Ventas de la Emisora en el 2020, el 60% fue realizado en México y el 40% en el extranjero, en 2019 59% ventas nacionales y 41% en el extranjero, en el 2018, disminuyeron 2% las ventas realizadas dentro del país presentarse de 57% y 43% en el extranjero, finalmente durante los años 2019 y 2020, volvieron a disminuir al 53% se presentaron niveles en México y 47% en el Extranjero. El siguiente cuadro muestra los niveles de ventas totales realizadas por ICH, y los montos de ventas en México y en el Extranjero.

Cuadro 8. Niveles de ventas totales

Año	Ventas totales (miles de pesos)	Ventas Nacionales (miles de pesos)	Ventas de Exportación (miles de pesos)
2016	30,742,871	18,453,461	12,289,410
2017	33,211,558	19,685,058	13,526,500
2018	41,179,042	23,416,879	17,762,163
2019	37,765,940	20,111,361	17,654,579
2020	39,564,873	21,134,257	18,430,616

Fuente: Elaboración propia con cifras publicadas por ICH en sus reportes anuales 2016-2020

Como se puede advertir en el gráfico 5, las ventas que ICH realiza a México presentaron disminuciones en los años 2019 y 2020 al pasar de 23,416,878 cifra de 2018 que fue el máximo del periodo a 20,111,361 y 21,134,257, respectivamente, lo cual nos confirma que

durante 2019 las ventas disminuyeron. Lo cual apunta hacia la conclusión de que la política arancelaria aplicada por el gobierno de Estados Unidos tuvo efectos negativos para ICH, tanto para sus ventas en México como para sus ventas en Estados Unidos y en consecuencia los ingresos de la Emisora se redujeron.

**Gráfica 5. Ventas nacionales (millones de pesos)
ICH 2016-2020**



Fuente: Elaboración propia con cifras publicadas por ICH en sus reportes anuales 2016-2020

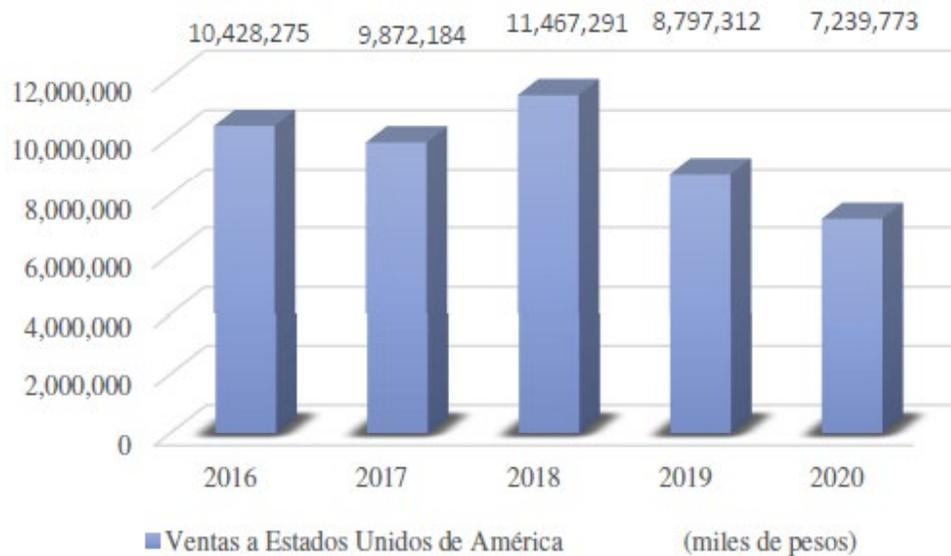
Como se mencionó anteriormente, las exportaciones realizadas por ICH son principalmente hacia Estados Unidos de América y Brasil, sin embargo, las exportaciones hacia los Estados Unidos de América son mayores que las que se llevan a cabo hacia Brasil, estos niveles de exportaciones han venido disminuyendo principalmente en 2019 un 23.28% al pasar de \$11, 467,291 a \$8,797,312. A continuación, se muestran los niveles de exportaciones realizadas por ICH a los Estados Unidos de América.

Cuadro 9. Niveles de exportaciones ICH

Año	Ventas a Estados Unidos de América (miles de pesos)
2016	10,428,275
2017	9,872,184
2018	11,467,291
2019	8,797,312
2020	7,239,773

Fuente: Elaboración propia con cifras publicadas por ICH en sus reportes anuales 2016-2020

Gráfica 6. Ventas a Estados Unidos de América (miles de pesos) ICH 2016-2020



Fuente: Elaboración propia con cifras publicadas por ICH en sus reportes anuales 2016-2020

4.3 SIMEC

De acuerdo con el Reporte Anual 2020 de Grupo SIMEC, S.A.B. de C.V., (en adelante “SIMEC” o la “Emisora”), SIMEC es un productor, procesador y distribuidor diversificado de Aceros Especiales y Perfiles Estructurales de acero y llevan a cabo sus operaciones de producción y venta en México, los Estados Unidos y Canadá. Considera en 2018, 2019 y 2020 ser uno de los principales productores de Aceros Especiales en Norteamérica, en volumen de ventas. Además, en 2018, 2019 y 2020 era uno de los principales productores

de Perfiles Estructurales de acero y acero ligero en México, en volumen de ventas. (SIMEC, 2020, p.7).

De acuerdo con el RA 2020 SIMEC fabrica productos de acero especial y perfiles estructurales de acero. Por lo que sus ventas netas y su rentabilidad dependen en su mayoría de las condiciones de mercado en la industria siderúrgica, las cuales se ven influenciadas por la situación general de la economía en Norteamérica y el resto del mundo. La demanda, los niveles de producción y los precios en algunos segmentos y mercados se han recuperado y estabilizado hasta cierto punto, aunque el alcance, y la duración de la recuperación y el potencial retorno a los niveles previos a la crisis sigue siendo incierto. (SIMEC,2020, p.68).

De acuerdo con el Reporte Anual 2020, como resultado de la intensa competencia en la industria siderúrgica y de que algunos sus productos son *commodities*, tienen un control limitado sobre los precios que pueden establecer para muchos de sus productos. Los mercados del acero en Norteamérica y el resto del mundo influyen en los precios de los productos terminados de acero. Sin embargo, la mayoría de sus productos consisten en productos de acero especial para los que existe una competencia limitada y, por lo tanto, generan márgenes relativamente mayores que los productos de acero *commodities*. (SIMEC,2020, p.68).

Las ventas netas presentaron una tasa de crecimiento del 5% en 2020, el cual de acuerdo con el reporte Anual se debió al 1% de incremento en el precio promedio de venta por tonelada comparado contra el mismo periodo de 2019. Las ventas en el extranjero en el año 2020 aumentaron un 9% y las ventas en México aumentaron el 1%.

En el año 2019 las ventas netas de la Compañía disminuyeron el 4% explicado por la disminución 11% en el precio promedio de venta por tonelada comparado contra el mismo periodo de 2018, asimismo las ventas en el extranjero se incrementaron 7%, las ventas en México disminuyeron el 12% al pasar de 20,421 millones en el año 2018 a 17,874 millones en el mismo período de 2019. (SIMEC,2020, p.78).

Como puede observarse de acuerdo con el siguiente cuadro 10 y gráfica 7, la tasa de crecimiento del volumen de acero en toneladas presenta un crecimiento del 0.3% en 2016, presentando su mayor incremento durante 2019 en las cuales crecieron 7.2%, sin embargo, para 2020, la tasa de crecimiento de las ventas fue únicamente del 3.9%.

Cuadro 10. Tasa de crecimiento del volumen de acero

Año	Ventas Netas (millones de pesos)	Ventas en el Extranjero (millones de pesos)	Ventas en México (millones de pesos)
2017	28,700	11,987	16,713
2018	35,678	15,257	20,421
2019	34,171	16,297	17,874
2020	35,869	17,746	18,123

Fuente: Elaboración propia con cifras publicadas por SIMEC en sus reportes anuales 2017-2020

**Gráfica 7. Ventas netas (millones de pesos)
SIMEC 2017-2020**



Fuente: Elaboración propia con cifras publicadas por ICH en sus reportes anuales 2017-2020

Como puede observarse en el siguiente cuadro 11 y gráfica 8, las ventas en el extranjero tuvieron su mayor crecimiento durante 2018, al registrarse una tasa del 27% al pasar de 11,987 en 2017 a 15,257 millones de pesos en 2018. Estos resultados se vieron afectados para 2019 en el cual únicamente se presentó una tasa de crecimiento del 7% y para 2020 se registró una ligera mejoría al registrarse un 9% y pasar de 16, 297 a 17,746 millones de pesos.

**Gráfica 8. Ventas en el extranjero (millones de pesos)
SIMEC 2017-2020**



Fuente: Elaboración propia con cifras publicadas por SIMEC en sus reportes anuales 2017-2020

Cuadro 11. Ventas en el extranjero (millones de pesos) SIMEC 2017-2020

Año	Ventas en el Extranjero (millones de pesos)
2017	11,987
2018	15,257
2019	16,297
2020	17,746

Fuente: Elaboración propia con cifras publicadas por SIMEC en sus reportes anuales 2017-2020

Como se aprecia en la siguiente gráfica 9 y cuadro 12, las ventas en México tuvieron su mayor crecimiento durante 2018, al registrarse una tasa del 22% al pasar de 16,7137 en 2017 a 20,421 millones de pesos en 2018. Estos resultados se vieron afectados para 2019 en el cual disminuyeron el 12%, para 2020 se registró una ligera mejoría del 1% y pasar de 17,874 a 18,123 millones de pesos.

Cuadro 12. Ventas en México

Año	Ventas en México (millones de pesos)
2017	16,713
2018	20,421
2019	17,874
2020	18,123

Fuente: Elaboración propia con cifras publicadas por SIMEC en sus reportes anuales 2020, 2019, 2018 y 2017

**Gráfica 9. Ventas en México (millones de pesos)
SIMEC 2017-2020**



Fuente: Elaboración propia con cifras publicadas por SIMEC en sus reportes anuales 2017-2020

De acuerdo con el cuadro 13 y la gráfica 10, las ventas totales de SIMEC principalmente son en mayor porcentaje hacia el interior del país, siendo México quien capta el mayor porcentaje de sus ventas en 2015 en donde era del 67%, sin embargo, las ventas han disminuido presentando en 2017 una caída del 7.4% y en 2019 había acumulado una caída del 20.4%, lo cual se han dirigido a exportaciones hacia Estados Unidos, las ventas hacia México tuvieron un incremento del 10.9 % en 2020, en donde del total de ventas el 61% fue para México, con lo cual se observa una recuperación dado que en 2019, se presentó la menor tasa de crecimiento del 8.3% ya que el tan solo el 55% de las ventas totales de acero fueron dirigidas hacia México.

Cuadro 13. Porcentaje de ventas totales SIMEC (2015-2020)

Año	Ventas en México (%)
2015	67%
2016	68%
2017	63%
2018	60%
2019	55%
2020	61%

Fuente: Elaboración propia con cifras publicadas por SIMEC en sus reportes anuales 2015-2020

Gráfica 10. Porcentaje de ventas en México / Ventas totales SIMEC 2015-2020



Fuente: Elaboración propia con cifras publicadas por ICH en sus reportes anuales 2015-2020

De acuerdo con el cuadro 14 y la gráfica 11, las exportaciones de SIMEC son principalmente hacia Estados Unidos, Canadá, Brasil y Otros Países, las ventas de exportaciones han sido inferiores al 50% durante el periodo comprendido del 2015 al 2020. Cabe señalar que las ventas al extranjero tuvieron su máximo porcentaje durante 2020, el cual fue del 49%, seguida por 2019 que fue 45%.

Cuadro 14. Exportaciones de SIMEC

Año	Ventas a Estados Unidos, Canadá y otros países (%) Total promedio ponderado
2015	33%
2016	32%
2017	37%
2018	40%
2019	45%
2020	49%

Fuente: Elaboración propia con cifras de los reportes anuales de SIMEC 2015-2020

**Gráfica 11. Porcentaje de ventas a Estados Unidos, Canadá y otros países (%)
Total promedio ponderado
SIMEC 2015-2020**



Fuente: Elaboración propia con cifras de los reportes anuales de SIMEC 2015 -2020

V. Conclusiones

El presente trabajo de investigación, presentó algunas dificultades en su elaboración tales como la delimitación del periodo a investigar debido a que se buscaba que la investigación fuera muy específica enfocándose básicamente a las exportaciones de la H. Siderúrgica de México y a las exportaciones de las empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores pertenecientes al ramo de la fabricación y comercialización de materiales y cuyo subramo fuera la producción y fabricación de productos de acero, esto con la finalidad de poder responder de forma favorable la hipótesis de la presenta investigación de que las exportaciones se vieron afectadas por las medidas de política arancelaria aplicadas por el gobierno de Estados Unidos, por lo que se optó por el periodo (2018-2020), a causa de que en 2018 se proclamaron los aranceles del 25% a las importaciones de acero y el 10% a las importaciones de aluminio, el cual representó un periodo de tensión para las relaciones comerciales entre México y Estados Unidos y en 2020 es el año de entrada en vigor el TMEC.

En ese contexto, otra de las dificultades para llevar a cabo la presente investigación fueron identificar las bases de datos idóneas que coadyuvaran a demostrar la hipótesis de la presente investigación, de que la política arancelaria aplicada por el gobierno de Estado Unidos afectó a las exportaciones, puesto que en la mayoría de las fuentes de información y notas periodísticas consultadas únicamente se describían o se enfocaban en los aranceles aplicados por el gobierno de Estados Unidos durante marzo de 2018, así como, las críticas a las medidas proteccionistas que adoptaba para su economía. Asimismo, resultó complicado encontrar información en bases de datos consolidadas, de los niveles de exportaciones, volumen y precios de las emisoras que cotizan en la BMV, para obtener los datos fue necesario consultar cada uno de los reportes anuales de las Emisoras en estudio para obtener la información.

En análisis de la presente investigación apunta a la conclusión de que los efectos de la política arancelaria de 2018 crearon una inestabilidad, la tasa de crecimiento de las exportaciones de la H. Siderúrgica de México, debido a que Estados Unidos es el primer socio comercial para México por lo que la política arancelaria afecta no solo a la H. Siderúrgica sino también a la industrias que utilizan insumos de la H. Siderúrgica de México, tales como la construcción, explotación de petróleo, también tiene repercusiones sobre el empleo. Las exportaciones mexicanas son muy vulnerables a los problemas que pudiesen ocurrir a la economía de Estados Unidos, ya que los aranceles tienen un efecto negativo en los costos de producción ya que se ven incrementados y los precios se incrementan, y evidentemente las ventas de exportación se ven disminuidas, los costos se ven incrementados lo cual ha hecho que se vean afectadas las ventas de exportación.

Con los resultados obtenidos en la presente investigación, se puede concluir que la investigación resultó favorable en demostrar que las exportaciones de la H. Siderúrgica de México se han visto afectadas por la política arancelaria aplicada por los Estados Unidos de 2018 a 2020, debido a que al imponer los aranceles del 25% a los productos provenientes del acero y del 10% a los productos provenientes del aluminio se observó que las exportaciones de México fueron deficitarias desde inicios de 2018.

Cabe señalar, que respecto a las Emisoras que cotizan en la BMV, se presentaron disminuciones en las ventas de exportación durante 2018 y 2019 estos resultados representan un indicador importante del efecto negativo de los aranceles impuestos por Estados Unidos del 25% sobre los productos del acero y 10 % a los productos del aluminio. Asimismo, tuvo como resultado una inestabilidad en las ventas de exportación de las referidas Emisoras que producen acero afectando su rentabilidad. En ese contexto se puede inferir que existió un contraste entre los referidos resultados y el comunicado de la SE en el cual se anunció la entrada en vigor del T-MEC a partir del 1° de julio de 2020 lo cual fue visto de forma positiva por el mercado ya que se tradujo en estabilidad con movimientos positivos en los precios de las acciones.

En síntesis para el caso de AHMSA, el TLCAN en México tuvo un efecto positivo en AHMSA, debido a que como se refiere en sus respectivos informes anuales, la apertura comercial conllevó a que realizaran mayores inversiones en ampliación y modernización de sus equipos para que de este modo se pudiera hacer frente a los retos que implicaba en tratado y poder hacer frente a la competencia y no quedar mal con los pedidos que le realizaban, la apertura comercial representó hacer frente a la competencia y coadyuvar al crecimiento de la economía nacional. Sin embargo, respecto del periodo en estudio, las ventas de exportación de AHMSA en junio y julio de 2018 hacia Estados Unidos disminuyeron más de 50%. Asimismo, en 2019 se registró una disminución de la demanda de acero, en 2018 y 2019 el porcentaje de ventas de exportación fue de 12% y 8% respectivamente.

Respecto de las ventas de exportación de ICH, se apunta a la conclusión de que las ventas de exportación se vieron afectadas por los aranceles establecidos por Estados Unidos, este efecto negativo se vio reflejado en la disminución de sus pedidos y en sus ingresos, dado que las ventas de exportación tuvieron la caída más fuerte en 2019 del periodo analizado fue de 46.23% al pasar de 454 a 254 miles de toneladas. Asimismo, las ventas de exportación con respecto al total de ventas de productos de acero fueron en 2019 del 8% la cifra más baja del periodo de análisis.

Finalmente, respecto a las ventas de exportación de SIMEC, se concluye que las ventas de exportación se vieron afectadas en el año 2019, las ventas en el extranjero tuvieron su mayor crecimiento durante 2018, al registrarse una tasa del 27% al pasar de 11,987 en 2017 a 15,257 millones de pesos en 2018. Estos resultados se vieron afectados para 2019 en el cual únicamente se presentó una tasa de crecimiento del 7%.

VI. Referencias

Bibliográficas

- Astudillo M. (2012) *Fundamentos de Economía*. Universidad Nacional Autónoma de México, 35-45.
- Góngora P. Medina S. (2010) *La política arancelaria y el comercio exterior*. Comercio Exterior, (Vol.60), marzo 2010. 233-241.
- Ibarra, D. (2016) *Crítica a la Teoría Clásica del Comercio Internacional, un enfoque de equilibrio general entre país grande y país pequeño*. Economía Informa, (No.397), 61-79.
- Krugman, P. Obstfeld, M. (2006) *Economía Internacional Teoría y Política* (7ª ed.), Madrid, Pearson Educación, S.A.
- Morales, M. Galeana, A. Mejía, M. (2016) *La industria siderúrgica en México, 2015* Economía actual, (No.2_a9), 3-7.
- Murillo, B. (2019) *Los aranceles de Estados Unidos al acero mexicano y su efecto en las y su efecto en las exportaciones, 2015.01-2019.03*. Economía actual, (No.3_a6), 37-41.
- Okabe, T. (2019) “*Nueva regla de origen en el T-MEC*”. Comercio Exterior, 18, (abril-junio), 53-57.
- Palmieri, F. (2019) *Repensando las teorías del comercio internacional*. Instituto de Estrategia Internacional, (No.3_a6), 4-35.
- Okabe, T. (2019) “*Nueva regla de origen en el T-MEC*”. Comercio Exterior, 18, (abril-junio), 53-57.

Páginas de internet consultadas

<https://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CE127§or=1&locale=es>

<https://ferrosplanes.com/metalurgia-y-siderurgia-en-que-se-diferencian/>

http://comisiones.senado.gob.mx/puntos_constitucionales/docs/TMEC/resumen_SE_050619.pdf

<https://www.revistacomercioexterior.com/articulo.php?id=862>

<https://www.efe.com/efe/america/economia/entran-en-vigor-los-aranceles-de-trump-al-aluminio-y-acero/20000011-3562324>

<https://www.gob.mx/se/prensa/la-secretaria-de-economia-adopta-la-primera-decision-de-la-comision-de-libre-comercio-del-t-mec-247182?state=published>

<https://www.gob.mx/se/prensa/la-secretaria-de-economia-inicia-plan-de-difusion-del-tratado-mexico-estados-unidos-canada-t-mec-244167>

<https://www.gob.mx/se/articulos/el-senado-de-ee-uu-aprueba-el-tratado-entre-mexico-estados-unidos-y-canada-232023?state=published>

<https://www.gob.mx/se/articulos/avanza-la-aprobacion-del-tratado-mexico-estados-unidos-canada-t-mec-en-el-congreso-de-eua?state=published>

<https://www.gob.mx/se/prensa/decreto-aprobatorio-del-tratado-entre-mexico-estados-unidos-y-canada-t-mec>

<https://www.gob.mx/se/articulos/la-ratificacion-y-entrada-en-vigor-del-t-mec-contribuira-a-tener-una-region-mas-competitiva-y-con-mayor-certidumbre-luz-maria-de-la-mora?idiom=es>

<https://www.gob.mx/se/prensa/tlcan-inicia-el-ano-26-de-su-entrada-en-vigor>

<https://www.gob.mx/se/prensa/la-secretaria-de-economia-da-a-conocer-el-nombre-en-espanol-del-nuevo-tratado-comercial-entre-mexico-estados-unidos-y-canada?idiom=es>

<https://www.gob.mx/se/prensa/acuerdan-mexico-canada-y-estados-unidos-la-modernizacion-del-tlcan>

- <https://www.gob.mx/se/prensa/posicion-de-mexico-ante-la-notificacion-al-congreso-de-estados-unidos-sobre-tlcan-mientras-continuan-negociaciones-con-canada>
- <https://www.gob.mx/se/prensa/viaja-a-washington-d-c-delegacion-mexicana-para-nueva-ronda-de-negociaciones-del-tlcan-169256>
- <https://www.gob.mx/se/prensa/continuan-los-trabajos-de-renegociacion-del-tlcan-en-washington-d-c>
- <https://www.gob.mx/se/prensa/continua-reuniones-de-trabajo-la-delegacion-mexicana-en-washington-d-c-168024>
- <https://www.gob.mx/se/prensa/concluye-gira-de-trabajo-de-la-delegacion-mexicana-en-washington-d-c-167475>
- <https://www.gob.mx/se/prensa/concluyo-la-reunion-de-ministros-para-modernizar-el-tlcan>
- <https://www.gob.mx/se/prensa/inician-los-secretarios-videgaray-y-guajardo-gira-de-trabajo-en-washington-156053>
- <https://www.gob.mx/se/prensa/extienden-reuniones-en-la-renegociacion-del-tlcan>
- <https://www.gob.mx/se/prensa/concluyo-gira-de-trabajo-del-secretario-de-economia-en-washington-d-c>
- <https://www.gob.mx/se/prensa/evaluan-los-secretarios-videgaray-y-guajardo-estatus-de-la-negociacion-del-tlcan-153257>
- <https://www.gob.mx/se/prensa/concluye-la-septima-ronda-de-negociaciones-para-la-modernizacion-del-tlcan>
- <https://www.gob.mx/se/prensa/se-reune-secretario-de-economia-con-la-ministra-de-asuntos-exteriores-de-canada>
- <https://www.gob.mx/se/prensa/el-secretario-de-economia-realiza-gira-de-trabajo-a-la-ciudad-de-washington-d-c-143080>
- https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tariffs_s/tariffs_s.htm