

Introducción:

El Tratado de México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) como sustituto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN 1994-2019)

The United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA) Replaces The North American Free Trade Agreement (NAFTA, 1994-2019)

PABLO RUIZ NÁPOLES*

El inicio de la administración del presidente Trump en Estados Unidos estuvo marcado entre otras cosas por una posición muy agresiva frente a México. Los trabajadores mexicanos que habían migrado y que sin permiso de residencia trabajaban allá, así como los que intentaban cruzar la frontera en busca de empleo, fueron víctimas de todo tipo de acusaciones desde el gobierno mismo, así como de persecución y maltrato. Los lazos comerciales y financieros entre México y su vecino del norte que se habían estrechado como nunca antes a causa del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) fueron cuestionados como una relación desfavorable para Estados Unidos y favorable para México.

Esta concepción de las relaciones entre ambas naciones, que no sólo era del presidente Trump sino de una buena parte de su gabinete y del congreso estadounidense, ejerció una presión sin precedente para modificar el TLCAN, obligando a estos dos países miembros a renegociar el tratado so pena de que Estados Unidos lo diera por terminado unilateralmente. Las negociaciones duraron tres años, y de ellas emergió un nuevo acuerdo trilateral que se llamó en inglés United States, Mexico and Canada Agreement (USMCA en inglés, T-MEC en español).

La revista *Norteamérica* consideró importante convocar a un grupo de expertos a analizar desde varias perspectivas este nuevo acuerdo en relación con el anteriormente existente, y evaluar algunas de sus probables implicaciones en la región para integrar un *dossier* sobre el tema. Inicialmente eran seis los textos comprometidos, pero retrasos en la elaboración y dictaminación, causados sin duda por la pandemia que aún nos afecta a todos, nos han hecho presentar en este número solamente cinco, finalmente aprobados y en su versión final para su publicación.

El primer artículo, titulado “The Rebranded NAFTA: Will the USMCA Achieve the Goals of the Trump Administration for North American Trade?”, de Robert A. Blecker,

* Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), <ruijzna@unam.mx>.

académico de la American University, aborda el tema partiendo de que la intención de la administración de Trump al cambiar el tratado era “poner a Estados Unidos primero”, y se analiza en el texto hasta qué punto se logró este objetivo. Como en anteriores trabajos, Blecker pone el énfasis en el asunto de las empresas que trasladaron a México parte de su producción o su producción completa para beneficiarse del bajo costo de la mano de obra mexicana y la libre movilidad de capital que trajo consigo el tratado, como causa aparente fundamental de la pérdida de empleos en la industria manufacturera de Estados Unidos. Aunque ningún especialista ha probado una relación directa entre ambos fenómenos, uno favorable a nuestro país y el otro desfavorable a la potencia, fue esto una de las razones (si no es que la principal) de la presión por renegociar el tratado. Blecker nos hace ver que aunque es muy pronto para evaluar en términos reales el probable impacto del nuevo tratado, no se prevén cambios significativos a favor o en contra de alguna de estas dos economías que, de momento, están más afectadas por la crisis económica derivada de la pandemia. El autor apunta, no obstante, hacia consideraciones más amplias del comercio mundial cambiante.

El trabajo siguiente es “From NAFTA to USMCA: Can a Good Idea that Came Too Late Be Born Again?”, de Hubert Escaith, un experto europeo que se desempeñó muchos años en la Organización Mundial de Comercio. Fiel a su enfoque de tipo estadístico, Escaith hace un análisis del comercio internacional, en particular de la competitividad de los países de tipo microeconómico. El planteamiento es inicialmente teórico sobre el cálculo de las ventajas comparativas a través del tradicional enfoque de ventajas reveladas fundamentado en la cuota de mercado constante (*CMS*) *versus* el análisis comparativo de la cuota de mercado como un enfoque novedoso. La aplicación de estos métodos desde la perspectiva de la teoría de la información nos brinda un análisis más rico de los flujos comerciales entre países. En este artículo, Escaith aplica esta metodología al TLCAN y obtiene conclusiones por demás interesantes.

El tercer trabajo considerado es de Rosa Gómez Tovar y Pablo Ruiz Nápoles, ambos de la Facultad de Economía de la UNAM; se titula “Efectos potenciales de los cambios en el T-MEC respecto al TLCAN sobre la economía mexicana”. Los autores hacen un recuento del surgimiento y evolución del TLCAN y cómo y por qué devino en el T-MEC. Se abordan en particular dos temas que hacen aparecer a México como el país beneficiado del TLCAN y a Estados Unidos como el no beneficiado: uno de ellos es la balanza comercial y otro es el valor agregado. En este último tema se utiliza la metodología de insumo-producto más reciente para estudiar las cadenas globales de valor aplicada a las exportaciones. Las conclusiones del trabajo indican que los productos de exportación mexicanos más dinámicos, si bien han permitido una balanza comercial con Estados Unidos favorable a México durante el TLCAN, en el periodo han perdido valor agregado nacional en favor de las importaciones de aquel país.

El cuarto texto es el de Jorge Eduardo Mendoza Cota, reconocido académico del Colegio de la Frontera Norte experto en la temática, autor de varios artículos publicados en revistas internacionales; se titula “Determinants of U.S.-Mexico Trade under the USMCA”. Mendoza hace uso de técnicas econométricas para evaluar los efectos del TLCAN en las relaciones comerciales entre México y Estados Unidos, utilizando un modelo de panel. Los resultados de éste indican que la reducción de aranceles derivada del TLCAN en este comercio bilateral, así como el flujo de inversión extranjera directa de aquel país al nuestro han tenido un gran impacto en la integración económica entre ambas naciones y el establecimiento de cadenas de producción integradas, en lo que juegan un papel importante la cercanía geográfica y los medios de comunicación y transporte. El T-MEC, al establecer reglas de origen más fuertes para los países de la región, impone nuevos desafíos que implican el desarrollo del transporte y la creación de empresas nacionales proveedoras de insumos.

El quinto y último texto incluido en este número es “Impact of the USMCA Rules of Origin on the Automotive Sector in Mexico”, de María de Lourdes Álvarez Medina, académica de la Facultad de Contaduría y Administración de la UNAM. La autora de este artículo aborda de manera específica uno de los cambios más importantes del TLCAN al T-MEC: el establecimiento de nuevas reglas de origen para los productos de la región y que parece estar dedicado en particular a la industria automotriz, como preocupación principal de la administración de Trump. Las reglas de origen pueden ser más flexibles si el país en cuestión, en este caso México, nivela salarios y condiciones laborales con sus socios del tratado en esa rama industrial, de acuerdo con lo establecido en el T-MEC. Álvarez analiza los probables efectos en las distintas marcas de automóviles que se producen en México para exportación bajo las reglas del TLCAN y ahora del T-MEC ya que, además de las estadounidenses, hay una gran variedad de marcas en el país con lazos muy estrechos en Europa y Oriente para el abastecimiento de partes automotrices. Del estudio y las conclusiones se desprende una incógnita a estudiar: ¿puede dejar de ser el diferencial del costo de mano de obra entre México y sus socios del tratado, el principal y casi único atractivo de invertir en México? O bien, ¿cuál puede ser la alternativa en materia de política industrial para México, si los productores extranjeros de automóviles no aceptan someterse a las nuevas reglas de origen?

Con preguntas como éstas, el dossier no cierra, sino abre una discusión sobre alternativas y posibilidades frente al T-MEC que es ya una realidad.