

09/2020

18 de febrero de 2020

Francisco Márquez de la Rubia

El nuevo USMCA: el libre comercio
a los ojos de Trump

[Visitar la WEB](#)

[Recibir BOLETÍN ELECTRÓNICO](#)

El nuevo USMCA: el libre comercio a los ojos de Trump

Resumen:

La reciente aprobación por parte del Congreso de los EE. UU. y la firma por parte del presidente Trump del nuevo tratado de libre comercio entre los Estados norteamericanos, USMCA, que sustituye al TLCAN (NAFTA, por sus siglas en inglés) supone la entrada en vigor del acuerdo, que será además de un potente instrumento para impulsar las economías de los firmantes, un espaldarazo a la política exterior de la actual administración estadounidense y a su rechazo al multilateralismo. Este documento repasa los elementos novedosos del acuerdo y aborda su significado en términos de política exterior.

Palabras clave:

TLCAN, NAFTA, USMCA, Trump, libre comercio, bilateralismo, multilateralismo.

***NOTA:** Las ideas contenidas en los **Documentos Informativos** son responsabilidad de sus autores, sin que reflejen necesariamente el pensamiento del IEEE o del Ministerio de Defensa.

The new USMCA: Free trade in the eyes of Trump

Abstract:

The recent approval by the U.S. Congress and the signing by President Trump of the new free trade agreement between the North American states, USMCA, which replaces NAFTA, means the entry into force of the agreement, which will be not only a powerful instrument for boosting the signatories' economies, but also an endorsement of the foreign policy of the current US administration and its rejection of multilateralism. This document reviews the novel elements of the agreement and reflects on its meaning in terms of foreign policy.

Keywords:

NAFTA, USCMA, Trump, free trade, bilateralism, multilateralism.

Cómo citar este documento:

MÁRQUEZ DE LA RUBIA, Francisco. *El nuevo USMCA: el libre comercio a los ojos de Trump*. Documento Informativo IEEE 09/2020. [enlace web IEEE](#) y/o [enlace bie](#)³ (consultado día/mes/año)

Introducción

En octubre de 2018, el IEEE publicó un documento titulado *Bilateralismo comercial en la era Trump: TTP, TLCAN (USMCA)*¹ que analizaba la deriva negociadora en materia de tratados internacionales de libre comercio de la administración Trump, tomando como ejemplos las decisiones tomadas en torno al Tratado Transpacífico (TTP) o a la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por sus siglas en inglés) entre EE. UU., México y Canadá, un pacto firmado en 1994 que regulaba el comercio de más de 1,2 billones de dólares entre las tres naciones. Hace solo unas semanas, el Congreso de los EE. UU. aprobó la versión definitiva del ahora llamado USMCA² —en los meses anteriores ya lo había hecho la cámara legislativa de México y se espera la aprobación de Canadá en las próximas semanas—³.

Analizamos ahora sucintamente lo más relevante de este acuerdo y su significado en las decisiones de política internacional de EE. UU.

Un documento esencial para examinar el tratado es el informe publicado por la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos sobre el mismo⁴. Según los datos manejados por dicha Comisión, se estima que el USMCA aumentará el PIB real de EE. UU. en 68 200 millones de dólares (0,35 %) y el empleo en 176 000 puestos de trabajo (0,12 %). El modelo estima que el USMCA tendrá un impacto positivo en el comercio de EE. UU. tanto con los firmantes del USMCA como con el resto del mundo. Las exportaciones de Estados Unidos a Canadá y México aumentarán en 19 100 millones de dólares (5,9 %) y 14 200 millones de dólares (6,7 %). Las importaciones de EE. UU. de Canadá y México aumentarán en 19 200 millones de dólares (4,8 %) y 12 400 millones de dólares (3,8 %) respectivamente. El modelo estima que el acuerdo probablemente tendrá un impacto positivo en todos los sectores de la economía de los EE. UU. El sector industrial experimentará las mayores ganancias porcentuales en producción, exportaciones, salarios y empleo; mientras que, en términos absolutos, los servicios experimentarán las mayores ganancias en producción y empleo.

¹ Disponible en: http://www.ieeee.es/Galerias/fichero/docs_analisis/2018/DIEEEA39-2018TRUMP_FMAR.pdf

² Unites States-Mexico-Canada Agreement

³ Disponible en: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement/agreement-between>

⁴ Disponible en: https://www.usitc.gov/press_room/news_release/2019/er0418ll1087.htm

Pero ¿qué es exactamente lo que cambia el acuerdo EE. UU.-México-Canadá?

- *Nuevo nombre.* Adiós TLCAN o NAFTA. El nuevo acuerdo será conocido como el USMCA. Trump quería un nuevo nombre y así lo hizo público en su campaña para romper con el tratado anterior. Sugirió USMC en honor al Cuerpo de Marines de los EE. UU. (*United States Marine Corps*), pero finalmente la nueva denominación USMCA ganó la partida⁵.
- *Grandes cambios en el sector del automóvil.* El objetivo del nuevo acuerdo es que más vehículos y más piezas de repuesto se fabriquen en los propios países firmantes. Para que un vehículo pueda disfrutar de aranceles cero, debe poder acreditar que el 75 % de sus componentes se fabrican en Canadá, México o Estados Unidos. Esto representa un aumento considerable partiendo del actual requisito del 62,5 %. Asimismo, se introduce una nueva regla que establece que un porcentaje significativo (al menos el 30 %) del trabajo realizado en cada vehículo debe ser realizado por trabajadores que ganen al menos 16 dólares por hora, o alrededor de tres veces lo que gane un trabajador mexicano en el sector de la automoción. Y este porcentaje se elevará gradualmente hasta el 40 % para todos los vehículos en el 2023. Esta nueva norma, si bien ayudará a elevar los salarios de algunos trabajadores norteamericanos, también podría provocar un incremento del precio final de algunos automóviles, sobre todo de los de tamaño más pequeño que podrían terminar siendo producidos en Asia, no en América del Norte, ya que resultarían demasiado caros en el marco de la estipulaciones del USMCA.
- *Cambios importantes que afectan directamente a los trabajadores mexicanos.* La USMCA requiere que México cambie sus leyes para facilitar la sindicación de sus trabajadores. La administración Trump presionó mucho para conseguir esto, porque una medida así debería provocar que los salarios aumentasen en México, haciendo de esta manera menos atractiva para las empresas la deslocalización de la producción que estaba desangrando el tejido industrial norteamericano. La USMCA

⁵ «USMCA like YMCA or United States Marine Corps with an A at the end» Mr. Trump said, «I like the way it sounded». Disponible en: <https://www.nytimes.com/2018/10/02/us/politics/usmca-nafta-name-acronym.html>

también estipula que los camiones mexicanos que cruzan la frontera de EE. UU. deben cumplir con unas normas de seguridad más estrictas. Se creará un comité para supervisar la aplicación en México de esta normativa laboral (incluso con la presencia de «agregados laborales» con base en México). Se establecen duras sanciones en caso de incumplimiento.

- *La considerada «gran victoria» de Trump.* Canadá abre su mercado lácteo a los EE. UU. Trump había planteado una batalla casi personal⁶ sobre lo injusto que le parecía que Canadá aplicara aranceles muy altos a los productos lácteos de los EE. UU. Canadá tiene un complejo sistema regulador en cuanto a la producción en este sector con el objetivo de asegurarse el mantenimiento de precios; y en la sostenibilidad de las pequeñas empresas el Gobierno canadiense interviene el sector y restringe la cantidad de productos lácteos que se pueden producir en el país y la cantidad de productos lácteos extranjeros que pueden entrar en el mismo⁷. Esto de alguna manera se rompe en el nuevo USMCA. Canadá mantiene la mayor parte de su complejo sistema en vigor, pero los granjeros de EE. UU. podrán vender más productos lácteos (Clase 7), desde leche en polvo hasta helados. El USMCA también permite un incremento en las ventas de huevos, pollos y pavos.
- *Aumento de la protección de la propiedad intelectual.* Este nuevo capítulo del tratado tiene más de 60 páginas y contiene estipulaciones mucho más estrictas para las patentes y las marcas registradas, especialmente en el sector de la biotecnología, los servicios financieros e Internet. Estas actualizaciones parecían del todo necesarias dado que el acuerdo original se negoció hace 25 años. El texto original del USMCA establecía que los llamados fármacos biológicos obtendrían 10 años de protección de propiedad intelectual (Canadá actualmente mantiene esa protección en 8 años.) Los demócratas en el Congreso han conseguido eliminar esa disposición. De manera similar, el USMCA concede a cualquier empresa farmacéutica tres años adicionales de protección de propiedad intelectual si se encuentra un nuevo uso para un medicamento más antiguo.

⁶ Disponible en: <https://www.npr.org/2018/07/10/627271410/why-president-trump-hates-canadian-dairy-and-canada-insists-on-protecting-it>

⁷ Disponible en: <https://www.theatlantic.com/international/archive/2018/06/trump-canada-dairy/562508/>

- *Aumento de las medidas medioambientales.* La última versión del capítulo sobre medioambiente incluye numerosas novedades, especialmente en lo que respecta a la protección de las ballenas y de otras especies marinas, así como medidas contra la contaminación ambiental y la sobrepesca. En particular, México acuerda mejorar la vigilancia para poner fin a la pesca ilegal, y los tres países acuerdan dejar de subvencionar la pesca de especies sobreexplotadas. También se han mejorado los sistemas de verificación de clientes para asegurar que desde México solo se exportan productos capturados legalmente.
- *Medidas contra la manipulación de las divisas.* Esta era una reivindicación importante para la administración de Trump que a menudo denuncia que otros países están devaluando sus monedas para poder vender sus productos a bajo precio en el mercado global —y reducir así la competencia de los productos americanos—. El USMCA establece que Canadá y México acuerdan «tipos de cambio determinados por el mercado» y que los tres países se intercambiarán actualizaciones periódicas (normalmente mensuales) sobre cualquier intervención del gobierno en los mercados de divisas. Canadá y México ya habían mejorado sus sistemas de información en este sentido, pero esto se interpreta como una clara señal (para China) de lo que Trump desea conseguir en otras negociaciones.
- *Aranceles en el sector automovilístico.* México y Canadá obtienen la seguridad de que Trump no le aplicará aranceles a la importación de automóviles. Trump había amenazado repetidamente con aplicar altos aranceles a los automóviles y piezas de vehículos que importa EE. UU. Junto con el nuevo acuerdo comercial, su administración ha rubricado las denominadas «cartas adjuntas» que permiten a las dos naciones tener la seguridad de no ser objeto de nuevos aranceles a la automoción en el futuro.
- *El acuerdo debe ser revisado dentro de seis años.* Si todas las partes están de acuerdo en ese momento en que sigue siendo positivo, entonces el acuerdo continuará durante un período total de 16 años, con la posibilidad de renovarlo después por otros 16 años.

¿En qué se puede considerar que cada país ha conseguido sus objetivos?

En primer lugar, las tres naciones (y muy especialmente México) estaban interesadas en conseguir un acuerdo de la forma que fuera. El volumen de comercio intranorteamericano así lo exigía. Sin embargo, cada nación había centrado sus objetivos de forma diferenciada: Canadá celebra haber mantenido el llamado proceso de arbitraje especial, regulado en el capítulo 19, que permanece intacto. El primer ministro canadiense, Justin Trudeau, había manifestado repetidamente que quería mantener ese capítulo del TLCAN y lo consiguió. EE. UU. presionaron mucho para eliminarlo, pero finalmente se mantuvo. El capítulo 19 permite a Canadá, EE. UU. y México impugnar mutuamente los derechos antidumping y compensatorios ante un tribunal especial («paneles») compuesto por representantes de cada país. Este es un proceso mucho más ágil y sencillo que intentar denunciar una práctica comercial determinada ante un tribunal de los Estados Unidos⁸. A lo largo de estos últimos años, por ejemplo, Canadá ha utilizado con éxito el capítulo 19 para denunciar a EE. UU. en relación con sus restricciones a la importación de madera. Sin embargo, destaca el hecho de que el capítulo 11, que ofrecía a los inversores un procedimiento especial para impugnar decisiones gubernamentales, ha desaparecido (en su mayor parte) excepto para algunas industrias clave, como la petrolera que presionó mucho para poder tener la posibilidad de denunciar al Gobierno mexicano si este cambiara las normas o intentara nacionalizar de nuevo su sector energético.

EE. UU. difícilmente podrá conseguir compensar con el nuevo USCMA los puestos de trabajo que se perdieron en los últimos años: casi 6 millones tras la firma del TLCAN en 1994 y la entrada de China en la Organización Mundial del Comercio en 2001⁹. El nuevo acuerdo promete reemplazar hasta 170 000, según el estudio de la Comisión de Comercio Internacional mencionado anteriormente, pero esto ahora no parece tan importante cuando la economía estadounidense, en expansión por 11^o año consecutivo, ha llevado la tasa de desempleo a su mínimo en 50 años y al mercado de valores a un

⁸ Disponible en: <https://scholar.smu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=2982&context=til>

⁹ Durante la campaña de 2016, Trump culpó a los «desastrosos acuerdos comerciales apoyados por Bill y Hillary Clinton» de la pérdida de un tercio de los puestos de trabajo en la industria de EE. UU. y prometió traerlos de vuelta. Disponible en: <https://www.usitc.gov/publications/332/pub4889.pdf>

máximo histórico. El limitado impacto sobre el empleo en el sector industrial de acuerdos como el USCMA pone de relieve el papel que desempeñan en el impacto sobre los datos laborales otros elementos clave que afectan al comercio, como el valor del dólar estadounidense y las propias políticas de gasto de Trump.

En realidad, y para los tres países, el principal beneficio del nuevo tratado es la eliminación de la incertidumbre. Muchas de las disposiciones del USMCA reflejan el compromiso de abstenerse de hacer más restrictivas las actuales prácticas en cuanto al comercio y la inversión. Estas disposiciones probablemente beneficiarán a las empresas estadounidenses al reducir la incertidumbre de las empresas, lo que potencialmente reducirá sus costes comerciales, y de igual forma lo harán para las empresas y los inversores de México y de Canadá.

El presidente Trump logra ante la opinión pública norteamericana un importante triunfo en un año electoral. Cumple su promesa de «mejorar» los supuestos tratados internacionales perjudiciales para los EE. UU. que las administraciones demócratas (en particular sus denostados Clinton y Obama) habían fomentado y que constituían una seña de identidad en los últimos años de la política exterior estadounidense. Trump no renuncia a tratados importantes para su economía como era el NAFTA/TLCAN, pero incorpora su forma particular de entender las relaciones internacionales, haciendo explícito el peso de los EE. UU. en las negociaciones bilaterales y renegociándolos de esta manera.

La actual negociación de aranceles con China tiene el mismo sello y el mensaje es idéntico: asegurar el empleo para los norteamericanos y evitar la deslocalización industrial. Trump insistía inicialmente en que quería un acuerdo integral que abordara todas aquellas áreas en las que se podían identificar (según los EE. UU.) prácticas comerciales injustas y que atentaban contra los intereses norteamericanos. A medida que las conversaciones se prolongan, sin embargo, los objetivos son ya más limitados y aplazan los temas más espinosos a momentos posteriores.

Pero el presidente Trump se anota en su haber (además del nuevo USMCA) el haber culminado un beneficioso acuerdo con Corea del Sur que protegía al sector del automóvil, así como haber cerrado un nuevo acuerdo comercial con Japón. El bilateralismo como alternativa al multilateralismo de Obama funciona, ese es el mensaje.

El nuevo USCMA es una versión actualizada del TLCAN en el cual todas las partes obtienen mejoras y que en cualquier caso hubiera sido necesario hacer en un tratado con 26 años de vigencia. Aun así, EE. UU. podía haber evitado el periodo de incertidumbre que ha supuesto la renegociación bajo las amenazas de retirada del presidente Trump. En un discurso de la campaña a las elecciones presidenciales de 2016, en el que expuso su agenda comercial, Trump prometió conseguir un mejor trato para los trabajadores estadounidenses: «No quiero decir un poco mejor», dijo sobre renegociar el TLCAN, «Quiero decir mucho mejor»¹⁰.

No está tan claro que ese objetivo se haya conseguido.

*Francisco Márquez de la Rubia**
TCOL CGA ES
Director de programa OTAN Act

¹⁰ Disponible en: https://www.realclearpolitics.com/video/2016/06/28/donald_trumps_seven-point_plan_to_reform_nafta_and_wto_cheaters.html