

MÉXICO: EL T-MEC Y LA DEPENDENCIA ESTRUCTURAL

POR: ADRIÁN SOTELO VALENCIA

PREÁMBULO

Con la llegada de Trump a la Presidencia Imperial de Estados Unidos, el (neo)-proteccionismo que impulsó para reposicionar a su país supuestamente como el primer hegemón imperialista dominante del orbe entre las grandes potencias, eligió, entre otros, el TLCAN como uno de sus primeros francos de ataque, porque lo consideró como un instrumento “pernicioso” para su país-imperio, por lo que amenazó con abandonarlo si no se reestructuraba y modificaba en función de sus intereses geo-estratégicos, a lo que obviamente terminaron por ceder sus otros dos “socios” comerciales: México y Canadá. Sobre todo el primero que aceptó el Acuerdo tal y como lo indicó el presidente norteamericano. Es en este contexto de presiones y chantajes de Washington que se comenzó a negociar el nuevo T-MEC desde el anterior gobierno francamente neoliberal de Peña Nieto y que continuó con el actual de López Obrador en la misma tónica de la política norteamericana.

En efecto, en 1991 se firmó el que sería denominado “Tratado de Libre Comercio de América del Norte” (TLCAN) entre los gobiernos de México, Estados Unidos y Canadá y que entraría en vigor 2 años después, el 1º de enero de 1994. Sustituyó al anterior Tratado de Libre Comercio que Canadá sostenía con Estados Unidos, firmado en 1988 suscrito por el primer ministro canadiense, Brian Mulroney, el presidente de Estados Unidos, George Bush y por Carlos Salinas de Gortari, presidente de México. De esta forma el T-MEC o United States-Mexico-Canadá Agreement (USMCA, por sus siglas en inglés) sustituyó al North American Free Trade Agreement o NAFTA vigente a partir de 1994, acompañado por la insurrección zapatista, y que en adelante regirá las relaciones comerciales (y de dependencia) entre los tres países integrantes del nuevo Tratado.

¿QUÉ ES EL T-MEC?

Con la entrada en vigor del Protocolo, el T-MEC sustituye al TLCAN sin perjuicio de aquellas disposiciones establecidas en el T-MEC que refieran a disposiciones del TLCAN (se puede consultarse la versión completa del T-MET en: <https://www.gob.mx/t-mec/acciones-y-programas/textos-finales-del-tratado-entre-mexico-estados-unidos-y-canada-t-mec-202730?state=published>). Dicho *Protocolo* que se sustituye el Tratado de Libre Comercio de América del Norte por el Tratado entre Estados Unidos, México y Canadá (T-MEC) de conformidad con el Artículo 2202, estipula los siguientes acuerdos:

- a) Cada Parte notificará a las otras Partes, por escrito, una vez que haya concluido los procedimientos internos requeridos para la entrada en vigor de este Protocolo que ya se cumplió con la aprobación oficial de los respectivos Congresos de los tres países.
- b) Este Protocolo y su Anexo entrarán en vigor el primer día del tercer mes siguiente a la última notificación.
- c) A la entrada en vigor de este *Protocolo*, se dará por terminado el Acuerdo de Cooperación Laboral para América del Norte, hecho en México, Washington y Ottawa los días 8, 9, 12 y 14 de septiembre de 1993. El Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte (ACLAN) es un instrumento paralelo al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, suscrito por los gobiernos de México, Estados Unidos y Canadá el 14 de septiembre de 1993 y que fue aprobado por el Senado mexicano el 22 de noviembre de 1993 para entrar en vigor el 1º de enero de 1994. Este, que era un acuerdo paralelo, no vinculante, en el TLCAN, ahora en el T-MEC queda contemplado y ampliado en su capítulo 23 denominado “Laboral” y que estipula, como se ve más adelante, las reglas y las leyes laborales que, de acuerdo con cada legislación, supuestamente tienen que observar los países signatarios de dicho Acuerdo.

El documento del T-MEC sorprendentemente fue ratificado primeramente el 19 de junio de 2019 por el Pleno del Senado mexicano en sesión extraordinaria con una votación de 114 a favor, 4 en contra y 3 abstenciones, mientras que Estados Unidos lo ratificó el jueves 16 de enero de 2020 con 89 votos a favor y 10 en contra y el Senado canadiense lo aprobó el 13 de marzo de 2020, con lo que se cumplimentaron los requisitos para su entrada en vigor y su implementación en los próximos 90 días a partir de las notificaciones formales que haga entre sí los tres países firmantes del T-MEC, previa adecuación de sus leyes a las prerrogativas marcadas por el acuerdo comercial.

La verdad es que tratándose de un extensísimo documento escrito en tres idiomas distintos (castellano, inglés y francés) como se dio a conocer por múltiples expresiones y medios los

legisladores no se tomaron el tiempo necesario (por cierto impuesto por la delegación estadounidense) para analizarlo y someterlo a un profundo análisis con el objeto de conocerlo a fondo y poder dictaminar si requería modificaciones o adhesiones. Por el contrario, el gobierno mexicano de la Cuarta Transformación (4T) en las dos ocasiones en que fue ratificado por los congresos mexicano-estadunidenses festejó con júbilo y con bombo y platillo lo que en el fondo será — al igual que el NAFTA — un poderoso instrumento de sujeción y dominio de las transnacionales norteamericanas sobre la economía nacional y cuyo resultado va a ser profundizar, aún más, la dependencia estructural de nuestro país al vecino incómodo del norte. Detrás del júbilo panglossiano y efímero de empresarios y gobernantes vendrá la triste realidad social y laboral para millones de trabajadores mexicanos.

MÉTODOS DE MEDICIÓN DE LAS REGLAS DE ORIGEN EN EL T-MEC.

La regla de origen para bienes automotrices establecida en el T-MEC dice que para que un vehículo se considere como originario debe cumplir con cuatro requisitos fundamentales.

- La producción automotriz debe cumplir con un contenido regional de 75% para comercializarse libremente.
- El 40% del costo del vehículo deberá provenir de plantas que paguen salarios de 16 dólares por hora, es decir, en Estados Unidos y Canadá, dos países del mundo capitalista desarrollado.
- El 70% del acero y el aluminio que se utilice debe ser de los socios de la región de América del Norte.
- Siete componentes principales del automóvil tienen que ser manufacturados en la zona.

El T-MEC establece dos métodos para determinar la “regla de origen” que define el contenido regional que las mercancías deben poseer para no ser objeto de imposición de aranceles como mecanismo compensatorio por la incumplimiento de dicha regla de origen.

- a) En primer lugar figura el método del “valor de transacción”= $VCR = \frac{VMNO}{VT} \times 100$, donde VCR= valor de contenido regional en %; vt = valor de transacción de la mercancía excluyendo los costos incluidos en el flete internacional de la mercancía y VMNO=al valor de los materiales no originarios, incluyendo materiales de origen indeterminado en la producción de la mercancía.

- b) El “costo neto”= $VCR = (CN - VMNO) / CN \times 100$, donde VCR= valor de contenido regional en %; CN= Costo neto de la mercancía y VMNO=Valor de los materiales no originarios, incluyendo materiales de origen indeterminado.

Se dispone que cada productor o exportador de los países miembros decidirá cuál de los dos métodos utiliza para determinar la regla de origen que define el valor de contenido regional. Lo único que cambia, de acuerdo con la determinación de dicho valor por cualesquiera de los dos métodos, es el porcentaje, generalmente para el primero y segundo entre 35% y 25%; entre 40% y 30%, 60% y 50%; 65% y 50% y hasta 75%-65%, respectivamente, dependiendo del tipo y la naturaleza de la mercancía producida en el ámbito regional del T-MEC.

EL VALOR DE CONTENIDO LABORAL

El T-MEC establece dos componentes (capítulos) para la determinación del valor de contenido regional: por un lado la “regla de origen” bajo cualquiera de los dos métodos indicados (costo neto o valor de transacción) y, de manera novedosa, y por vez primera, el *valor de contenido laboral* para el caso de la producción de vehículos automotores: de pasajeros, camiones ligeros y camiones pesados que, en el caso de México, constituye el núcleo duro de la industria maquiladora de exportación (IME) mayoritariamente controlada y gestionada por las empresas trasnacionales norteamericanas. Para nosotros la IME (y dentro de ella la automotriz) define el actual patrón de acumulación y de reproducción del capitalismo dependiente en México (véase mi *México (re)cargado: neoliberalismo, dependencia y crisis*, FCPyS-UNAM-Editorial Itaca, México, 2014).

Nos concentramos en este último caso puesto que es el que resulta fundamental y estratégico para el análisis de las repercusiones del contenido regional en la industria maquiladora de exportación y en la producción de automóviles en México que generalmente se lleva a cabo por empresas trasnacionales, lo que por supuesto no menciona el T-MEC en ninguna de sus cláusulas y capítulos que lo conforman. Al respecto basta con señalar que, según la AMIA (“La regla de origen del T-MEC que pone en jaque a la industria automotriz”, en: <https://www.altonivel.com.mx/empresas/la-regla-de-origen-del-t-mec-que-pone-en-jaque-a-la-industria-automotriz/>), México es el cuarto exportador mundial de vehículos ligeros y está industria genera 3.7 % del Producto Interno Bruto (PIB) nacional y 20.7 % del PIB manufacturero. Dígase de paso que los otros dos componentes de ese patrón, el turismo y el petróleo, han reducido

su importancia, quedando sólo las “remesas” o sea, la exportación de fuerza de trabajo barata a Estados Unidos, como su segundo componente.

A continuación resumimos el calendario y los métodos de medición del “valor del contenido regional”:

Cuadro 1

Calendario y valor del contenido regional para Vehículos de pasajeros, camiones ligeros y sus partes de acuerdo con el método de costo neto

- 66% a partir del 1 de enero de 2020.
- 69% a partir del 1 de enero de 2021
- 72% a partir del 1 de enero de 2022
- 75% a partir del 1 de enero de 2023

Cuadro 2

Calendario y valor del contenido regional para camiones pesados, y sus partes de acuerdo con el método de costo neto

- 60% a partir del 1 de enero de 2020
- 64% a partir del 1 de enero de 2024
- 70% a partir del 1 de enero de 2027

Como se puede apreciar, la Regla de Origen (*RO*) para el Contenido Regional (*CR*) de los vehículos de pasajeros y camiones ligeros aumenta su porcentaje hasta 75%, mientras que el de los camiones pesados alcanza 70%. Esto significa que la fabricación de vehículos deben poseer, como mínimo, estos porcentajes en cada uno de los tres países para no pagar aranceles o impuestos compensatorios.

En comparación con el aún vigente TLCAN donde dicho porcentaje es, en promedio, de 62,5% con el T-MEC registra un incremento de 12.5 puntos porcentuales en el caso de los vehículos de pasajeros y camiones ligeros y de 7.5, en los camiones pesados entre un Tratado y otro. Hay que observar que originalmente, cuando Trump amenazaba con abandonar el TLC, la propuesta norteamericana era fijar la Regla de Origen hasta 85%, lo que de plano rechazaron las otras dos partes del T-MEC puesto que era la condición para gozar del Régimen Preferencial, o sea, de la eliminación de aranceles a la entrada de vehículos que comprueben poseer una regla de origen con ese porcentaje. Además de la propuesta norteamericana del gobierno de Trump de incrementar la regla de origen hasta 85% y convertirla de regional a nacional en función de cada país, donde evidentemente el gran beneficiario sería Estados Unidos, estipulaba que, del contenido de 85%, por lo menos el 50% debería provenir de Estados Unidos, es decir del país más integrado

productivamente respecto a los otros dos, en especial, México que es un país dependiente y subdesarrollado incapaz de competir con el vecino del norte en condiciones de “igualdad” como reza la propaganda oficial.

Esta nueva situación plantea un reto – y obliga a México – a reestructurar la industria nacional para conferirle mayores contenidos nacionales en relación con las importaciones de autopartes, equipos e insumos estratégicos automotrices para enfrentar, “en mejores condiciones”, la competencia internacional. Claro que esto tiene que enfrentar un importantísimo límite estructural impuesto por una realidad que determina que casi el 100% de las empresas que operan en el sector automotriz terminal es monopólico y trasnacional, especialmente norteamericano.

EL VALOR DE CONTENIDO LABORAL (VCL)

A diferencia del TLCAM, el T-MEC incluye un artículo 7 relativo al “valor de contenido laboral” que, para esta industria, implica que para que la producción y sus productos (terminales o de autopartes) sean considerados originarios de la región, los fabricantes deben certificar que poseen un requisito de valor de contenido laboral de acuerdo con la siguiente tabla:

Tabla 1

Calendario y valor de contenido laboral de vehículos de pasajeros y de camiones ligeros y pesados en función de un salario alto (de 16 dólares por hora) en gastos de materiales y manufactura, de tecnología y de ensamblaje de acuerdo con el siguiente calendario.

A) Vehículos de pasajeros:

- 1) 30% a partir del 1 de enero de 2020 distribuidos de la siguiente manera:
 - 15% de pago de salarios altos en gastos en materiales y manufacturas.
 - 10% de pago de salarios altos en tecnologías.
 - 5% de pago de salarios altos en ensamblaje.

- 2) 33% a partir del 1 de enero de 2021 distribuidos de la siguiente manera:
 - 18% de pago de salarios altos en gastos en materiales y manufacturas.
 - 10% de pago de salarios altos en tecnologías.
 - 5% de pago de salarios altos en ensamblaje.

- 3) 40% a partir del 1 de enero de 2023 distribuidos de la siguiente manera:
 - 25% de pago de salarios altos en gastos en materiales y manufacturas.

- 10% de pago de salarios altos en tecnologías.
- 5% de pago de salarios altos en ensamblaje.

B) Camiones ligeros y pesados:

- 1) 45% inmediatamente al entrar en vigor el T-MEC con la siguiente distribución:
- 30% materiales y manufacturas;
 - 10% en tecnología y
 - 5% en ensamblaje.

Fuente: T-MEC, Artículo 3.

En el esquema del T-MEC, Estados Unidos impuso, a fuerza de chantajes y presiones políticas, que entre un 40% y 45% del contenido de un automóvil o camión dentro de los tres países debe de fabricarse por trabajadores que ganen, por lo menos, 16 dólares por hora (requisito que cubre ampliamente Canadá donde, incluso, los salarios son más altos que en Estados Unidos), lo que obviamente no se corresponde, ni de lejos, con la realidad salarial y laboral mexicana, aun considerando los aumentos recientes anunciados por el gobierno en turno y en comparación con los salarios que perciben los trabajadores norteamericanos en la rama. Y esto simplemente porque en la actual fase neoliberal del capitalismo mundial la persistencia de bajos salarios y altas cuotas de explotación del trabajo (*superexplotación*) y de precariedad laboral constituyen la condición *sine qua non* para mantener la rentabilidad de las empresas y las altas tasas de ganancia del gran capital.

La política salarial de las compañías transnacionales fundamentalmente norteamericanas no va a cambiar en el contexto del T-MEC porque significaría, para las que operen en México, grandes pérdidas expresadas en un aumento no sólo del pago por hora a los trabajadores mexicanos de acuerdo con el requisito estipulado por el VCL, sino, además, en el total de los costos laborales que incluyen, entre otras, prestaciones y salarios indirectos, matando de este modo la gallina de los huevos de oro que ofrece todo país dependiente y subdesarrollado para dichas empresas.

El siguiente cuadro muestra las diferencias salariales abismales que privan entre México y Estados Unidos:

Cuadro 3

Salario por hora en la industria manufacturera de Estados Unidos y México. Junio 2017 (dólares)

México
2.3 dólares por hora

Estados Unidos
20.8 dólares por hora

Fuente: *El financiero*, 23 de agosto de 2017, disponible en internet: <https://www.elfinanciero.com.mx/economia/un-obrero-mexicano-gana-veces-menos-que-uno-de-eu.html> (consultado el 05 de agosto de 2019). Estos salarios, por hora, se mantienen prácticamente en el mismo rango, nivel y proporción entre ambos países.

EFFECTOS EN MÉXICO DEL T-MEC

La razón principal de la imposición del capítulo 7 dentro del Apéndice correspondiente al Capítulo 4 de las Reglas de Origen, sobre el VCL — aceptado acríticamente por el gobierno mexicano de la 4T — reside en el alegato que la representación norteamericana hizo, recogiendo los argumentos de Trump, en el sentido de que, en el anterior Tratado aún vigente por cierto, el gran “perdedor” había sido su país, tanto debido a las “reglas de origen en general”, como a la prevalencia de los bajos salarios que persisten en México y que, según ese interlocutor, representan una especie de “dumping salarial” (*wage dumping*) que lesiona, insistió, la posibilidad de que las empresas asentadas en Estados Unidos puedan “competir” con sus “contrapartes” en México, sin mencionar que, debido a la prevalencia del neoliberalismo y a la privatización económica, son las mismas empresas norteamericanas las que operan en este lado de la frontera mexicana aprovechando subsidios, bajos costos laborales, bajísimos salarios, baja actividad sindical con poca o nula resistencia y altas cuotas de superexplotación de la fuerza de trabajo (véase Adrián Sotelo, *Estados Unidos en un mundo en crisis. Geopolítica de la precariedad y la superexplotación del trabajo*, Anthropos-CEIICH-UNAM, México, 2019).

En el fondo, el nuevo Tratado responde a las políticas neo-proteccionistas de Estados Unidos impulsadas desde la Presidencia Imperial por Donald Trump que pretende “restituir” para el imperialismo norteamericano su status (perdido) de ser el “hegemón” del mundo y del sistema capitalista internacional, sin reconocer la evidencia no sólo del ascenso de nuevas potencias económicas y militares, como China y Rusia, sino la evidente existencia del multipolarismo que hoy caracteriza – cada vez más – las relaciones internacionales aunque los halcones del pentágono se niegan a reconocerlo.