

LAS DESVENTAJAS PARA MÉXICO EN LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA DEL USMCA

LAS DESVENTAJAS PARA MÉXICO EN LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA DEL USMCA

María José Sampayo Romero

2019

Pontificia Universidad Javeriana

Facultad de ciencias políticas y relaciones internacionales

Cra. 7 #No. 40 - 62, Bogotá

Facultad de ciencias políticas y relaciones internacionales

URL: <https://cpri.javeriana.edu.co/>

Tels: (571) 320 8320 **Ext.** 2506 - 2922

Bogotá

Autora: María José Sampayo

Índice

Resumen ejecutivo.....5

María José Sampayo Romero

Las desventajas para México en la integración económica del USMCA.....6

María José Sampayo Romero

Resumen ejecutivo

El NAFTA fue el tratado de libre comercio más importante de América del Norte, como probablemente del mundo. Desde el 2018, el NAFTA recibió el nombre de USMCA por su renegociación. México, país en vía de desarrollo, hace parte del tratado y es posible que por la última renegociación se vea afectado. El presente artículo pretende analizar la posición de México en el NAFTA y la posible posición en el USMCA por medio de un recuento histórico sobre lo que fue el NAFTA, sus datos, la renegociación y aproximaciones de lo que sería el USMCA si llegase a ser ratificado

Las desventajas para México en la integración económica del USMCA

El USMCA es el producto de la renegociación del NAFTA (Riquelme, 2018), un tratado de carácter comercial entre México, Estados Unidos y Canadá (tlcan.com.mx, s.f.). Según el economista, el objetivo del tratado es que las partes gocen de beneficios comerciales y económicos. De los tres países, México fue el último en ser miembro oficial del NAFTA, pues fue incluido cuando Canadá y Estados Unidos ampliaron su tratado bilateral de comercio (Morales, 2018). Donald Trump, el presidente de Estados Unidos, amenazó con terminar el NAFTA si los puntos del tratado no eran favorables para Estados Unidos haciendo que el peso mexicano se devaluara rápidamente. Ante esto, México insistió en que el tratado no se acabara y accedió a la adaptación de nuevas reglas de juego debido al significado que tiene el NAFTA para la economía del país (Usi, 2017). Teniendo esto en cuenta, ¿cómo se ve afectado México en la integración económica del USMCA?

La respuesta a la pregunta planteada es importante académica y económicamente, pues abarca el tema de integración comercial y permite entender para qué son, sus ventajas y desventajas. Por otro lado, es imprescindible identificar cómo se involucra la política y la idiosincrasia de los Jefes de Estado en cuestiones económicas y comerciales, pues en algunas ocasiones los tratados de libre comercio tienden a obedecer más a las necesidades políticas de los gobiernos que las económicas (Montiel, 2018). De la misma forma, en los tratados de libre comercio se puede evidenciar el sometimiento de un país, en este caso de México, por dependencia económica.

La metodología del artículo consta de introducción, marco teórico y/o conceptual (que abarca lo que es una integración económica), presentación de datos, un aporte personal y un cierre concluyente considerando lo realizado. Es necesario destacar que se hará uso de papers académicos e investigativos para contar con veracidad; medios de comunicación de carácter informativos serán tenidos en cuenta por la actualización de datos y declaraciones de los Jefes de Estado.

A lo largo de la historia, las relaciones económicas se han basado en dos principios teóricos: Libremercado y proteccionismo. El primer principio no duró mucho, pues la tesis del proteccionismo empezó a notarse a finales del siglo XIX en Estados Unidos y Europa, siendo persistente en la primera guerra mundial debido a formas de intervención y control estatal en la

economía y evidente en la gran depresión por la protección que ejercía cada país en su industria con el fin de disminuir el desempleo (Fauci, 1989).

Las relaciones económicas se han fundamentado en el principio del librecambismo y del proteccionismo. El primer principio no tardó en desaparecer, pues el proteccionismo se evidenció a finales del siglo XIX en Estados Unidos y Europa por medio de la intervención del Estado en la economía, pero también lo hizo en la Gran Depresión por la tendencia de protección que ejercían los países en sus industrias para disminuir el desempleo (Fauci, 1989).

El librecambismo, también conocido como *free trade*, sostiene que el comercio es libre por naturaleza y que el Estado no debe intervenir en el mismo. En el siglo XVIII, Adam Smith dio dos argumentos de respaldo a esto: El comercio amplía el mercado evitando obstáculos como la estrechez y la exportación es posible mediante el comercio. Por otro lado, el proteccionismo se caracteriza por la discriminación a los productos extranjeros, por lo cual se imponen aranceles, cuotas a las importaciones, control de divisas o capitales e incluso, reglamentación bilateral o multilateral. Friedrich List, economista alemán, considera que el libre comercio es el que permite a las naciones con economías más desarrolladas dominar a las naciones con economías débiles por medio de medidas de protección (Fauci, 1989)

La integración económica se puede entender como el proceso en el cual los países van deshaciéndose de la discriminación a productos extranjeros. Lo ideal es que esta sea mundial, pero los países implicados pocos, lo cual da paso a la integración regional (Ques, 2006). Este tipo de integración inició su propagación después de la Segunda Guerra Mundial con la Comunidad Económica Europea o el Mercado Común de Centroamérica. El NAFTA, antecesor del USMCA y tratado de libre comercio más importante, se da en los 80 cuando Estados Unidos deja de resistirse a los tratados de libre comercio (Corral, 2011).

La entrada de un país a un proceso de integración es voluntaria pero después del ingreso, los países tienen condiciones, ya que pierden autonomía en el momento de tomar decisiones porque estas son unánimes y el voto mayoritario es el que cuenta (Solís, 2005). Dentro del proceso de integración, hay dos grupos: Integración negativa e integración positiva. La negativa consiste en la eliminación de discriminaciones del mercado y la positiva concierne a la modificación de lo que ya existe y a la creación de otras políticas y estrategias (Galduf, 2008).

Es posible decir que el acuerdo de integración se constituye en acuerdos comerciales preferenciales de la siguiente forma (Corral, 2011):

1. Área de libre comercio: Negociación de la eliminación de aranceles para la libre comercialización de bienes entre dos o más países;
2. Unión aduanera: Imposición de barreras exteriores comunes por parte de un grupo de países que comparten un área de libre comercio;
3. Mercado común: Libre circulación de mercancías, capitales, servicios y personas;
4. Comunidad económica: Armonización de políticas macroeconómicas y comunes entre países miembros para favorecer el desarrollo regional y abolir las disparidades internas; y
5. Unión económica total: Comprende monedas convertibles, tipos de cambio irrevocables y capitales que circulan libremente. Además, se da la creación o la imposición de una moneda única.

La zona de comercio más grande e importante del mundo en términos de población (450 millones de personas) y PIB conjunto (20,8 billones de dólares) comenzó cuando se firmó el NAFTA en 1992. La realización del tratado impactó positivamente por tener dos participantes desarrollados y uno en vía de desarrollo, cuya cooperación prometía más empleo y menos desigualdad. Adicionalmente, el tratado se consideró un modelo a seguir para el desarrollo de acuerdos posteriores negociados por Estados Unidos.

El 1 de enero de 1994 inició la aplicación del NAFTA, pues se eliminaron aranceles y el comercio se triplicó. El comercio de Canadá figuraba como el primero para Estados Unidos en exportaciones seguido por el de México, ambos representando un 34% y las importaciones que hacían estos dos países de Estados Unidos era de un 26%, haciendo de estas economías competitivas y productivas (imagen 1). Estados Unidos se vio beneficiado en la agricultura, automoción, servicios y permitió más empleo dentro del país y en los otros países participantes del tratado (Fergusson, 2017).

La inversión extranjera aumentó en grandes consideraciones, pues Estados Unidos tuvo más presencia en México con 109,600 millones de dólares y en Canadá con 391,000 millones de dólares y simultáneamente, la inversión directa de México creció un 1,283% en Estados Unidos y un 911% en Canadá. Precios del petróleo, transporte, gasolina y productos agroalimentarios bajaron según el US Bureau of Economic Analysis.

Con el NAFTA, México se vio beneficiado en la industria automotriz también. Según el Instituto Nacional de Estadísticas y Geografía, la exportación de automóviles sostiene un aumento promedio de 12,6% al año; las exportaciones aumentaron un 10,6% y se hicieron más

plantas automotrices teniendo en cuenta datos de la Secretaría de Economía. Sectores como los fabricantes de cristales, llantas, pinturas y refracciones se vieron beneficiados bajo las políticas del tratado posicionando a México como el quinto país ensamblador del mundo (BBC Mundo, 2014). A pesar de todo lo positivo, también hubo efectos negativos. Los agricultores Mexicanos no pudieron competir con productos importados lo cual conllevó a daños ambientales por el masivo uso de fertilizantes y productos químicos para hacer de sus productos más rentables (Brofenbrenner, 2000) y antes del acuerdo, el 80% de los juguetes eran de origen mexicano y contaban con 380 fabricantes, pero después de la firma, la Asociación Mexicana de la Industria del Juguete contó sólo 30 de estas fábricas (BBC Mundo, 2014).

El 30 de septiembre de 2018, se hizo un acuerdo para llevar a cabo una modificación al NAFTA que se oficializó el 20 de noviembre del mismo año: Se firmó el USMCA aunque no se ha ratificado. La petición de Estados Unidos de una cláusula de rescisión del acuerdo cada cinco años, de reglas exclusivamente estadounidenses y de la eliminación del sistema de solución de disputas fueron lo que más revuelo causó. Ante esto, Canadá y México se opusieron desde el principio. En consecuencia, Estados Unidos como estrategia negoció con México bilateralmente, de una manera fácil porque el gobierno de Enrique Peña Nieto estaba por terminar, para presionar a Canadá con el fin de que aceptará la negociación nueva. Finalmente, Canadá cedió y se incluyó en las conversaciones mencionadas. En este acuerdo se puede ver la ventaja estadounidense y la dominación comercial que tiene este sobre Canadá y sobre México especialmente (USMCA).

Dentro de los cambios se trataron temas como el *sunset clause*, el sistema de resolución de disputas, reglas de origen, requisito salarial, aranceles a automóviles, cuotas, agricultura, nivel de minimis, salvaguardias, medidas comerciales correctivas, propiedad intelectual y datos, medio ambiente, servicios financieros, comercio digital, indicaciones geográficas, manipulación de divisas, empresas públicas, capítulo laboral, China y camiones. No se tomará en cuenta punto por punto, sino que se conglomerarán los datos encontrados con el fin de darle estructura a la pregunta problema y también, para que la problemática sea más clara.

Teniendo en cuenta lo anterior, la dependencia de México en Estados Unidos es grande debido a que el 80% de las exportaciones de México se dirigen a Estados Unidos. En consecuencia a esto, México se vio afectado en varios aspectos cuando se realizó la negociación del NAFTA para crear el USMCA. En el sector del transporte aéreo, sobretodo en los grupos aeroportuarios, “no vemos beneficios a corto plazo. Se podría generar un entorno favorable de

mayores inversiones en ciertas regiones, lo cual incrementaría los viajes por negocios, pero se visualiza como un crecimiento marginal, el cual no sería un catalizador para las empresas” (Forbes Staff, 2018); en cuanto al acero, las exigencias en este ámbito dejan a México en una situación de vulnerabilidad porque, según el economista e investigador de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional de México, David Lozano en la revista notimérica, los aranceles y el cobro de cuota a las exportaciones mexicanas puestas desde junio han reducido las exportaciones de acero y han incrementado las compras del metal a Estados Unidos. Esto quiere decir que es más costoso para México vender el metal que comprar; en lo automotriz, “la regla de origen con salarios elevados disminuyó de 45% a 40%” (Forbes Staff, 2018); en la sección agropecuaria no hay un acuerdo comercial que diferencie a lo ya establecido y tampoco hay un punto en el acuerdo que beneficie a los productores mexicanos del sector (Mizrahi, 2018); y en la industria farmacéutica, el otorgamiento de monopolio a las empresas de Estados Unidos de diez años en las patentes de medicinas y técnicas médicas dejaron a México en una mala instancia. Esto genera afectaciones tanto en México, como América Latina, pues las medicinas pueden encarecer (Gilet, 2018). Adicionalmente, se puede decir que la diversificación del comercio mexicano con mercados grandes se puede ver limitado por un punto del tratado que consiste en una cláusula que en pocas palabras impide que México sostenga relaciones con China (Mizrahi, 2018).

Para concluir, considerando los datos y la comparación hecha entre lo que era el NAFTA y lo que es el USMCA, es posible decir que México se ve más afectado en el USMCA, pues en el NAFTA tenía más oportunidades económicas. Por un lado, esto se puede evidenciar en el crecimiento ya expuesto que tuvo México en la industria automotriz en el NAFTA junto con el gran cambio que tuvo la productividad del mismo y el aumento de la competitividad en el comercio; y por otro lado, en el USMCA, se puede ver cómo se limita a México desde las industrias mencionadas hasta su forma de comerciar con otros países considerados potencias por sistemas económicos diferentes.

Estados Unidos hizo uso del bilateralismo para presionar a México, y de por sí, hay políticas que aplican para México pero no para Canadá. El hecho de que la mayoría de las exportaciones de México se destinen a Estados Unidos vincula a México como un país que depende en gran parte de Estados Unidos, por lo cual se entiende por qué México accedió a las peticiones de Trump, viéndose afectado en varios sectores que mueven la economía del país, como limitado a sostener relaciones comerciales con otras potencias debido a la condicionalidad de un punto del

USMCA (Forbes Staff, 2018). A partir de esto, se puede entender que Estados Unidos ve a las negociaciones internacionales y al comercio como una forma de dominio mundial abasteciéndose de beneficios innumerables.

Es posible decir que la posición que logra Estados Unidos en el tratado renegociado sostenido se debe a la fe que se tiene a sí mismo, al respeto y a la admiración que le tienen ciertos países, pues esto facilita a la potencia la capacidad y el derecho de poner las condicionalidades a su parecer a pesar de que cruzar varios límites, así como de violar lo que impone un tratado multilateral. Es posible deducir que Estados Unidos es poco sensible a los temas comerciales por su comportamiento bilateral y egoísta, el cual puede llegar a ser nocivo para la estabilidad de la comunidad internacional y las economías mundiales por la importancia que tiene este tratado.

Adicionalmente, las oportunidades de crear un contrapeso económico a la Unión Europea están siendo pasadas por alto, pues el cambio que se pretende en el USMCA no es beneficioso para los tres países de manera económica. Por esto, se puede decir que la proyección de Estados Unidos como potencia mundial se está quedando atrás. En cuanto a México, su mercado además de verse afectado por las condiciones que impuso Estados Unidos sobre él, la limitación de comerciar con China puede llegar a ser muy perjudicial debido a que China es un país que cada día demuestra mejorar en todos los sentidos y puede llegar a ser un socio o aliado económico de espesor.

Finalmente, por la carencia de información sobre la transición o transformación de este tratado surgen preguntas muy particulares: ¿Cómo es la estrategia de negociación multilateral de Estados Unidos haciendo uso del bilateralismo? y ¿por qué México no apreció un tratado bilateral para poder así diversificar su mercado y evitar las políticas impuestas por Estados Unidos?

Bibliografía

- Riquelme, R. (27 de agosto de 2018). *¿Qué es el tratado de libre comercio de América del Norte?* Obtenido de El economista: <https://www.economista.com.mx/internacionales/Que-es-el-Tratado-de-Libre-Comercio-de-America-del-Norte-20161123-0111.html>
- tlcan.com.mx. (s.f.). *Tratado de libre comercio de América*. Obtenido de tlcán.com.mx: <http://www.tlcan.com.mx/que-es-el-tlcan.html>
- Morales, R. (01 de octubre de 2018). *El economista*. Obtenido de ¿Qué es el USMCA? : <https://www.economista.com.mx/empresas/Que-es-el-USMCA-20181001-0067.html>
- Usí, E. (01 de junio de 2017). *México y Nafta: "Estamos en una fase de incertidumbre"*. Obtenido de DW made for minds : <https://www.dw.com/es/m%C3%A9xico-y-nafta-estamos-en-una-fase-de-incertidumbre/a-38653904>
- Montiel, G. L. (03 de octubre de 2018). *El USMCA: KA negociación privilegio a la política*. Obtenido de Forbes México: <https://www.forbes.com.mx/el-usmca-la-negociacion-privilegio-a-la-politica/>
- Forbes Staff. (02 de octubre de 2018). *Estos son los beneficiados y perjudicados con el USMCA*. Obtenido de Forbes México: <https://www.forbes.com.mx/estos-son-los-beneficiados-y-perjudicados-con-el-usmca/>
- Fauci, R. (1989). Liberalismo y proteccionismo. En R. Fauci, *Liberalismo y proteccionismo* (págs. 25, 33-43). Barcelona : Oikos - Tau.
- Ques, J. T. (2006). Economía internacional: Globalización e integración regional. En J. T. Ques, *Economía internacional: Globalización e integración regional*. Interamericana de España.
- Corral, M. M. (2011). La integración económica. *Información comercial española*, 119.
- Solís, J. A. (2005). La Unión Europea: Una etapa en la integración de Europa. En J. A. Solís, *La Unión Europea: Una etapa en la integración de Europa* (pág. 67). Madrid: Pirámide.
- Galduf, J. M. (2008). Aproximación teórica y perspectiva histórica . En J. M. Galduf, *Aproximación teórica y perspectiva histórica* (pág. 28). Pamplona: Aranzadi.
- Fergusson, V. (2017). *The North American Free Trade Agreement*. Obtenido de The North American Free Trade Agreement: www.crs.gov
- BBC Mundo. (1 de enero de 2014). *Los ganadores y los perdedores del NAFTA en México y EE.UU.* Obtenido de BBC News: https://www.bbc.com/mundo/noticias/2014/01/131222_mexico_canada_estados_unidos_tratado_libre_comercio_tlcan_jeps_1enero
- Brofenbrenner, K. (2000). *Uneasy Terrain: The impact of capital mobility on workers, wages, and union organizing*. Cornell University: ILR School.
- USMCA. (s.f.). United States-Mexico-Canada Agreement.
- Mizrahi, D. (06 de octubre de 2018). *Ganadores y perdedores del nuevo TLCAN entre Estados Unidos, México y Canadá*. Obtenido de Infobae: <https://www.infobae.com/america/mundo/2018/10/06/ganadores-y-perdedores-del-nuevo-tlcan-entre-estados-unidos-mexico-y-canada/>
- Gilet, E. (10 de octubre de 2018). *Cuatro razones por las que el acuerdo USMCA perjudica a México*. Obtenido de Sputnik Mundo: <https://mundo.sputniknews.com/economia/201810101082627170-razones-por-las-que-el-acuerdo-usmca-perjudica-mexico/>