



Acuerdo Canadá-EE. UU.- México: más proteccionismo en tiempos de incertidumbre



El sucesor del exitoso Tratado de Libre Comercio de América del Norte recorta parte de los avances en el proceso de integración económica regional, pero sigue preservando la estabilidad de los intercambios.

El nuevo Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá, Estados Unidos y México entró en vigor el pasado 1 de julio, reemplazando al antiguo Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, o NAFTA por sus siglas en inglés), vigente desde 1994 y elemento esencial en el impulso de la interrelación económica en la región experimentado en los últimos años.

El pacto introduce nuevas normas de origen para los fabricantes de automóviles y de otros productos textiles, químicos y siderúrgicos, que entrarán plenamente en funcionamiento a partir de 2022, e incorpora modificaciones a los capítulos relativos a la propiedad intelectual, la compe-

tencia o las inversiones, pero no se trata de un tratado de libre comercio de nuevo cuño.

Es más bien el resultado de una renegociación del acuerdo previo y procede de un clima político muy diferente al de la apertura comercial de los años noventa por el resurgimiento del nacionalismo económico y de las tendencias proteccionistas. Quizá por ello no sorprende que cada país haya adoptado unas siglas distintas para denominarlo, y así, es conocido como CUSMA en Canadá, USMCA en EE. UU. y TMEC en México.

Precisamente, la renegociación del TLCAN en clave proteccionista fue una de las principales promesas electorales de

Donald Trump en 2016. Ya instalado en la Casa Blanca, la alternativa planteada por el nuevo presidente era la cancelación de ese acuerdo, con el agravante de añadir sanciones comerciales para castigar las importaciones de acero, aluminio y del sector del automóvil. De hecho, Estados Unidos las llevó adelante sobre el acero y el aluminio, lo que generó alarma en sus socios y despejó cualquier duda sobre la credibilidad de la amenaza lanzada por Trump sobre el futuro del TLCAN.

De este modo, como destaca Blanca Fernández Barjau, consejera económica y comercial jefe de la Embajada de España en Ottawa, “mientras que el TLCAN se desarrolló para crear una de las zonas de

NUEVO ACUERDO DE LIBRE COMERCIO DE NORTEAMÉRICA CANADÁ, ESTADOS UNIDOS Y MÉXICO

Novedades principales del tratado



Sector del automóvil

- Las nuevas reglas de origen obligan a que en un plazo de cuatro años el 75% de los componentes de los vehículos terminados sean de origen regional.
- Para ser considerado originario, el 70% del acero y del aluminio utilizado deberá tener origen norteamericano.
- Un mínimo del 40% del proceso de fabricación será realizado por trabajadores que ganen al menos 16 dólares por hora en 2023.



Aduanas y certificados de origen

Agilización de los requisitos documentales en frontera y de los trámites.



Economía digital

Inclusión de un nuevo capítulo para promover y proteger el comercio de bienes digitales.



Productos agrícolas

Liberalización de ciertas cuotas agrícolas en varios productos lácteos y azucarados.



Energía

Desaparece el capítulo dedicado al sector en el tratado de libre comercio anterior.



Inversiones

Mejora de la cooperación y de la coordinación entre los tres países.



Propiedad intelectual

- Fortalecimiento de los derechos de propiedad intelectual, de autor y patentes.
- Protección de las indicaciones geográficas e impulso de la lucha contra la piratería.



Medio ambiente

Eliminación de varios mecanismos legales usados por algunas compañías para evitar el cumplimiento de las normativas.

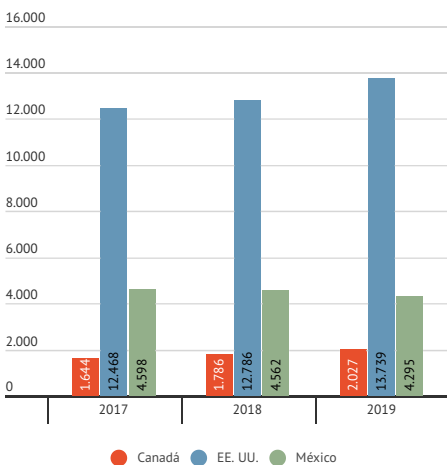
19,60%

31,50%

RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE ESPAÑA Y LOS TRES PAÍSES

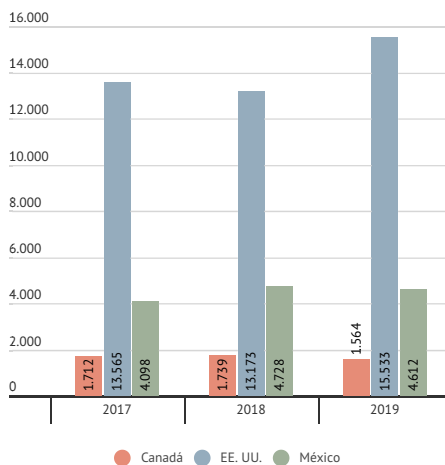
Evolución de las exportaciones españolas

En millones de euros



Fuente: Bases de datos ICEX

Evolución de las importaciones españolas



libre comercio más importantes del mundo, el nuevo acuerdo se negoció, al menos por parte de Canadá y México, para evitar la salida de Estados Unidos, preservar el nivel de acceso consolidado a los mercados, reforzar la estabilidad de las relaciones comerciales de la región y protegerse

ante la amenaza de sanciones comerciales al sector del automóvil”.

Concesiones y ventajas

A cambio de mantener tanto el acceso al mercado de EE. UU. como la excepción cultural, los mecanismos de arbitraje de *anti-*

Documentación

Principales novedades del Acuerdo Canadá-EE. UU.-México (CUSMA)
Ofecomes Ottawa, ed. ICEX, 2020, 15 págs., en español

The Canada-United States-Mexico Agreement: Economic Impact Assessment
Ed. Global Affairs Canada, febrero 2020, 73 págs., en español

USMCA: Una primera aproximación al nuevo NAFTA
Ed. BICE, abril 2019, 16 págs., en español

dumping y de disputas comerciales entre estados (capítulos 19 y 20 del TLCAN) y las reglas de movilidad profesional, Canadá tuvo que ceder en otros ámbitos, como en los nuevos contingentes arancelarios de productos lácteos o en la resolución de varias prácticas discriminatorias por parte de los monopolios de comercialización de bebidas alcohólicas.

Por su parte, el consejero económico y comercial jefe de la Embajada española en Washington, José Luís Kaiser, considera que los Estados Unidos ha conseguido introducir varios elementos considerados fundamentales por la Administración Trump: la regulación de las normas de origen y el sistema de resolución de disputas.

En cuanto al primero, Kaiser explica que para que un bien quede libre de aranceles en los intercambios entre los países miembros debe contar con cierto valor de contenido regional (VCR), que en el sector del automóvil se situaba anteriormente en el 62,5%.

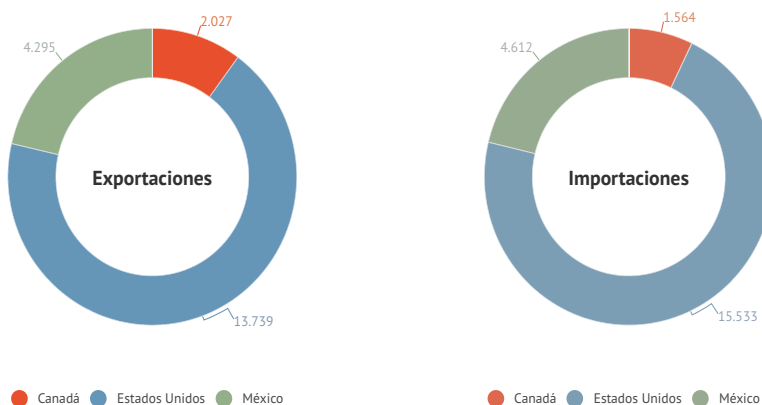
Si bien durante las negociaciones EE.UU. intentó establecer un contenido mínimo estadounidense del 50% y planteó aumentar a un 85% el norteamericano, finalmente se descartó considerar el componente exclusivo de Estados Unidos, y el norteamericano se cifró en el 75%.

Con respecto al sistema de resolución de disputas en lo que concierne a las relaciones entre EE. UU. y México, se ha alcanzado una solución sectorializada que permite a las empresas estadounidenses que tengan contratos con el Gobierno mexicano en las áreas de generación de energía, infraestructuras, telecomunicaciones, así como en gas y petróleo, disponer de una protección absoluta, siguiendo el sistema original.

Para el resto de casos, sin embargo, la

Distribución de los intercambios de España con los tres países en 2019

En millones de euros

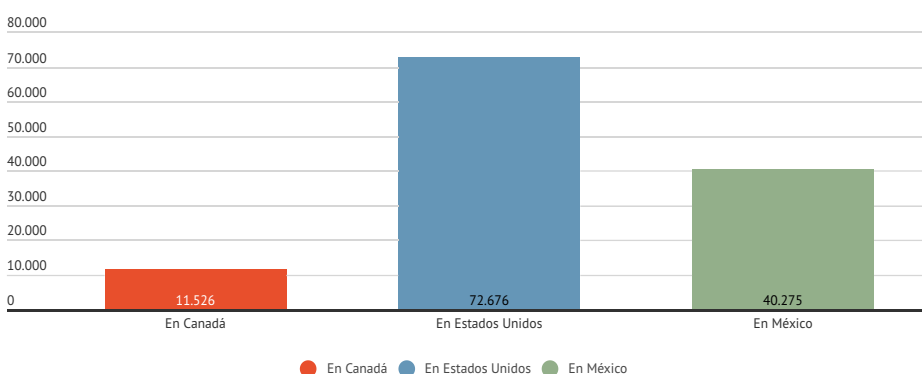


Fuente: Bases de datos de ICEX

Las exportaciones españolas a Canadá, EE. UU. y México en los ocho primeros meses de 2020 descendieron en conjunto un 15,6% hasta situarse en 11.215 millones de euros
Las importaciones totales cayeron un 16,5% y se situaron en 12.400 millones de euros

Stock de inversión bilateral de España en 2017

En millones de euros



Fuentes: Fichas país de Canadá, Estados Unidos y México (2020)



ENLACES

Market Access Database. Comisión Europea

<https://madb.europa.eu>

Página del Acuerdo entre los Estados Unidos, México y Canadá (USMCA) de la Administración de Comercio Internacional de EE. UU.

<https://www.trade.gov/usmca>

Página del Acuerdo entre los Estados Unidos, México y Canadá (USMCA) de la Oficina del Representante Comercial de EE. UU.

<https://ustr.gov/usmca>

Página del Gobierno de Canadá sobre el Acuerdo entre Canadá, Estados Unidos y México (CUSMA)

<https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc-cusma-aceum/index.aspx?lang=eng>

Página del Gobierno de México sobre el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC)

<https://www.gob.mx/t-mec>

Portal de barreras comerciales. Secretaría de Estado de Comercio de España

<http://www.barrerascomerciales.es>

protección queda limitada a situaciones de expropiación o ausencia de trato nacional o de nación más favorecida. Asimismo, Canadá y Estados Unidos han acordado eliminar de sus relaciones bilaterales el Arbitraje de Controversias entre Inversoristas y Estados (ISDS). Se establece un período de transición de tres años, durante el cual solamente podrán optar al mismo aquellas realizadas cuando el TLCAN estaba en vigor.

Con todo, el nuevo TLC introduce algunos cambios que contribuirán a facilitar el comercio e incluye mejoras que son especialmente relevantes en aspectos como las buenas prácticas regulatorias, la protección de la propiedad intelectual, el medio ambiente o la lucha contra la corrupción.



Según la visión del consejero de la Ofecomes en México, Álvaro Pastor, el acuerdo “va a intensificar aún más la relación de interdependencia e integración entre los tres países, particularmente en lo que se refiere a las cadenas de suministro en el sector manufacturero”.

“La entrada en vigor del tratado aporta además un marco de certidumbre para la relación comercial entre ellos, lo que también consolidará e incentivará el crecimiento de la inversión extranjera en México”, subraya Álvaro Pastor, quien afirma igualmente que este “se ha dotado de instrumentos que favorecen una convergencia hacia los estándares normativos de los vecinos del Norte”.

Repercusiones para las empresas españolas

El consejero jefe de la Ofecomes en Washington, José Luis Kaiser, estima que el nuevo acuerdo supone una limitación de la liberalización comercial, incluso entre los integrantes del acuerdo, por lo que el acceso menos privilegiado a cada mercado por parte de las empresas de los otros socios puede restarles competitividad frente a las firmas de terceros países, como las españolas.

El fortalecimiento de las barreras proteccionistas es especialmente relevante para introducirse en el mercado estadounidense, pero no tanto para hacerlo en México y Canadá, puesto que la UE ha fir-

mado sendos TLC con ambos países. En concreto, Blanca Fernández Barjau comenta desde Ottawa que el establecido entre la UE y Canadá, conocido como CETA y en vigor provisionalmente desde septiembre de 2017, “garantiza un nivel de acceso al mercado canadiense que supera en muchos aspectos al que crea el nuevo acuerdo para las empresas de Canadá en Estados Unidos y protege los intereses de nuestras compañías en este mercado”.

La consejera también apunta que es poco probable que el nuevo TLC, por su naturaleza y las circunstancias de su negociación, “vaya a aportar nuevas y claras oportunidades de negocio para las firmas españolas en Canadá”.

No obstante, el refuerzo de las obligaciones de protección del medio ambiente y de los derechos laborales, logrado indirectamente por iniciativa de Ottawa, podría favorecer a aquellas exportaciones españolas que incorporen estándares internacionales de protección laboral.

Álvaro Pastor considera que las firmas españolas exportadoras se van a ver afectadas además por la reorganización de las cadenas de valor a nivel regional. “La nueva realidad podría exigir una mayor proximidad entre empresas y entre estas y los consumidores, por lo que la firma exportadora puede encontrar más atractivo que antes en instalarse en México”, argumenta el consejero de la Ofecomes en México.

Mención especial merece el sector del

DIRECCIONES DE INTERÉS

EN CANADÁ

Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Ottawa
130 Albert Street, Suite 1511
Ottawa, Ontario K1P 5G4
Tel. 00 1 613 236 04 09
ottawa@comercio.mineco.es

EN ESTADOS UNIDOS

Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Washington
Avenida Pennsylvania Avenue, NW, 2375
Washington 20037-1736
Tel. 00 1 202 728 23 68
washington@comercio.mineco.es

EN MÉXICO

Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en México
Avda. Presidente Masaryk 473
Colonia Los Morales Polanco / Delegación Miguel Hidalgo
11530 Ciudad de México
Tel. 00 52 559 138 60 40
mexico@comercio.mineco.es

EN ESPAÑA

ICEX España Exportación e Inversiones
Pº de la Castellana, 278
28046 Madrid
Tel. 913 497 100
informacion@icex.es

automóvil, muy integrado a escala regional y estrechamente ligado a la cadena de suministros de Estados Unidos. Aquí, las reglas de origen afectarán a nuestras exportaciones de autopartes o de otros bienes intermedios (también incluso a las de acero y aluminio) destinadas a los fabricantes originales o a otros niveles de proveedores.

Así, por ejemplo, según nos explica Pastor, un producto procedente de España exportado desde México a Estados Unidos o a Canadá seguirá sin verse beneficiado por la exención de aranceles, como con el tratado anterior. Pero si la mercan-



cía originada en España se integra en México en un bien exportado al mercado estadounidense o canadiense, y dependiendo del valor de contenido regional de los demás insumos, sí podrá tener preferencia arancelaria a la entrada en estos dos países.

Efectos sobre la inversión española

En líneas generales, se puede afirmar que el nuevo tratado mantiene las medidas de protección para la inversión extranjera directa (IED) del TLCAN previo y favorece especialmente a aquella que tenga como resultado un aumento de la producción interior.

Por tanto, es muy probable que los flujos de IED española se mantengan en Estados Unidos y no cabe esperar que el acuerdo tenga un efecto directo significativo sobre nuestra IED en Canadá que, salvo en casos puntuales, es bastante modesta.

Aunque está muy diversificada, la inversión española en México es especialmente relevante en energía, infraestructuras y finanzas, sectores para los que no se han aprobado tantos cambios como en la industria automotriz, en la aeronáutica o en la química.

Desde la Ofecomes en la capital azteca consideran que este país “seguirá siendo una excelente plataforma de producción que la empresa española debería contemplar si lo que busca es suministrar a América del Norte. La integración de las cadenas de valor es un hecho en muchos sectores y se seguirá intensificando”.

Un nuevo escenario

“En resumen”, resalta Fernández Barjau, “se trataba de intentar preservar lo bueno del TLCAN, no de construir una relación más profunda y esto convierte al nuevo acuerdo en único y muy diferente de otros TLC negociados recientemente”.

Recoge, por tanto, lo que ya existía y moderniza aspectos que facilitarán el comercio dentro del bloque, como las declaraciones de origen, pero también implica un repliegue del mercado norteamericano sobre sí mismo, especialmente en el caso de la industria automotriz, y un mayor proteccionismo.

“La posición de Estados Unidos sale reforzada, puesto que, retomando el ejemplo del automóvil, el acuerdo erosiona tanto la posición competitiva de México como país de costes laborales bajos (por los requisitos de contenido de valor laboral),

y a la probable reestructuración, acortamiento y renacionalización de las cadenas de suministro”, concluye Fernández Barjau. No desaparecen tampoco, sino que probablemente se acentúen, las tendencias proteccionistas que ya llevaban produciéndose varios años.

También ha acelerado el proceso de transformación digital de la economía e impulsado el comercio electrónico. En este ámbito, el TLC entre Canadá, Estados Unidos y México presenta un nuevo capítulo con un conjunto de reglas predecibles que dan seguridad a las empresas y facilitan los intercambios y la eliminación de barreras en el sector.

JAVIER GARCÍA CUESTA

SÍGANOS

