

Potencial denuncia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Uno de los principales perdedores en la reciente elección presidencial de los Estados Unidos de América (EUA) fue, sin lugar a dudas, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Minimizados y/o soslayados sus beneficios económicos y exageradas sus imperfecciones y objetivos incumplidos, fue objeto de una satanización exitosa pero en mucho injusta.

La amenaza de una eventual denuncia del TLCAN por parte de EUA ante la imposibilidad de renegociar sus términos está latente. Falta determinar si dicha denuncia es una posibilidad real o bien, sólo se trató de una “promesa de campaña”, sin embargo, ciertos acontecimientos recientes indicarían que si se solicitará formalmente una renegociación aún y cuando los alcances permanecen inciertos.

Una denuncia del TLCAN por parte de los EUA sería una decisión equivocada con efectos económicos adversos para México pero también para los EUA y cuyos alcances, una vez evaluados a detalle, deberían ser suficientes para disuadir una potencial denuncia. Las razones que sustentan nuestra afirmación son las siguientes:

A. LAS PREMISAS PARA SOLICITAR UNA RENEGOCIACIÓN SON FALSAS Y/O SOBREDIMENSIONADAS.

Durante la reciente campaña presidencial de EUA, el TLCAN fue acusado sistemáticamente de ser el causante directo: (i) del desempleo en los EUA y (ii) de un comercio “injusto” resultante en un déficit comercial de los EUA frente a México.

Nada más alejado de la realidad. Si bien el TLCAN se quedó corto como generador de un número importante de empleos en EUA, se estima que actualmente existen en ese país más de 6 millones de empleos relacionados directamente con la actividad de exportación de bienes de la cual el TLCAN es una parte fundamental.

Por otro lado, se estima que desde 1994, el TLCAN ha generado hasta 700 mil empleos en México. Esto significa que los actuales niveles de desempleo en EUA obedecen a muchas otras razones distintas del TLCAN y entre las que se encontraría el alto costo de la mano de obra en EUA, la automatización de las plantas productivas norteamericanas y más importante, la migración de un número considerable de plantas productivas a China, Corea del Sur, Japón y otros países.

Con relación al déficit comercial de EUA con México, éste representaría apenas del 7% del déficit comercial global de los EUA. Aproximadamente, más del 40% de dicho déficit es con China y quien realmente representa un verdadero problema comercial para EUA.

Finalmente, el déficit comercial de EUA con México tiene una lógica y que obedece al mercado inter industrial de productos intermedios entre ambos países, productos que en muchos casos son exportados de EUA a México para su transformación y posterior retorno a los EUA para ser utilizados en productos de exportación.

Esperamos que cualquier ronda de renegociaciones subsecuentes deje en claro que las deficiencias económicas de carácter estructural de los EUA difícilmente tienen su origen en el TLCAN y su solución en su denuncia.

B. EFECTOS DE UNA POTENCIAL DENUNCIA.

El artículo 2205 del TLCAN permite a cualquiera de las partes firmantes dejarlo sin efectos mediante su denuncia, la cual ocurrirá una vez que transcurran 6 meses de que se haya notificado a las demás partes su intención de así hacerlo. De acuerdo con documentos no oficiales, EUA notificaría su intención de denunciar el TLCAN una vez que transcurran 200 días de iniciada la nueva administración y ni México ni Canadá hayan accedido a renegociarlo.

En caso de una denuncia del TLCAN por parte de EUA en los términos antes apuntados, la cual sería efectiva a principios de 2018, las relaciones comerciales entre EUA, Canadá y México se tendrían que regir por los lineamientos de la Organización Mundial del Comercio (OMC). A esta fecha no ha existido alguna manifestación relativa a un potencial desconocimiento de dicho instrumento ni se espera que la haya debido a la importancia que tiene para los EUA.

En el escenario de una denuncia del TLCAN y bajo los lineamientos de la OMC se presentarían dos fenómenos de relevancia. En primer término, las importaciones a EUA de productos procedentes de México estarían sujetas a un arancel de Nación Más Favorecida (NMF) relativamente bajo y que seguiría haciendo viable mantener la producción en México ante los menores costos existentes en el país. Sin embargo, ese arancel de importación a los EUA podría afectar la competitividad de las plantas productivas ubicadas en ese país.

Por otro lado, las importaciones a México de productos procedentes de los EUA estarían, en la mayoría de los casos, sujetas a un arancel de NMF un tanto más elevado afectando a la producción en EUA. Inclusive, los productos agrícolas estadounidenses se verían severamente afectados al estar gravados con un arancel de entrada a México de hasta un 38%.

C. VIOLACIONES A LAS OBLIGACIONES CONTRAÍDAS POR EUA BAJO LA OMC.

Una de las promesas recurrentes de la campaña electoral fue la de imponer aranceles del 35% a la importación en EUA de ciertos productos elaborados o producidos en México y en otros países, y cuya finalidad teórica sería la de motivar el restablecimiento de plantas productivas en aquel país.

En este sentido y ante una eventual denuncia del TLCAN, existe una alta posibilidad de que el establecimiento de un arancel de esa magnitud pudiera implicar una violación por parte de EUA a sus obligaciones bajo la OMC. Esa posible violación le permitiría a México el establecimiento de ciertos aranceles de represalia u otras medidas de efecto equivalente.

En el pasado, México no ha dudado en establecer aranceles de represalia a la importación de productos estadounidenses ante la negativa de ese país a corregir voluntariamente medidas declaradas como violatorias a sus compromisos internacionales. Así lo confirman los aranceles de represalia impuestos por el Gobierno

Mexicano durante los años de 2009 y 2010 y que fueron determinantes en la solución definitiva de ciertas disputas comerciales.

Actualmente, México posee la información e instrumentos necesarios que le permitirían legalmente castigar “quirúrgicamente” a la producción de mercancías estadounidenses tomando en consideración no sólo su importancia o volumen de exportación sino también si el estado de producción es Republicano o no.

Independientemente de las promesas de campaña, éste y otros elementos deberían ser tomados en consideración para la toma de decisiones relativas a la adopción de medidas de corte proteccionista.

D. REALIDADES DEL TLCAN

El TLCAN ha generado, entre otras cosas, una profunda integración entre los mercados estadounidense, canadiense y mexicano y cuya marcha atrás resultaría en extremo compleja. Si bien el TLCAN no es perfecto, ha generado múltiples beneficios y ventajas para los EUA que necesariamente tendría que ser reconocidos y evaluados para la toma responsable de decisiones. Entre dichos beneficios encontramos:

1. Si bien el TLCAN no alcanzó los niveles estimados de generación de empleos en EUA –debido al surgimiento de China–, si ha generado un número importante de empleos bien remunerados relacionados con el mercado de exportación.
2. La eficiencia y bajos costos resultantes de operar en México se han traducido en una mayor competitividad global de las matrices estadounidenses y que les ha permitido hacer frente exitosamente a empresas competidoras de terceros países.
3. El TLCAN ha generado una industria automotriz regional extremadamente sólida y eficiente. Las diversas cadenas regionales de valor están actualmente integradas de forma absoluta. Un número importante de vehículos vendidos a nivel mundial han sido producidos en la región del TLCAN.
4. El TLCAN ha dotado a las plantas productivas de EUA de bienes intermedios de calidad superior a un bajo costo. Esta proveeduría de bienes no se limita a la industria automotriz sino que se extiende a muy diversos sectores: eléctrico, farmacéutico, alimentos, aeroespacial, etc.
5. Se ha dotado al consumidor final en EUA de bienes de calidad a un precio competitivo. La eliminación del TLCAN y la imposición de un arancel a la importación de productos a EUA generarían un incremento en los precios de los productos con las consecuentes implicaciones adversas en el ámbito económico.

E. CONCLUSIONES

1. Los efectos “adversos” del TLCAN para EUA fueron claramente sobredimensionados pero eficazmente vendidos al electorado estadounidense. Existe una clara percepción errónea de que el TLCAN es el principal causante de muchos de los problemas económicos de los EUA.
2. Información filtrada recientemente indicaría que efectivamente se está pensando seriamente implementar muchas de las promesas de campaña. Sin embargo, existe la posibilidad de que dicha supuesta implementación tenga una finalidad primordialmente propagandística.
3. La vigencia y operación del TLCAN le ha generado a EUA diversas ventajas competitivas y estratégicas cuya eliminación impactaría enormemente en la competitividad de las empresas estadounidenses a nivel global afectando precisamente al empleo.

4. La razón dictaría que el mantenimiento de dichas ventajas competitivas y estratégicas es necesaria para la propia economía estadounidense.
5. En cualquier caso, la adopción de medidas de corte proteccionista de ninguna manera garantizaría la reubicación en EUA de plantas productivas distintas de aquellas que tengan un alto nivel de automatización.
6. Es de esperarse una defensa total del mantenimiento del TLCAN por parte de las grandes empresas transnacionales estadounidense con todos sus recursos e influencia en todos los ámbitos

Para obtener información adicional, contactar a nuestros expertos:

Luis Miguel Jiménez, Socio:

+ 52 (55) 5258-1058, lmjimenez@vwys.com.mx

Atentamente,

Von Wobeser & Sierra, S.C.

Ciudad de México, a 18 de noviembre de 2016.