

TLCAN: PERSPECTIVAS ECONÓMICAS MÉXICO-ESTADOS UNIDOS



El intercambio comercial entre México y Estados Unidos se ha regido desde 1994 por medio del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), un acuerdo integral que establece las reglas de comercio e inversión entre Canadá, Estados Unidos y México.

En agosto de 2017, representantes de los tres países emprendieron una serie de negociaciones para actualizar el acuerdo comercial, lo que representa un tema de análisis y estudio para especialistas del Departamento de Estudios Económicos de El Colegio de la Frontera Norte (El Colef), quienes prevén cambios en la importación de insumos y proponen el fortalecimiento de la proveeduría nacional.

Fortalecimiento del mercado de insumos

México, ¿cómo vamos?, colectivo de investigadores y expertos en economía, estimó que durante 2016 México exportó a Estados Unidos 13.7 por ciento del total de los productos importados en el país vecino.

Para el doctor Jorge Eduardo Mendoza Cota, investigador del Departamento de Estudios Económicos de El Colef, la exportación de productos de la industria manufacturera de México a Estados Unidos y la importación de insumos estadounidenses generan un creciente valor del comercio intraindustrial en la región.

“Es decir, empresas automotrices que mandan insumos a México, aquí se transforman y se regresan a Estados Unidos, pueden regresar hasta una segunda vez, hay mucho de este tipo de comercio que no tiene que ver con el bien final sino es entre las mismas empresas automotrices”, señaló.

Sin embargo, China ha incrementado su presencia comercial tanto en Estados Unidos como en México, lo que tiene consecuencias en la forma como el TLCAN venía funcionando desde su entrada en vigor.

El doctor Mendoza Cota mencionó que, según datos del Banco de Información Económica del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi), las importaciones de productos chinos en Estados Unidos y México crecen de manera acelerada.

“Antes, la mayoría de los insumos venía de Estados Unidos, se transformaban y se regresaban a Estados Unidos. Ahora lo que está sucediendo es que México, en lugar de comprar los insumos a Estados Unidos, se los está comprando a China: partes para carros y computadoras, electrónicos”, indicó.

Este contexto ha generado que uno de los objetivos de la renegociación del TLCAN sea el incremento del contenido regional de América del Norte, como estrategia para fortalecer el comercio de insumos entre los tres países.

China, un invitado de facto

La propuesta para incrementar de 62 a 85 por ciento el porcentaje de insumos de la región que debe tener un producto para comercializarlo en América del Norte, es una estrategia de Estados Unidos para reducir las importaciones chinas a México, advirtió el doctor Jorge Eduardo Mendoza.



“China es el miembro del TLCAN no invitado. Es un miembro de facto pero nadie lo invitó. China afecta a México también de otra manera porque las exportaciones chinas son intensivas en trabajo y afectan las exportaciones mexicanas en Estados Unidos, han caído”, observó.

Actualmente, China es líder en las importaciones de Estados Unidos, en comparación con México y Canadá: mientras que nuestro país abarca 13.7 por ciento de las importaciones estadounidenses, Canadá alcanza 13.1 por ciento y China supera a ambos países con 20.1 por ciento.

“Ese es uno de los grandes problemas que se ven para el crecimiento de la industria manufacturera, está en una disyuntiva, si pasa el TLCAN es muy probable que México siga creciendo, se van a reducir las importaciones de China porque seguramente se van a elevar los requerimientos de reglas de origen a más de 65 por ciento; eso sería un problema porque nos permitiría crecer pero sin diversificarnos”, apuntó el investigador de El Colef.

Proveeduría nacional

Establecer porcentajes de adquisición de insumos con proveedores nacionales para la industria extranjera asentada en México es una de las propuestas que deben incluirse en las negociaciones del TLCAN, desde la

perspectiva del doctor Salvador González Andrade, investigador de El Colef.

“Debemos buscar más industria nacional que le provea cartón, empaque, plásticos, otros insumos complementarios que generen más empleo local, regional y que no dependamos de importar todo y exportar todo”, sostuvo.

Datos del Inegi incluidos en el informe “Inversión extranjera directa en México y el mundo” señalan que en 2016 el principal proveedor de inversión extranjera directa (IED) a México fue Estados Unidos, con un monto que asciende a dos mil 312.4 millones de dólares, lo que representa 29.3 por ciento del total de IED del país.

Por la importancia de la inversión estadounidense en México y del sector manufacturero, que concentró en 2016 el 67 por ciento de la IED, González Andrade considera prioritaria la incorporación de insumos locales en los procesos de la industria.

“Se puede establecer un convenio y se ajusta de acuerdo con la capacidad y la realidad del país, tal vez se supera una vinculación entre micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) y las grandes empresas, pero se pueden hacer los ajustes necesarios”, afirmó.

Cuatro ejes para una negociación

Por considerar que el TLCAN es un pilar en el crecimiento económico de México, la Secretaría de Economía (SE) ha establecido cuatro ejes principales dentro de las negociaciones emprendidas para la actualización del acuerdo comercial trilateral.

Fortalecer la competitividad de América del Norte, avanzar hacia un comercio regional inclusivo y responsable, aprovechar las oportunidades de la economía del siglo XXI y promover la certidumbre del comercio y las inversiones en América del Norte son los ejes marcados por México en la mesa de negociaciones.

Fuente: Secretaría de Economía.



En medio de las negociaciones que se han desarrollado desde el año pasado para la actualización del TLCAN, la posibilidad de cancelar el acuerdo trilateral ha sido planteada, pero para los especialistas de El Colef no sería un panorama caótico.

Aunque aclaró que es poco viable que el TLCAN desaparezca, el doctor Jorge Eduardo Mendoza consideró que de darse esa situación el cambio en las transacciones comerciales entre México y Estados Unidos se concentraría en la aplicación de aranceles.

“Esas tarifas en Estados Unidos en promedio son de tres por ciento y en México son de 10 por ciento, entonces vamos a suponer que un insumo va a Estados Unidos, le cobrarían tres por ciento y regresaría a México para transformarse, es otro 10 por ciento, estamos hablando de un incremento de 13 por ciento en promedio para artículos que se están transportando”, expuso.

En el escenario planteado por el investigador de El Colef, las empresas de inversión extranjera se verían obligadas a evaluar si el costo fiscal es mayor a los beneficios de estar asentadas en México, por su cercanía con Estados Unidos, y se abriría la posibilidad de que sean reubicadas.

Para el doctor Salvador González, es prioritario que la actualización del TLCAN culmine en su modernización y adaptación a los cambios y evolución de las economías de los tres países de América del Norte.

No obstante, opinó que ante la posibilidad de que el acuerdo sea cancelado, México no debe considerar un escenario catastrófico: “Sí dejamos de crecer pero México no se hunde, sigue a flote, tenemos muchos tratados con otros países”.

Concluyó que aun sin TLCAN, la integración económica México-Estados Unidos continuaría, tanto por la vecindad geográfica como por la mano de obra económica y la alta demanda de consumo que existe en Estados Unidos.