

TRATADO ENTRE MÉXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ (T-MEC), UN “NAFTA 2.0” EN LA ERA TRUMP: IMPLICANCIAS GEOPOLÍTICAS EN LA CRISIS GLOBAL

Julián Bilmes

IdIHCS/FaHCE-UNLP/CONICET

bilmesjulian@gmail.com

RESUMEN

En el marco del giro proteccionista y la geoestrategia “americanista” y “antiglobalista” implementada por el gobierno de Donald Trump en Estados Unidos, bajo el programa reindustrializador del nuevo mandatario y las fuerzas sociales que lo sustentan, los grandes tratados comerciales de las anteriores administraciones fueron abandonados o puestos en cuestión. Así, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, o NAFTA por sus siglas en inglés) fue renegociado desde agosto de 2017 con México y Canadá, arribando en septiembre de 2018 al flamante Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC, o USMCA por sus siglas en inglés). Se aborda en este trabajo el anuncio de ese tratado como un hecho geoestratégico, en tanto institucionalidad supranacional que cristaliza una relación de fuerzas en América del Norte y el continente americano en general, con implicancias globales. Se trabajan las dimensiones, ganadores y perdedores del tratado, tanto para los países miembros como para América Latina, y cómo se enmarca ello en la disputa en curso por la reconfiguración del orden mundial. El T-MEC aparece, en fin, como una victoria importante para el trumpismo, estratégicamente para sus fines de retener la supremacía global y de cara a las elecciones presidenciales de 2020. Mientras que para Canadá y México representa un alivio frente a la posibilidad de que EEUU abandonara el TLCAN, con las importantes implicancias que ello ocasionaría en los tres países, dada la profunda integración económica norteamericana a que dio lugar ese tratado, desde su entrada en vigor en 1994.

PALABRAS CLAVE: T-MEC – NAFTA 2.0 – Era Trump – Crisis global – América Latina.

1. INTRODUCCIÓN

A fines de septiembre de 2018, los mandatarios de Estados Unidos (EEUU), Canadá y México -Donald Trump, Justin Trudeau y Enrique Peña Nieto, respectivamente- anunciaban el nuevo tratado comercial entre los tres países, denominado en español como T-MEC (Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá), o USMCA por sus siglas en inglés, el cual reemplazaría el viejo TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte, o NAFTA por sus siglas en inglés). Luego de más de un año de negociaciones en sucesivas rondas trilaterales, Trump lograba su objetivo estratégico de reformar el TLCAN, e incluso de cambiarle el nombre, en una hábil maniobra de *marketing* político. A lo largo de toda la campaña electoral de 2016, éste había criticado fuertemente ese tratado, afirmando que se trataba del “peor acuerdo comercial que se haya firmado, probablemente en todo el mundo, pero seguro en este país” (Global News, 2016).

La renegociación del TLCAN constituía uno de los puntales de la política del mandatario estadounidense, siendo responsable según la nueva administración de la pérdida de cerca de un tercio de los empleos manufactureros estadounidenses en los Estados de la región del Medio Oeste. Un fenómeno que se ha denominado *Rust Belt* (“cinturón del óxido”), a raíz de la desindustrialización producto de la deslocalización productiva de crecientes segmentos de las cadenas industriales tradicionales, en particular automotriz y trasladada hacia México en este caso. Este “NAFTA 2.0”, como se lo denominó mediáticamente, fue firmado por los tres mandatarios y publicitado en la cumbre del G-20 de fines de noviembre, en Buenos Aires, debiendo ser ratificado por los Parlamentos de los tres países para entrar en vigor a inicios de 2020, lo cual ya ha hecho México en junio de 2019, restando la aprobación de EEUU y Canadá (SICE, s/f).

En plena “era Trump”, la actual fase de la crisis y transición del orden mundial a la que se asiste desde los fenómenos del *Brexit* y el trumpismo en 2016, en pleno polo de poder angloamericano y en el seno de las últimas potencias hegemónicas, da cuenta de un auge de nacionalismos o populismos de derecha en las principales potencias occidentales, de carácter soberanistas y antiglobalistas (Bilmes, 2018; Dierckxsens *et al.* 2018). El anuncio del T-MEC se situaba en el marco de la “guerra comercial global” desatada desde marzo de 2018 por el mandatario estadounidense, en base a la doctrina *America First* (“Estados Unidos primero”), y el giro proteccionista en nombre de la “seguridad nacional” estadounidense, en pos de retener la preminencia mundial de forma unilateral, asegurando una sólida base industrial, disputando el liderazgo en la

nueva revolución tecnológica e industrial en curso y buscando impedir el ascenso de los polos de poder alternativos, en particular China (Merino, 2019).

En este marco, la firma del T-MEC aparecía como una victoria importante para el trumpismo, estratégicamente y de cara a las elecciones presidenciales de 2020. Mientras que para Canadá y México representaba un alivio frente a la posibilidad de que EEUU saliera del viejo TLCAN, con las importantes implicancias que ello ocasionaría en los tres países, dada la profunda interconexión de las cadenas de valor producto de la integración económica norteamericana a que dio lugar el tratado, desde su entrada en vigor en 1994. En el caso mexicano, esto se produjo en medio de la renovación presidencial, ante la victoria del nacionalista Andrés Manuel López Obrador, representando éste un desafío importante para su gobierno.

Este trabajo abordará el anuncio del T-MEC como un hecho geoestratégico, en tanto institucionalidad supranacional que cristaliza una relación de fuerzas en América del Norte y el continente americano en general, con implicancias globales. Se analizarán entonces las dimensiones de lo que se pone en juego geoestratégicamente con el nuevo tratado, tanto para los países miembros como para Latinoamérica, y cómo se enmarca en la disputa en curso por la reconfiguración del orden mundial, en plena crisis y transición histórica. Además de una revisión bibliográfica sobre el tema, se ha trabajado con fuentes primarias y secundarias: notas periodísticas y de portales especializados, informes y documentos gubernamentales y empresariales, y datos estadísticos del comercio mundial.

2. PROTECCIONISMO TRUMPISTA Y EMBATE CONTRA EL TLCAN

De acuerdo con la doctrina *America First*, consistente en recuperar el poderío industrial y los empleos perdidos, con una gran inversión en infraestructura y buscando forzar un proceso de relocalización en territorio estadounidense de las transnacionales, desde los inicios de su presidencia Trump tomó medidas contra los grandes tratados comerciales multilaterales que había impulsado su país en administraciones precedentes. Así, en su primer día en funciones firmó la retirada de su país del TTP (Tratado Transpacífico de Cooperación Económica, o TPP por sus siglas en inglés), el cual representaba el “giro asiático” del gobierno de Obama, concebido para apuntalar la presencia norteamericana en el nuevo motor de la economía mundial, el Asia-Pacífico, buscando contrarrestar el creciente peso chino en su continente y zona de más inmediata

influencia (Merino, 2018)¹. De esta manera, Trump avanzaba en la búsqueda de desmontar el diseño geoestratégico globalista de su predecesor.

En cuanto al TLCAN, luego, existían posiciones encontradas al interior de la administración trumpista entre el ala nacionalista más aislacionista y radical de Bannon y la cúpula del Partido Republicano². A su vez, Trump había amenazado con retirarse también de ese tratado, de acuerdo con sus tácticas “de póker” en la diplomacia internacional basadas en el *bluff* (bravatas o engaños). Sin embargo, en mayo de 2017 el gobierno informaba al Congreso su intención de renegociar el tratado, publicando sus objetivos para ello en julio e iniciando la negociación tripartita en agosto. A la par, se producía ese mismo mes la salida de Bannon de la Casa Blanca, a raíz de enfrentamientos violentos en la localidad de Charlottesville, protagonizados por la “derecha alternativa” que impulsaba el portal de noticias Breitbart, fundado por aquél.

El TLCAN, impulsado desde 1992 por el gobierno de George Bush padre y firmado en 1994 por Bill Clinton, en plena hegemonía neoliberal globalizadora, representó el mayor tratado de libre comercio del mundo hasta entonces y un emblema de la era de libre comercio global. Éste establecía una progresiva eliminación de trabas al comercio, dinamizando la circulación de bienes y servicios por toda América del Norte. Según lo previsto, hacia 2008 se habían eliminado todas las restricciones cuantitativas al comercio, el cual se ha disparado desde la entrada en vigor del acuerdo, dando lugar a una fuerte integración económica (Narodowski y Remes Lenicov, 2014). Así, según datos de Rocha (2019), el monto total de exportaciones e importaciones entre EEUU y México, por caso, creció un 750% entre 1993 y 2018, desde 81.500 millones de dólares a 611.500 millones, mientras que de cada dólar de exportaciones mexicanas, cuarenta centavos son estadounidenses y veinticinco centavos canadienses.

¹ El TPP buscaba conformar el mayor bloque económico del mundo, representando el 40% del PBI global y una tercera parte del comercio mundial, agrupando 12 países de Asia, Oceanía y América (Australia, Canadá, Chile, Brunéi, Japón, Malasia, Nueva Zelanda, México, Perú, Singapur, Vietnam y EEUU) en un mercado de 800 millones de personas. En marzo de 2018, el resto de los países relanzó el acuerdo, denominándolo ahora como Acuerdo Integral y Progresivo para la Asociación Transpacífico (CPTPP, por sus siglas en inglés), ya sin la presencia estadounidense, y manifestándose a favor del libre comercio y contra el proteccionismo de EEUU (Merino, 2019).

² Steve Bannon, uno de los referentes ideológicos del trumpismo, designado como Jefe de Estrategia y miembro del Consejo de Seguridad Nacional (CSN) en los inicios, de postura “alt-right” (derecha alternativa) y supremacista blanca, era abierto partidario de abandonar el TLCAN. Sus adversarios de la cúpula del Partido Republicano, por lo contrario, a quienes aquél denunciaba como parte de la “élite globalista” que se había apoderado del país y lo conducía a la ruina, y que habían sido muy criticados por Trump durante la campaña pero acordaron importantes puestos en el nuevo gabinete en la conformación de la coalición de gobierno, tenían una postura más moderada de renegociar el acuerdo.

Según Castro (2017), el TLCAN se transformó, a través de la inversión extranjera directa (IED), en la principal plataforma manufacturera del sistema mundial, porque las empresas transnacionales se apresuraron a ingresar a México y Canadá para exportar al mercado estadounidense, el mayor del mundo, con arancel cero. Y producto de esa ola de IED habría surgido el superávit combinado de más de US\$ 70.000 millones anuales que tuvieron México y Canadá sobre EEUU entre 1995 y 2016, sumado a la deslocalización de más del 40% de la industria automotriz estadounidense desde Detroit a Monterrey.

La nueva política comercial proteccionista del trumpismo se hacía claramente manifiesta en la Agenda de Política Comercial de la Presidencia para 2017, expresando la intención de abandonar el internacionalismo liberal para priorizar a la población nativa, y poner fin de esa manera el paradigma económico globalista, que había perjudicado la economía doméstica, beneficiando a los capitales transnacionales y ciertos colectivos minoritarios que no formarían parte de la identidad nacional. Se manifestaba también la disposición a establecer negociaciones bilaterales antes que multilaterales, y de renegociar o rever acuerdos comerciales que pudieran ser perjudiciales para el país (Mongan, 2019). Tal proteccionismo no era en absoluto inédito en la historia de EEUU. En la historia reciente ya Nixon en 1971 y Reagan en la década de 1980 habían adoptado posturas similares, también apelando a la seguridad nacional: poniendo fin al patrón oro e imponiendo una sobretasa a todos los bienes importados en pos de mitigar el creciente déficit de la balanza de pagos el primero, y forzando a Japón a reducir sus exportaciones a ese país el segundo.

Una figura clave del proteccionismo trumpista es Robert Lighthizer, designado como Representante de Comercio estadounidense -cuya oficina redactó la Agenda de Política Comercial mencionada-, y como representante en la renegociación del TLCAN luego. Éste se había desempeñado en un puesto afín bajo la presidencia de Reagan en los '80, y en las últimas décadas había representado a los productores de acero estadounidenses en sus frecuentes litigios en materia de comercio, particularmente con China. Del equipo comercial de la nueva administración formaba parte también Peter Navarro, quien había sido asesor económico de Trump durante la campaña electoral y era designado al frente del nuevo Consejo de Comercio Nacional de la Casa Blanca, también muy crítico de China. Ambos trabajarían en estrecha coordinación con el Secretario de Comercio, Wilbur Ross, quien también se había enfrentado a los fabricantes de acero chinos a principios de los 2000 (Smith, 2017).

Ese equipo comercial daba cuenta del rol importante que juegan en el gobierno los intereses siderometalúrgicos, ramas industriales rezagadas y con menor competitividad global frente a China y países aliados. Lo cual se suma a un sector del complejo militar-industrial del Pentágono que ve como una amenaza para la seguridad nacional estadounidense la pérdida de su base industrial, y a una fracción conservadora del poder financiero, pymes y sindicatos que también forman parte de la articulación político-social que expresa el trumpismo (Merino, 2019).

Según Lighthizer, el TLCAN era responsable de la pérdida de 700.000 puestos de trabajo en su país, y de los grandes déficits comerciales que tiene EEUU con sus vecinos³. Según datos de comercio internacional de Naciones Unidas, a 2017 el déficit comercial con México se situaba en torno a los 74.000 millones de dólares, y con Canadá, mucho menor, en torno a 24.000 millones (Arévalo, s/f). Anunciaba Trump por ese entonces la necesidad de establecer términos de “comercio justo” más que de libre comercio, y se denunciaba también la existencia de “prácticas desleales” como subsidios canadienses en favor de ciertos productos como lácteos, vinos y cereales, y como manipulación de tipos de cambio para obtener ventajas competitivas. Así, a la par de impulsar la renegociación del tratado, EEUU endureció la posición con los países con los cuales se sostienen déficits comerciales (gran parte de los cuales son aliados internacionales), basado en una concepción de “juego de suma cero”.

De este modo, impuso en abril de 2017 aranceles a exportaciones de madera y lácteos canadienses que reciben subsidios gubernamentales, hacia diciembre de ese año aranceles a exportaciones mexicanas (y de otros países como China y Corea del Sur) de paneles solares y electrodomésticos, y los renombrados aranceles a las importaciones de acero y aluminio de marzo de 2018, cuando se lanza la guerra comercial global, que también afectaron a sus vecinos. Todo ello sucedía en el marco de las sucesivas rondas de negociación del TLCAN, y el gobierno estadounidense utilizó tales medidas de presión para forzar a México y Canadá a ceder en sus posiciones ante las demandas de EEUU, ofreciendo levantar los aranceles en caso de arribar a un acuerdo. La preocupación que todo ello desató en México y Canadá fue muy grande, dado que cada uno de ellos destina el 73% de sus exportaciones a EEUU (OEC, 2017).

³ “Vale señalar que, siguiendo un patrón postfordista, el país norteamericano posee superávit en los sectores de servicios como las finanzas, el diseño y los servicios de alta complejidad, el entretenimiento, el turismo y otros, el cual alcanza los 244 mil millones de dólares, compensando el déficit en materia de bienes. Esto se relaciona con el dominio de las grandes redes financieras transnacionales y el sector tecnológico de punta de Estados Unidos en el mercado mundial, los cuales constituyen el corazón de las fuerzas globalistas” (Merino, 2019: 73).

Hacia fines de agosto de 2018, finalmente, se anunció un acuerdo bilateral entre EEUU y México, en base a la disposición político-estratégica trumpista tendiente a establecer negociaciones bilaterales en lugar de multilaterales, en pos de hacer prevalecer la posición de poder estadounidense, a la par que proteger a ciertos capitales no competitivos globalmente. Ello forzó a Canadá a ceder ciertas posiciones e ingresar en el nuevo acuerdo comercial entre los tres países al mes siguiente.

3. T-MEC: ARISTAS E IMPLICANCIAS. GANADORES Y PERDEDORES

El T-MEC representó una importante victoria para los EEUU de Trump. A tono con su estilo grandilocuente, éste expresaba que se había firmado “uno de los más importantes y grandes acuerdos comerciales en EEUU y la historia mundial” (Trump, 2018). Si bien ciertos analistas estadounidenses señalan que no existen cambios tan sustanciales como afirma el presidente, éste se impuso en renegociar el tratado imponiendo muchos puntos clave, cambiándole el nombre y dando lugar a un bloque comercial menos aperturista y liberalizado, y más a la medida de los intereses económicos y políticos que sustentan el trumpismo. A su vez, logró incorporar una cláusula para contrarrestar la creciente influencia de China en la región, en el marco de la fuerte disputa entre las dos mayores economías del mundo por la supremacía global.

De esta manera, los principales cambios refieren a un conjunto de disposiciones actualizadas para la industria automotriz, la industria farmacéutica, cuestiones de propiedad intelectual y comercio digital, estándares medioambientales, la eliminación del sistema de arbitraje independiente y la inclusión de una cláusula de terminación, además del aspecto mencionado en torno a China.

En primer lugar, pues, aparece la cuestión central de la producción automotriz, la cual explica más del 60% de las exportaciones mexicanas a EEUU. Constituye ésta uno de los sectores industriales más poderosos del mundo, fuertemente transnacionalizado, y que comprende un variado número de componentes provenientes de otras ramas industriales como la petroquímica, metalúrgica, electrónica, entre otras (Giammarino, 2019). El T-MEC elevó el monto de las reglas de origen desde 62,5 a 75%, de acuerdo con el reclamo de EEUU, un requisito que deben cumplir los exportadores de cada país para que sus productos sean considerados originarios del territorio norteamericano, y por ende beneficiarios de las rebajas arancelarias a tasa 0 (SE México, 2018). Actualmente, un automóvil que se ensambla en México, aunque no todas las partes sean de allí, no está sujeto al impuesto de importación hacia EEUU si cierto porcentaje de

éste se hizo en América del Norte. La Secretaría de Comercio estimaba que el porcentaje estadounidense de los bienes importados de México, en más de 60% provenientes de la industria automotriz, pasó de 26% en 1995 a 16% en 2011, en una tendencia que se mantiene. Esa disminución de 10 puntos, indican, fue absorbida por países no integrantes del NAFTA, fundamentalmente a raíz de la extraordinaria ola de IED que recibió México luego de 1994 (de US\$ 20.000 millones en los 10 primeros años del TLCAN, lo cual se ha duplicado en los últimos años), proviniendo la mitad de ella de China (Castro, 2017).

Por otro lado, entre 40 y 45% de las autopartes deben haber sido realizadas por trabajadores que cobren al menos US\$ 16 la hora para 2023, un reclamo de los sindicatos del sector, parte de la base del trumpismo, dado que la competencia con la mano de obra muy barata mexicana los ha pauperizado. En términos generales los niveles salariales de México oscilan entre un sexto y un octavo de los de EEUU, y en la industria automotriz llegan a ser 12 veces menores, en particular en autos de gama baja y media: el salario medio de la industria automotriz mexicana es de US\$ 2,3 la hora, frente a US\$ 24 en Estados Unidos (Giammarino, 2019). Y se identificaron también 7 autopartes definidas como esenciales, las cuales deben ser originarias de América del Norte para que el vehículo pueda ser considerado originario y evitar así aranceles.

El trumpismo golpeaba así contra el sistema de maquila mexicano⁴ hecho a la medida de las grandes transnacionales: éstas se benefician de la mano de obra muy barata que encuentran allí, y compran autopartes a fabricantes de China y Corea a menores precios, para luego exportar los autos a EEUU. Es por ello que las automotrices han protestado y cabildeado para contrarrestar estas medidas que elevarían sus costos de producción, a través de entidades como la Cámaras de Comercio, la Coalición de Industrias de Servicios, el Consejo Nacional de Comercio Exterior y el Consejo Internacional de negocios.

A su vez, otro punto que impacta en la producción automotriz de la región y su libre comercialización refiere a la obligación de que haya un contenido de 70% de acero y aluminio proveniente de la región, de acuerdo con el objetivo de elevar la producción siderúrgica norteamericana y bajo el paradigma del trumpismo de proteger industrias que se consideran estratégicas para su poderío industrial. Esa medida también golpea a

⁴ Modelo basado en el ensamblaje de piezas en talleres industriales ubicados en países periféricos (o semi) con bajo y medio valor agregado y sin desarrollo autónomo, para exportar luego los productos a países “desarrollados”.

transnacionales automotrices, de origen europeo y asiático en este caso, que importan esos elementos de sus países de origen. Si bien este tipo de medidas pueden conllevar un costo de aumentos en los precios internos y una reducción de la competitividad, como denuncian las Cámaras empresarias, el trumpismo está dispuesto a asumir esos efectos en pos de garantizar la “seguridad nacional” y la primacía geopolítica de EEUU.

Las grandes beneficiarias de estas medidas son las empresas estadounidenses de automóviles que tienen sus centros de operaciones en EEUU como General Motors, Chrysler y Ford⁵, las industrias de autopartes estadounidenses como Magma International, Johnsons Controls, Big Three Corporation y las ensambladoras en EEUU (Gilet, 2018). Las plantas en México de origen nacional y extranjero que no cumplan con esos estándares deberán pagar el arancel de 2,5% que establece la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Luego, en cuanto a la industria farmacéutica, anunciada por Trump como otra de las ganadoras del acuerdo, se aumentaron las barreras de acceso a medicamentos genéricos y biocomparables, otorgando 10 años de monopolio a las empresas en las patentes de medicinas y técnicas médicas. La gran industria estadounidense y canadiense del rubro sale beneficiada con ello, en perjuicio de la mexicana, las empresas de menor tamaño que producen genéricos y los consumidores, al tender ello a encarecer la venta de productos farmacéuticos en todo el continente.

Se introducen también cambios sobre propiedad intelectual y comercio digital, en favor de corporaciones estadounidenses. En cuanto al primer elemento, se extendieron los términos del *copyright* a 70 años luego de la muerte del autor (en la versión anterior eran 50 años), proporcionando protecciones más fuertes en términos de derechos de autor, patentes y licencias, y se intensificaron los controles al permitir detener en todos los puertos mercaderías sospechosas de haber sido falsificadas. Constituye éste un punto neurálgico de la guerra comercial impulsada por Trump, quien ha acusado sistemáticamente a China de robar innovaciones y conocimientos estadounidenses (algo que todas las potencias han realizado para llegar a ser tales, vale aclarar, mediante el espionaje industrial, copia, aprendizaje y posterior innovación - Chang, 2004).

En cuanto al comercio digital se prohíben derechos en productos culturales como música o *e-books*, y se protege a compañías de internet para que no se hagan

⁵ Ford aplaudió el acuerdo argumentando que apoyaría “un negocio automotriz integrado y globalmente competitivo en América del Norte” (CNN, 2019).

responsables de los contenidos que producen sus usuarios. A su vez, no se permiten restricciones a la transferencia internacional de datos, con niveles de protección y privacidad, un tipo de regulación que sostienen muchos países y la misma Unión Europea, la cual ha sostenido conflictos con las grandes transnacionales del sector, como Google o Facebook. Este punto es también muy relevante ante el creciente peso que ha cobrado a todo nivel el uso del Big Data que proveen las redes sociales, internet y los *smartphones*, elemento que algunos analistas consideran la materia prima del siglo XXI (Srnicek, 2018) en el marco de la anunciada Cuarta Revolución Industrial en curso.

Por otro lado, en cuanto a la producción agropecuaria, los productores lecheros de EEUU ganaron un acceso del 3,5% al muy regulado mercado lácteo canadiense, otra victoria de Trump. Éste era un punto resistido por Canadá y que terminó cediendo luego del primer acuerdo entre México y EEUU, permitiendo el ingreso de competencia estadounidense en sus mercados, como también había hecho en el TPP y el CETA (acuerdo Canadá-Unión Europea, de fines de 2016).

Un cambio relevante, luego, refiere a la inclusión de la cláusula de “puesta de sol” u ocaso, definiendo que el acuerdo expira luego de 16 años a ser revisado cada 6. La pretensión inicial trumpista era que el tratado expirara automáticamente a menos que fuera renegociado cada 5 años, algo que tanto Canadá como México consideraban muy riesgoso debido a la incertidumbre que crearía para las inversiones.

A su vez, EEUU logró imponer la eliminación del mecanismo de solución de controversias (ISDS según sus siglas en inglés) entre ese país y Canadá, un sistema de arbitraje independiente que permitía que las empresas soliciten la eliminación de tarifas arancelarias, sosteniendo tal mecanismo con México sólo para ciertas industrias sensibles: hidrocarburos, energía, transporte, infraestructura y telecomunicaciones (sectores como los productos químicos y la minería se quejaron por no haber sido incluidos allí). Ello era muy resistido por Canadá, ya que quitaba capacidad decisoria sobre medidas proteccionistas de EEUU, mientras que éste último afirmaba que tal mecanismo permitía que las corporaciones socaven la soberanía del país. Dentro del TLCAN había tres tipos de reglas para los casos en que algún país viole el acuerdo, dos de las cuales se mantienen (cambiando su nombre): el capítulo 20, de resolución Estado a Estado, y el capítulo 19, sobre casos de derechos *antidumping* y compensatorios.

Un último elemento para destacar consiste en la polémica cláusula 32, que algunos analistas consideran hecha expresamente contra China (Arévalo, s/f; Cardozo, 2018a). La misma expresa que los integrantes del tratado deben informar a los otros

miembros sobre sus intenciones de iniciar un tratado de libre comercio con algún país que no opere bajo condiciones de libre mercado, contemplando que cualquiera de las tres partes implicadas puede rescindir el T-MEC en caso de que uno de los integrantes no cumpla con esta cláusula. En este sentido, a fines de 2017 EEUU había denegado el carácter de economía de mercado a China, algo que Pekín reclamaba desde su ingreso a la OMC en 2001.

Cabe señalar que China se ha convertido en los últimos años en un muy importante socio comercial de los tres países del T-MEC, como proveedora de mercancías, perdiendo participación los tres países en sus mercados vecinos a expensas del gigante asiático. En este sentido, China se ubica primera en las importaciones estadounidenses, con un 21% a 2017, habiendo superado a México y Canadá (alrededor de 13% cada uno), y segunda en las importaciones mexicanas con casi 18%, luego de EEUU con 46%, quien ha sido históricamente el principal proveedor (Arévalo, s/f).

Representa esa cláusula 32 del T-MEC una clara limitación a sus países vecinos por parte de EEUU, ya que Canadá y China habían comenzado negociaciones en ese sentido, y México había firmado una Asociación Estratégica Integral con China, como muchos de los países de América Latina con el correr del siglo XXI. El entonces canciller mexicano, Luis Videgaray, debió expresarle incluso a su homólogo chino, Wang Yi, en octubre de 2018, que el T-MEC no sería un obstáculo para las relaciones comerciales entre ambos países (LaRouchePAC, 2018). Éstas venían aceitándose fuertemente en los últimos años: China había invitado a México a fines de 2017 a un foro de negocios en una cumbre del BRICS, mientras ambos mostraban su disposición a estrechar vínculos ante la creación de un Grupo de Alto Nivel Empresarial entre ambos países, y Peña Nieto firmaba acuerdos con la gigantesca empresa tecnológica china Alibaba para incorporar pymes mexicanas en la exportación al mercado chino (Phippen, 2017). En ese marco, también, el magnate mexicano Carlos Slim se asociaba con empresas chinas del rubro automotriz para producir autos en México para su venta a América Latina, manifestando que no dependían en absoluto del TLCAN ni para las exportaciones ni para los suministros.

Por último, algo que el T-MEC no resolvió fueron los aranceles de EEUU a las exportaciones de acero y aluminio de sus vecinos, junto con los aranceles sobre productos agrícolas estadounidense (parte de la base social trumpista) que éstos impusieron en represalia. Algo que debería negociarse por separado, según las negociaciones, y que fueron levantadas recién en mayo de 2019, en pos de la aprobación

de los Parlamentos de cada país del nuevo tratado, y argumentando EEUU que ambos países habían aceptado establecer controles estrictos para no exportar acero producido en China hacia ese país.

Las repercusiones del T-MEC fueron variadas, pero han cosechado una fuerte crítica tanto por parte de analistas nacionalistas mexicanos como Jalife-Rahme (Cardozo, 2018a) y Saxe-Fernández (2018), debido a la pérdida de soberanía que cristaliza, como por parte de organismos representativos de las fuerzas globalistas del gran capital. Así, órganos ideológicos como Financial Times (2018) o The Economist (Merler, 2018) afirmaban que Canadá había salvado el NAFTA de las locuras de Trump y Lighthizer, y que se trataba de un paso atrás para el libre comercio, lo cual daría lugar a menor productividad y competitividad por la protección a ciertos sectores económicos, respectivamente.

4. IMPACTOS PARA MÉXICO: ¿OPORTUNIDAD O NUEVA DEPENDENCIA?

México aparece como el país que más concesiones hizo para garantizar que se sostuviera el tratado norteamericano, lo cual se comprende a raíz de la desnacionalización, pérdida de grados de soberanía y subordinación periférica que le ha implicado su apertura y liberalización neoliberal en las últimas décadas. En efecto, si bien desde la implementación del TLCAN la economía mexicana aumentó considerablemente su PIB en un 67% entre 1994 y 2016, ello dio lugar a un proceso de modernización tecnológica productiva reducido a los enclaves ensambladores (las maquilas) y sectores afines, a costa de importantes aumentos de la economía informal, con más del 40% de la población sumida en la pobreza y niveles de desigualdad de los más altos de la región (Converti, 2018).

Tal modelo de desarrollo y la implementación del TLCAN dieron lugar a un proceso de primarización, dependencia alimentaria, emigración rural masiva y una mayor dependencia de su actividad industrial frente a EEUU (Narodowski y Remes Lenicov, 2014). México representa uno de los pocos países que en los últimos 15 años no redujo la pobreza, sino que por lo contrario ésta aumentó. En cuanto a desigualdad, 1% de la población posee el 43% de la riqueza, según Oxfam. Y a su vez, se agudizó el narcotráfico debido a la proximidad con el principal mercado de consumo y circulación de drogas del mundo y la “guerra” contra las drogas desde 2006, que implicó más de 30.000 desaparecidos y 250.000 muertos en una década (Merino, 2019).

En este marco, sorprendía que el nuevo mandatario, López Obrador, de discurso nacionalista y antineoliberal, aceptara e incluso reivindicara el nuevo acuerdo, lo cual obedece a la gran dependencia de la economía mexicana con respecto a EEUU, y los reducidos márgenes de maniobra que encuentra el nuevo mandatario debido a los factores descriptos. Luego de su victoria electoral, éste había acordado con Peña Nieto, en tanto presidente electo, enviar un delegado a las negociaciones para participar como observador, desde julio de 2018. Afirmaba el nuevo gobierno que se trataba de una oportunidad de modernización y diversificación productiva, garantizando competitividad industrial al sostener el acceso al mercado más grande del mundo, atracción de inversión extranjera y oportunidad de mejores empleos, a la par que se recogía la agenda sindical de la campaña sobre garantía plena a los derechos laborales y libertad sindical, además de incluir consideraciones particulares para pymes (CNN, 2018).

Según analistas mexicanos, ciertas condiciones del T-MEC son muy perjudiciales para ese país, sumado a la guerra comercial trumpista. En primer lugar, las exportaciones de acero mexicanas se han visto disminuidas frente a un aumento de importación de metal estadounidense, siendo más barato comprarlo a EEUU que vender el propio, cuando México venía teniendo ganancias en ese rubro. Luego, el sector agropecuario se ha visto expuesto a una competencia desigual con sus pares de EEUU, incluso subsidiados por su gobierno. Se limita, a la par, el ingreso de capital asiático y europeo que se venía dando en el sector tecnológico de pequeñas manufacturas, otorgándole a EEUU un peso que venía perdiendo. Sumado a las condiciones ventajosas para EEUU en materia de internet y comercio digital, y el freno a la articulación con China, quien venía financiando muchos de los proyectos de infraestructura mexicanos (Cardozo, 2018a).

Una victoria de López Obrador constituye la eliminación del tratado de la apertura del sector energético mexicano al capital privado y la integración norteamericana del sector, en base a la propuesta trumpista de incorporar ese rubro que no estaba incluido en el TLCAN en pos de conformar un bloque energético conjunto de América del Norte, para favorecer las proyecciones geopolíticas estadounidenses al apuntar al acceso ilimitado a los recursos energéticos de la región. Ello era visto como un riesgo a la soberanía por el nuevo mandatario, en sintonía con su oposición a la Reforma Energética de Peña Nieto en 2013, de apertura y desregulación de la gran petrolera nacional Pemex, y en base a la importancia del petróleo en la economía

mexicana. Por lo cual fue inflexible en ello en las negociaciones, logrando que Trump aceptara sus condiciones.

Sin embargo, el conflicto entre ambos países no cesó, siendo breve la tregua. A inicios de 2019, a raíz de la fuerte migración centroamericana hacia EEUU, Trump amenazó con imponer aranceles a todas las importaciones provenientes de México si ese país no actuaba para detener tal flujo de migrantes. Una medida análoga al conflicto por la construcción del muro entre ambos países, desde la asunción de Trump, debido a la base social trumpista WASP (sigla que refiere a “blancos, anglosajones y protestantes” en castellano) de los supremacistas blancos, que ven como una amenaza demográfica y racial la creciente migración latina en ese país, 80% de la cual es mexicana (Cardozo, 2018b). El gobierno de López Obrador debió tomar medidas para contener tal migración mediante oportunidades de empleo a tales contingentes, y controles de seguridad en la frontera con su vecino del norte, en pos de evitar la temida guerra comercial.

5. PERSPECTIVAS FUTURAS E IMPLICANCIAS PARA AMÉRICA LATINA

Para entrar en vigor a inicios de 2020, el T-MEC debe ser todavía ratificado por los Parlamentos de EEUU y Canadá. Ello no aparece como sencillo para las proyecciones trumpistas, dado que en las elecciones parlamentarias de noviembre de 2018 los Demócratas recuperaron el control de la Cámara de Representantes, quienes exigen ciertos cambios en el tratado en favor de disposiciones laborales y medioambientales más duras. Ante ello Trump ha amenazado con rescindir el TLCAN si el Congreso no aprueba el T-MEC, volviendo así a la situación pre 1994, lo cual podría efectivizar 6 meses después de notificar a las otras dos partes.

En cuanto a las perspectivas para América Latina, para finalizar, el T-MEC supone mayor poder y proyección estadounidense sobre Norteamérica y el Caribe, en el marco de la geoestrategia americanista unilateral del trumpismo, de revitalización de la Doctrina Monroe (“América para los americanos”). El nuevo gobierno ha buscado dejar de centrar su atención en sostener su rol de gendarme global para concentrar sus esfuerzos en recuperar su dominio en lo que considera su histórica área de influencia o “patio trasero”, frente al creciente rol de China y Rusia en la región. Mediante la guerra comercial, el proteccionismo y las negociaciones bilaterales los EEUU de Trump vienen buscando reinstaurar su supremacía, en detrimento de la creciente multipolaridad de este siglo.

Ello se articula, a su vez, con la ofensiva contra los países “díscolos” como Venezuela, Cuba, Nicaragua y Bolivia, la imposición de sus intereses geopolíticos a gobiernos afines como los de Argentina y Brasil, junto al comando del Grupo de Lima (creado para resolver la caótica situación venezolana mediante la impugnación internacional de Maduro). La ola conservadora en la región, a su vez, ha abandonado la pretensión autónoma en la integración regional, abandonando y paralizando la UNASUR en favor de formatos más aperturistas y liberales como la Alianza Pacífico (articulada con el TPP primero y con el TPP11 o CPTPP luego) o como el flamante PROSUR, e impulsando acuerdos de libre comercio como el promovido recientemente por Macri y Bolsonaro entre el MERCOSUR y la Unión Europea.

Sin embargo, no todo es favorable al trumpismo, dado que se han reactivado en la región articulaciones neoliberales de apertura y librecambio, afines al globalismo, como el TPP11, mientras que no ha logrado imponer sus aspiraciones de “cambio de régimen” en aquellos países considerados díscolos. A su vez, la geoestrategia unilateral y prepotente trumpista puede dar lugar a consecuencias no deseadas, pudiendo desatar sentimientos nacionalistas y antiestadounidenses en la región. Ello se suma a las decisivas elecciones de Argentina, Bolivia y Uruguay para la región en este 2019, que podrían dar lugar a un cambio de relación de fuerzas nuevamente en favor de construcciones políticas nacional-populares.

X. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arévalo, J. (s/f). China y el T-MEC. *Asia Link. América economía*. Recuperado de: <https://asialink.americaeconomia.com/columna/china-y-el-t-mec>
- Bilmes, J. (2018). Brexit, Trump y la profundización de la crisis mundial: pujas de poder y perspectivas geopolíticas. I Jornadas Platenses de Geografía, 17 al 19 de octubre de 2018, La Plata, Argentina. EN: Actas. La Plata: Universidad Nacional de La Plata. Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación. Departamento de Geografía. Recuperado de: http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/trab_eventos/ev.11243/ev.11243.pdf
- Cardozo, F. (1 de diciembre de 2018a). Trump le pone un freno al avance de China en México. Sputnik. GPS Internacional. Recuperado de: https://mundo.sputniknews.com/radio_gps_internacional/201812011083844195-g20-eeuu-canada-mexico-tratado/

- Cardozo, F. (23 de junio de 2018b). Alfredo Jalife-Rahme: "Estamos frente a una guerra demográfica que no dice su nombre". Sputnik. GPS Internacional. Recuperado de: https://mundo.sputniknews.com/radio_gps_internacional/201806231079830264-eeuu-politica-migratoria-situacion/
- Castro, J. (1 de octubre de 2017). Los trazos decisivos del nuevo NAFTA. *Clarín*. Recuperado de: https://www.clarin.com/economia/trazos-decisivos-nuevo-nafta_0_B1UY3MniZ.html
- Chang, H. (2004). *Retirar la escalera. La estrategia del desarrollo en perspectiva histórica*. Madrid: La Catarata
- CNN Español (1 de octubre de 2018). El gabinete de AMLO habla sobre nuevo acuerdo comercial con EE.UU. y Canadá. Recuperado de: <https://cnnespanol.cnn.com/video/amlo-mexico-acuerdo-comercial-eeuu-canada-marcelo-ebrard-conferencia/>
- CNN Español (19 de junio de 2019). Senado de México ratifica el nuevo tratado de libre comercio con EE.UU. y Canadá, el T-MEC/USMCA. Recuperado de: <https://cnnespanol.cnn.com/2019/06/19/senado-de-mexico-aprueba-el-nuevo-tratado-de-libre-comercio-con-ee-uu-y-canada-el-tmec-usmca/>
- Converti, L. (3 de febrero de 2018). México y la continuidad del TLCAN. Todo sigue igual, ¿de bien? *CELAG*. Recuperado de: <https://www.celag.org/mexico-la-continuidad-del-tlcan-sigue-igual-bien/>
- Dierckxsens, W., Formento, W., Bilmes, J., Del Negro, L., Barrenengoa, A. y Schulz, S. (2018). *La crisis mundial. Continentalismos, globalismo y pluriversalismo*. Buenos Aires: Fabro.
- Financial Times (1 de octubre de 2018). Nafta is salvaged from Donald Trump's wrecking ball. Editorial board. Recuperado de: <https://www.ft.com/content/4a5ad438-c56c-11e8-8670-c5353379f7c2?segmentId=7ac5b61e-8d73-f906-98c6-68ac3b9ee271>
- Giammarino, D. (2019). La industria automotriz en la relación México - Estados Unidos post crisis del 2008 (Tesis de grado). Universidad Nacional de La Plata. Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación. Recuperado de: <http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/tesis/te.1661/te.1661.pdf>
- Gilet, E. (19 de octubre de 2018). ¿Por qué las automotrices canadienses y estadounidenses ganaron con el USMCA? Sputnik. Recuperado de:

- <https://mundo.sputniknews.com/economia/201810191082829457-por-que-automotrices-canadienses-estadounidenses-ganaron-usmca/>
- Global News (26 de septiembre de 2016). Presidential debate: Trump calls NAFTA 'the worst trade deal maybe ever signed, anywhere' [Archivo de Video]. Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=kl2QShtOwbU>
- LaRouchePAC (17 de octubre de 2018). Canciller de México dice a su homólogo chino: USMCA no es obstáculo para comercio bilateral y cooperación. Recuperado de: <https://espanol.larouchepac.com/es/20181019-0>
- Merino, G. (2019). Guerra comercial y América Latina (En línea). *Revista de Relaciones Internacionales de la UNAM*, (134): 67-98. Recuperado de: http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/art_revistas/pr.10054/pr.10054.pdf
- Merino, G. (2018). Los tratados comerciales y las luchas globales en la era Trump. *Realidad Económica*, (313): 9-40. Recuperado de: http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/art_revistas/pr.8379/pr.8379.pdf
- Merler, S. (22 de octubre de 2018). The United States-Mexico-Canada free trade agreement (USMCA). *Bruegel*. Recuperado de: <https://bruegel.org/2018/10/the-united-states-mexico-canada-free-trade-agreement-usmca/>
- Mongan, M. (7 de enero de 2019). Trump y su apuesta por rescribir las asimetrías en la interdependencia. *Foreign Affairs Latinoamérica*. Recuperado de: <http://revistafal.com/trump-y-su-apuesta-por-rescribir-las-asimetrias-en-la-interdependencia/>
- Narodowski, P. y Remes Lenicov, M. (coords.) (2014). *Geografía económica mundial (GEM). Un enfoque centro-periferia*. Moreno: UNM Editora.
- Observatory of Economic Complexity (OEC) (2017): <https://oec.world/es/>
- Phippen, J. (4 de septiembre de 2017). Mexico plays the “China card”. *The Atlantic*. Recuperado de: <https://www.theatlantic.com/international/archive/2017/09/mexico-nafta-plan-b/538620/>
- Rocha, A. (24 de junio de 2019). Estados Unidos y México: la relación profunda. *Foreign Affairs Latinoamérica*. Recuperado de: <http://revistafal.com/estados-unidos-y-mexico-la-relacion-profunda/>
- Saxe-Fernández, J. (6 de diciembre de 2018). T-MEC: ¿Dominio fósil de EU en México? La Jornada. Recuperado de: <https://www.jornada.com.mx/2018/12/06/opinion/022a1eco>

Secretaría de Economía (SE), México (2018). REGLAS DE ORIGEN ESPECÍFICAS POR SECTORES (Resumen del capítulo). Recuperado de: <http://comunicacion.senado.gob.mx/pdf/2018/USMCA/resumen/26.%20Reglas%20de%20origen%20espec%20C3%ADficas.pdf>

Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE) (s/f). Organización de los Estados Americanos. Canadá-Estados Unidos-México (T-MEC/USMCA). Recuperado de: http://www.sice.oas.org/TPD/USMCA/USMCA_s.ASP

Smith, A. (5 de enero de 2017). Trump has filled his vaunted trade team with China hawks — and his allies love it. *Business Insider*. Recuperado de: <https://www.businessinsider.com/trump-trade-team-china-hawks-2017-1>

Srnicek, N. (2018). *Capitalismo de plataformas*. Bs. As.: Caja Negra.

Trump, D. [realDonaldTrump] (30 de noviembre de 2018). “Just signed one of the most important, and largest, Trade Deals in U.S. and World History. The United States, Mexico and Canada worked so well together in crafting this great document. The terrible NAFTA will soon be gone. The USMCA will be fantastic for all!” [Tuit]