

Los nuevos retos comerciales del sector de la automoción en la región de América del Norte

Por

Jessica Beatriz Merino Márquez

Máster en Comercio y Finanzas Internacionales

Universitat de Barcelona

ÍNDICE

Introducción

1. Capítulo I. Antecedentes

- 1.1 Antecedentes políticos y económicos de los tres países de América del Norte
- 1.2 NAFTA como Acuerdo Comercial
- 1.3 La industria de la automoción bajo las reglas de NAFTA
- 1.4 Comparativa del comercio en el sector de la automoción

2. Capítulo II. USMCA

- 2.1 Antecedentes políticos
- 2.2 Rondas de negociación
- 2.3 Análisis del contenido
- 2.4 Principales diferencias entre NAFTA y USMCA

3. Capítulo III. Sector de la automoción en USMCA

- 3.1 Reglas de Origen y Valor de Contenido Regional
- 3.2 Valor de Contenido Laboral
- 3.3 El acero y aluminio regional
- 3.4 Certificaciones de Origen

4. Capítulo IV. La automoción en América del Norte y sus retos

- 4.1 Análisis de las principales empresas automotrices de la región
- 4.2 Inversión extranjera
- 4.3 Industria y progreso del comercio de autopartes en la región
- 4.4 Principales amenazas al amparo de las nuevas reglas de origen

5. Conclusiones

6. Bibliografía

INTRODUCCIÓN

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA por sus siglas en inglés) entró en vigor en el año de 1994 con el objetivo de incentivar el comercio entre los tres países miembros del Acuerdo, lo que desencadenaría un progresivo desarrollo económico de la región. El plan era aprovechar la reciente liberalización del comercio de los países involucrados con la finalidad de poder obtener ventajas y beneficios y al mismo tiempo hacer de Norteamérica una región comercial más fuerte y competitiva a nivel mundial.

Específicamente en el sector de la automoción se tenían altas expectativas para potenciar el crecimiento de la industria y por ende, el crecimiento económico de la región por lo que fue una de las razones fundamentales de que se llevaran a cabo las negociaciones de este Tratado.

Han pasado 26 años desde que NAFTA entrara en vigor, entre las consecuencias que desencadenó podemos destacar el desplazamiento del sector a otras regiones comerciales en el panorama internacional, mismas que presentaban grandes beneficios estratégicos que pueden permitir a la industria ser más competitiva, el significativo crecimiento de México que lo posicionó entre los 10 países con más exportación de vehículos a nivel mundial y el cuarto mayor exportador de autopartes, así como la visualización de este país como una alternativa atractiva para los inversionistas extranjeros.

Por su parte, los Estados Unidos tuvieron una ligera disminución de producción local de vehículos ligeros y pesados y vieron como varias fábricas de producción de grandes trasnacionales del sector, cerraban para abrir otras nuevas en México. **Es en los años 2004 y 2005 donde podemos encontrar mayor número de migraciones de plantas de producción entre estos países¹.** Aunque es importante señalar que los EE. UU aún con estas características eran el país más fuerte en la industria de la automoción de esta zona.

¹ Ver "http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0186-10422007000100010"

Por su lado, Canadá se mantuvo estable en lo referente a la exportación de vehículos con sus vecinos del sur, con una ligera pérdida de competitividad ante México en el sector de las autopartes en el comercio con los EE. UU. Su principal prioridad era enfatizar la exportación de acero y aluminio y que estos materiales no fueran comprados a proveedores de terceros países.

Las cuestiones planteadas anteriormente y algunos otros factores políticos llevaron a la conclusión al equipo del entonces candidato a la presidencia Donald Trump, a que NAFTA era un Tratado injusto que solamente conllevaba beneficios para sus dos socios comerciales mientras que los EE. UU. eran seriamente afectados por “el peor Tratado negociado en la historia” según las propias palabras de Trump.

Al convertirse en el 45° presidente de los EE. UU, Trump cumplió su promesa de campaña y comenzaron las negociaciones para la firma de un nuevo acuerdo comercial en la región en donde se pudieran obtener beneficios para su país.

En un principio se pensó en solo realizar modificaciones a NAFTA pero la Comisión enviada por parte de los EE. UU. Con indicaciones dadas por el ejecutivo, les hizo saber a sus contrapartes que se necesitaba realizar un Tratado totalmente nuevo y equitativo para todas las partes involucradas. Es así que se inician las rondas de negociación en el 2017 con el objetivo de crear un nuevo acuerdo comercial.

Las grandes trasnacionales de la industria de la automoción que cuentan con fábricas de producción fuera del territorio de los Estados Unidos, se encontraban preocupadas acerca del resultado de las negociaciones, ya que es de conocimiento público la preferencia del Presidente Trump hacia el proteccionismo sobre el multilateralismo, mismo que se vio reflejado en su política de amenazas a compañías como General Motors de que en caso de no volver a instalar sus fábricas en ese territorio, les impondría diferentes tipos de barreras a la exportación como por ejemplo un arancel muy elevado.

Con las presiones por parte de Trump² y el nerviosismo de las grandes trasnacionales, el nuevo acuerdo fue firmado por los mandatarios de los tres

² Ver “www.eleconomista.es/internacional-eAm-mexico/noticias/9161335/05/18/Amenaza-de-Trump-por-aranceles-de-autos-mete-mas-presion-a-TLCAN.html”

países en 2018 y al cumplir los procesos legislativos correspondientes de cada uno de los Miembros, entró en vigor el 1° de julio de 2020.

El nuevo acuerdo comercial conocido como USMCA (T-MEC en su versión en español) tiene una serie de diferencias importantes respecto a su predecesor. Dentro de las cuáles podemos destacar el aumento del índice de contenido regional (**concepto que será explicado y analizado en este trabajo más adelante**) que en NAFTA era de 62,5% a un 75% en USMCA, el establecimiento de un régimen de contenido laboral mismo que indica que instituye un salario mínimo de \$16 usd la hora para los trabajadores, los cambios en los formatos de certificaciones de origen para obtener el beneficio arancelario, entre otros que se estudiarán más detenidamente a lo largo del presente trabajo.

El objetivo de este análisis es demostrar los beneficios y/o desventajas para el sector de la automoción bajo las nuevas reglas de USMCA. Este sector es muy importante en los tres países de la región porque sus resultados se verán directamente reflejados en la balanza comercial y en el desarrollo de la economía de los Miembros del Acuerdo.

El inicio en vigor de las operaciones bajo este Tratado es reciente, hace solo apenas unos meses atrás por lo que hay un margen muy corto de tiempo para poder realmente saber si está mejorando o no la situación que se tenía con NAFTA en esta industria, en este momento también debemos considerar la situación mundial actual a causa de la pandemia que está ralentizando el sector en la zona. De igual manera, no podemos perder de vista el cambio de administración que se efectuará en EE. UU Con el gobierno que instaurará el Presidente Biden y los cambios que podría traer a la escena política y comercial de la región.

Por lo que, con todos los acontecimientos del mundo actual, parece ser el mejor reto para USMCA de probar si favorecerá los intereses de los tres países de la región o si por el contrario fue creado solamente para beneficiar a unos cuantos.

CAPITULO I. ANTECEDENTES

Para entender a la región es importante entender el contexto que se vivía a nivel mundial. El mundo venía de dos de los sucesos más importantes y determinantes de la historia del siglo XX, las dos guerras mundiales. Al término de la Segunda Guerra Mundial algunos de los países estaban temerosos de que el periodo de paz entre naciones se viera amenazado con una guerra comercial, por lo que se realizó una reunión en la ciudad de La Habana en 1947 que tenía como objetivo la fundación de la Organización Internacional del Comercio (OIC), la cual finalmente no llegó a concretarse como una institución, pero este es un antecedente directo del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, mejor conocido como el GATT que entró en vigor en 1948.

Los Estados Unidos y Canadá se unieron al GATT el 1ero de enero de 1948 como parte de los miembros fundadores, mientras que México lo hizo hasta el 24 de agosto de 1986, 38 años después de su entrada en vigor del acuerdo.

El objetivo que se buscaba con este acuerdo, era la liberalización del comercio mundial y para ello se estipularon una serie de principios en las diferentes Rondas de negociación con el objetivo de formar una trilogía de instituciones que se sumará a las instituciones de Bretton Woods, que eran el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional.³

Como se señaló anteriormente, dos de los tres países miembros de América del Norte se encontraban en el GATT desde su fundación pero México se adhirió hasta 1986. Esto es debido a que en este periodo, a finales de los cuarenta y casi por treinta años más, la política interna era de proteccionismo y contrario a la liberalización del comercio internacional y no fue hasta la década de los ochentas cuando este país tomo una política de apertura comercial y fue entonces cuando decidieron adherirse a los compromisos que existían en esta materia en los organismos e instituciones internacionales de la época. Posteriormente los tres países se adhirieron a la recién formada Organización Mundial del Comercio (OMC) el 1° de enero de 1995.

³ Ver "https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact4_s.htm"

Es importante destacar el contexto económico y político que se vivía en ese entonces en la época de los sesentas, no solo a nivel de América del Norte, sino a nivel mundial en el comercio internacional.

El flujo comercial entre países de la comunidad internacional empezaba a ser más fluido, por lo que se desarrollaron varias teorías económicas relacionadas con este incremento de movimientos, entre las cuáles podemos destacar la entonces llamada “nueva teoría del comercio internacional” que entre sus puntos destacaba las economías de escala, la diferenciación de los productos y la competencia imperfecta.

Para poder entender mejor la relación de esta teoría y el caso estudiado en el presente trabajo, debemos conocer el concepto de comercio intraindustrial, este tipo de comercio es aquel en el que se realiza un intercambio de productos parecidos en la misma industria entre países similares. Un ejemplo muy claro es precisamente el sector de la automoción ya que un mismo país puede importar y exportar automóviles o piezas para su fabricación o ensamblaje con otro país de características similares.

En este sentido podemos retomar las tres características mencionadas anteriormente. En primer lugar las economías de escala, dónde los productores de la industria entendieron el concepto de que el coste de la producción va a decrecer conforme crezca el nivel de fabricación de un bien, lo que significa que mientras más automóviles fabriquemos, menor será el coste unitario.

En segundo lugar se refiere a la diferenciación de los productos, en la industria de la automoción este punto es fácilmente identificable ya que podemos encontrar variedad entre los catálogos de las diferentes marcas, que cuentan con características específicas para tratar de adaptarse a las necesidades del consumidor y éstos a su vez, tengan un abanico amplio de opciones entre las cuáles elegir. Se puede enfocar no solo elegir entre características, sino también, precios, marcas, automóviles de lujo, etc.

Y por último una competencia en la que todos tuvieran la oportunidad de participar con las mismas reglas de juego para todos y poder competir no solo en sus mercados internos, sino también en los mercados internacionales.

Es así como se desarrollaron los principios económicos y políticos que nos han llevado a la evolución de las formas de comercio internacional hasta lo que conocemos el día de hoy.

En el presente trabajo trataremos en específico lo ocurrido desde 1994 a 2021 en el comercio enfocado en el sector de la industria de la automoción y la evolución de la misma con el paso de los años. Ya que esta industria representa una parte importante en la economía de los países de Norteamérica y su desarrollo.

1.1 Antecedentes políticos y económicos de América del Norte

Para hablar del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, conocido como NAFTA por sus siglas en inglés, y los motivos de su creación, es necesario dar un rápido repaso de las situaciones políticas y económicas que se vivían hasta antes de 1994 en América del Norte.

Como se mencionó brevemente en el apartado anterior, todos los países al término de la Segunda Guerra Mundial tenían situaciones diferentes dependiendo del papel que jugaron en la guerra. En este enfoque desde el punto de vista de Norteamérica, los Estados Unidos vivieron a partir de la segunda mitad de la década de los cuarentas un periodo de bonanza económica.

El dólar se posicionó como la moneda de referencia en las reservas de oro lo que fomentó el crecimiento de este país, lo que derivó en inversiones, impulsos educativos, seguridad social, etc. También se vieron muy beneficiadas las importaciones pero hubo una clara limitación de las exportaciones, lo que ya sabemos trajo como consecuencia un déficit en la balanza comercial.

También estaban vigentes en este periodo los Acuerdos de Bretton Woods que regían las políticas monetarias a nivel mundial y las relaciones de comercio entre los miembros de la comunidad internacional para hacer frente al proteccionismo que imperaba en algunos países mientras lo que este bando buscaba era la liberalización del comercio mundial.

Al llegar la década de los setentas, en la presidencia de Nixon, se impulsó una política de devaluación de la moneda con el fin de revertir el déficit de la balanza. Esto al final trajo como consecuencia la inflación en la economía de los Estados Unidos. Y al afectar esta economía, muchos países se vieron afectados incluyendo claro a los otros dos países norteamericanos.

Algunas de las consecuencias de esta acción, fueron el aumento de las tasas de interés, impuestos y tasas mayores de desempleo. Un ejemplo claro fue el de México, que se vio incapaz de hacer frente a sus compromisos de deuda externa y al final tuvo que intervenir el Fondo Monetario Internacional y le mismo gobierno de los Estados Unidos para hacer una reestructura de la deuda y así realizar un rescate de este país.

Cabe mencionar que esta crisis también fue un duro golpe para el sector de la automoción ya que en este mismo periodo con la crisis de petróleo y los precios que esta crisis trajo como consecuencia, se presentó una considerable reducción de las exportaciones de vehículos y autopartes en Canadá y los Estados Unidos.

Es bajo estas condiciones como se llega a la década de los ochenta, una década muy marcada por la caída del socialismo con la caída de la Unión Soviética y por lo tanto la esperanza del crecimiento del capitalismo y la globalización. Es en este periodo cuando se terminan las tensiones geopolíticas, y la guerra fría entre los entonces dos grandes bloques en los que estaba dividido el mundo.

Ya habíamos mencionado que tanto Canadá como los EE.UU tenían una política liberal en las exportaciones, si bien durante ciertos periodos de crisis, ambos tuvieron déficits en sus balanzas comerciales, no estaba cerrados a intercambios comerciales con el mundo. Sin embargo, México no se encontraba en las mismas condiciones, ya que en este país se manejaba una política proteccionista y fue durante esta década que se vieron en la necesidad de impulsar las exportaciones diferentes al petróleo, por la mencionada crisis, ya que México es un país petrolero y se vio afectado por la misma, y así atraer también inversión extranjera y poder dar un empuje económico y salir a competir en un mundo globalizado.

Es bajo estas circunstancias que llegamos a la década de los noventa y empieza la historia de NAFTA.

1.2 NAFTA como Acuerdo Comercial

Para adentrarnos en este tratado debemos remontarnos a 1988, cuándo los Estados Unidos y Canadá firmaron un Acuerdo de Libre Comercio, el cual es el antecedente inmediato al acuerdo de la región. Debido a la cercanía y a su reciente política de liberacionismo, México quería ser incluido en este tratado para poder establecer relaciones comerciales más fuertes con sus vecinos del norte y poder obtener ventajas y beneficios en sus procedimientos comerciales.

Es así como a principios de 1991 México solicita entrar en negociaciones para establecer un nuevo Tratado que incluya por completo a todo el bloque de América del Norte y fortalecer lazos comerciales en la región.

El presidente Bush, el Primer Ministro Mulroney y el presidente Salinas de Gortari firmaron en 1992 lo que conocemos como el Tratado de Libre Comercio de América de Norte, NAFTA. Después de que los poderes legislativos de los tres países ratificaran el acuerdo, el Tratado entró en vigor el 1° de enero de 1994.

NAFTA se compone de 21 capítulos y sus anexos, entre los cuáles podemos mencionar por supuesto en primer lugar los aspectos generales en donde se establece la Zona de Libre Comercio de la región. Incluye temas como el comercio de bienes, procedimientos aduaneros, lo referente a los sectores agropecuarios, telecomunicaciones, inversiones, etc.

Entre los principales objetivos era el fortalecimiento del comercio regional, la desgravación arancelaria, incremento de la inversión extranjera y así propiciar el crecimiento económico así como la protección de la propiedad intelectual.

En papel, NAFTA impulsaría la economía de los tres países y además haría a la región más competitiva a nivel mundial, lo que atraería beneficios no solo de los países vecinos, sino también hacer una zona de comercio más atractiva para países fuera de la región, lo que ayudaría al desarrollo de las industrias locales.

Como se menciona anteriormente, uno de los principales objetivos del acuerdo era la desgravación arancelaria, para esto los países entregaron listas de productos en donde de acuerdo al sector, país y mercancía, los aranceles irían a cero en mayor o menor tiempo (una desgravación progresiva) para que se

lograra la meta de que todos los productos tuvieran arancel cero y el comercio fluyera libremente en la región. En este aspecto, en el texto del Acuerdo podemos encontrar las listas y cuánto tiempo tardarían en llegar a arancel cero. La diferencia entre cuánto podría tardar un producto u otro en llegar a la meta es si éste se encontraba en un sector protegido por el país de origen o no.

En la teoría parecía que el Acuerdo solo traería beneficios y crecimiento para los tres países miembros. En la práctica, podemos hablar de que si bien fue beneficioso para ciertos sectores también fue contraproducente para otros lo que al final desencadenó en problemas no solo económicos, también políticos y sociales.

VENTAJAS Y DESVENTAJAS

En un apartado de ventajas y desventajas es importante destacar que en algunas ocasiones lo que pudo significar una ventaja y crecimiento para una de las partes, esa misma acción pudo a su vez ser una desventaja para otra. Es por eso que se abordarán algunos ejemplos específicos de este fenómeno:

- **Inversión extranjera:** en este punto los tres países se beneficiaron en mayor o menor medida, ya que al tener una zona de libre comercio eso permitió que las empresas pudieran moverse de localización geográfica en la región según los beneficios e intereses y sin preocuparse por los costes arancelarios.

En este caso específico podemos mencionar el caso de México, el cual tiene una buena posición geográfica, mano de obra barata y que el gobierno proporciona incentivos de bajos impuestos para las empresas inversoras, esto hizo que al haber un Acuerdo entre ellos, empresas estadounidenses mudaran sus fábricas de producción a México. Lo que significó inversión extranjera, generación de empleos y crecimiento de un lado y por el otro lado la pérdida de estos mismos beneficios en su país de origen.

- **Prácticas leales de comercio exterior:** en este apartado debemos destacar que los 3 países norteamericanos son miembros de la OMC desde su creación. Esta institución vigila que todos los países miembros cumplan con las reglas de comercio para una libre y leal competencia, tienen su órgano de solución de controversias ante los cuáles los países pueden acudir si consideran que puede existir alguna competencia que consideren desleal por parte de otro país.

En NAFTA también existe un órgano de solución de controversias el cuál se encuentra regulado en el capítulo 19, donde se establecen las reglas, la creación de paneles y cualquiera de los 3 países puede acudir al órgano “local” en caso de detectar algún caso de prácticas desleales.

- **Facilitar la circulación de bienes:** con respecto a la circulación de bienes, con el acuerdo y las preferencias arancelarias se pueden facilitar tanto las exportaciones como las importaciones sobre todo entre los miembros, esto hizo por ejemplo que México se volviera el segundo socio comercial más importante para los Estados Unidos, lo que ayudo al incremento de exportaciones a este país, es por ejemplo su primer socio exportador de automóviles y se estima que actualmente 1 de cada 4 vehículos que importa EE. UU provienen de México.

Esto supone crecimiento económico para el vecino del sur y desarrollo de tecnología e inversión pero a su vez, una desventaja para este mismo país, la dependencia comercial, ya que al tener un socio tan importante se puede descuidar otros mercados incluso fuera de la región. La diversificación de los mercados es un punto importante ya que no es lo más recomendable invertir todos los esfuerzos en un solo socio porque si se pierde esa relación supondrá un duro golpe para el país y puede conllevar a serios problemas económicos.

- **Apertura de sectores protegidos:** en las listas de desgravación los sectores protegidos son los que tomaron más tiempo en reducir las tarifas arancelarias para darle la oportunidad a las industrias de tener el tiempo suficiente para poder fortalecerse y hacer frente a la competencia que

entraría de los productos importados. Este sector específico supuso una crisis no solo económica, también política y social.

El sector agropecuario es uno de los temas más sensibles. Cuando se liberaron los aranceles, provocó por ejemplo que los Estados Unidos pudieran exportar maíz y otros productos del campo a México, la industria agropecuaria mexicana no estaba preparada para la entrada de estos productos a precios bajos con los que no podían competir, esto derivó en la pérdida de empleos y que al final la mayoría de los campesinos abandonaran sus trabajos en el campo y se fueran en búsqueda de mejores oportunidades, como irse a trabajar ilegalmente a los EE.UU. Esto ocasionó una migración masiva que detonó un problema político y social que hasta la fecha es un tema controvertido en la agenda de los países.

Como pudimos analizar en este apartado, NAFTA fue un Acuerdo que supuso cosas beneficiosas y crecimiento a ciertos sectores y otras desventajas para los mismos países, mismo argumento que se utilizó desde los gobiernos para darle fin y ver la necesidad de negociar un acuerdo nuevo, mismo que trataremos en el siguiente capítulo.

1.3 La industria de la automoción bajo las reglas de NAFTA

REGLAS DE ORIGEN

NAFTA regula cómo determinar el origen de las mercancías en el Capítulo 4 denominado “Reglas de Origen”. Como es la norma general cuando se trata de tratados de libre comercio, en este capítulo podemos encontrar cuándo un bien será considerado originario de la región, esto es cuando cumpla con alguna de las siguientes cuatro reglas:⁴

⁴ Ver “<http://www.economia-snci.gob.mx/sicait/5.0/doctos/TLCAN.pdf>”

1.- Cuando el bien sea obtenido en su totalidad en el territorio de alguna de las partes. Este enunciado es más encaminado a los productos del sector agrícola, por lo que en este supuesto no caen los bienes del sector de la automoción.

2.- Cuando uno de los bienes no originarios de la región sufra un cambio de clasificación arancelaria. Este supuesto es común en la calificación de Bill of Materials de bienes de esta industria ya que supone un salto arancelario para poder considerar el bien como originario.

3.- El bien se produzca enteramente en el territorio de una de las Partes a partir de bienes considerados como originarios. Puede ser que se produzca este supuesto en la industria de la automoción cuando se analiza por ejemplo una lista de materiales en la que cada uno de los componentes sufra un salto arancelario o sean elegibles por el método de valor de contenido regional.

4.- Aquellos que sufren una transformación, aunque no necesariamente de partida arancelaria como bienes desensamblados o que la partida sea la misma para el bien y para sus partes en el sistema armonizado.

Bajo los supuestos enumerados, la industria de la automoción como todos los bienes debe de cumplir esta serie de reglas. Debido a la naturaleza de la industria que hoy analizamos, la mayoría de las mercancías recaen en los supuestos dos y tres. Pero es importante señalar que además de estas reglas generales, que aplican a todos los bienes, tenemos también el apartado de Reglas de Origen Específicas, que dictan las reglas que cada producto debe seguir para ser considerado bien originario. Están organizadas por capítulos, partidas y subpartidas, para que una vez que identifiquemos la fracción arancelaria del producto, podamos aplicarlas y determinar el origen del bien.

El salto arancelario es algo común en este sector, cabe señalar que no siempre se consideraran originarios todos los bienes que cambien de partida, ya que tenemos que mirar detenidamente las reglas de origen de cada una de las fracciones arancelarias para este Tratado. Podemos encontrar el caso que, aunque la mercancía haya sufrido un salto arancelario, la regla de origen específica no incluya este supuesto y solamente pida cumplir con un RVC, si este fuera el caso, no se podría considerar el bien como originario.

El otro método muy usado por esta industria es precisamente, el cálculo por Valor de Contenido Regional (RVC por sus siglas en inglés) el cual nos ofrece la alternativa de mediante el análisis de la lista de materiales aplicar la fórmula que el mismo texto nos proporciona⁵:

$$VCR = \frac{VT - VMN}{VT} \times 100$$

VCR: Valor de Contenido Regional

VT: Valor de Transacción

VMN: Valor de Materiales No originarios

Esta misma fórmula se usa tanto con Valor de Transacción como con el Costo Neto, para saber cuál aplicar se debe referir a las reglas de origen específicas.

Para que sea más claro podemos poner un ejemplo, tenemos la subpartida 870829 y al buscar su regla de origen específica (Anexo 401 Sección B del Tratado) específica de origen encontramos lo siguiente:

870829: *A change to subheading 8708.29 from any other heading; or*

*No required change in tariff classification to subheading 8708.29, provided there is a regional value content of not less than 50 percent under the net cost method.*⁶

La regla nos indica que para que un bien de esta subpartida pueda ser considerado elegible para ser beneficiario de preferencias arancelarias, se necesita cumplir una de dos condiciones:

- Un cambio de esta subpartida a cualquier otra partida.

⁵ Ver "<http://www.economia-snci.gob.mx/sicait/5.0/doctos/TLCAN.pdf>"

⁶ Ver "http://www.sice.oas.org/trade/nafta_s/an401_10.asp"

- No se requiere un salto arancelario siempre y cuando cumpla con un RVC de 50% bajo el método de costo neto.

Esto quiere decir que al revisar nuestro billete de materiales (BOM), debemos revisar que cada uno de los componentes esté en una partida diferente de la 8708, si ese es el caso, el bien puede considerarse elegible bajo el primer supuesto por salto arancelario. En caso de que tengamos alguno de los componentes en esta partida debemos considerar si el valor que aporta al valor total (en este caso de costo neto) puede o no superar el concepto “de minimis” (7% del valor del costo neto), en caso de ser inferior, puede ser elegible por salto arancelario con minimis.

Pero ¿qué pasa cuando en los componentes del mismo, tenemos muchos materiales que se encuentran en la misma partida y por tanto no cumplen con el requisito de minimis? Es entonces cuando entra la segunda parte de la regla de origen, el RVC.

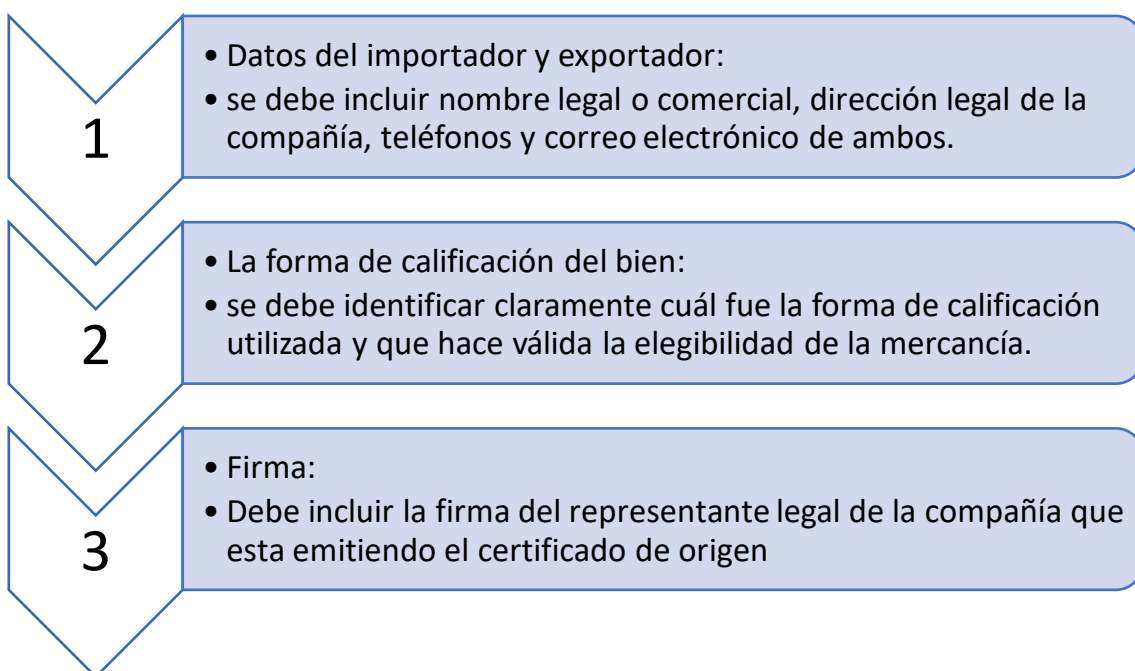
El RVC (Valor de Contenido Regional) debe ser al menos del 50%, para realizar este cálculo debemos aplicar la fórmula contenida en el Tratado y que mencionamos con anterioridad. El valor del costo neto menos el valor de los materiales no originarios (se determinan cuando se pide un certificado de origen al proveedor, si éste es de fuera de la región esto no es necesario ya que automáticamente se determina como no originario), entre el valor del costo neto y hacer la multiplicación por cien para obtener el porcentaje final.

Posteriormente con un análisis como estos finalizado podemos determinar si el bien que estamos calificando puede ser elegible para la obtención de un certificado de origen para una preferencia arancelaria en la región, dependiendo si ha cumplido o no con las reglas de origen específicas de cada fracción arancelaria. Es por eso que es de suma importancia tener identificada la mercancía con la fracción arancelaria del sistema armonizado.

CERTIFICACION DE ORIGEN

Los certificados de origen correspondientes a este Tratado se encuentran regulados en el Capítulo 5, artículo 501.

Para estos certificados, las partes acuerdan que cuando el bien sea calificado como elegible, el productor o exportador al cuál se le está comprando este bien deberá emitir el correspondiente certificado que debe tener una serie de datos que nos marca el mismo acuerdo. Entre los requisitos que deben tener son⁷:



Esta información debe presentarse en un formato libre que debe de cumplir con las reglas que se establecen en el texto del tratado y será igualmente válido si se hace en cualquiera de los tres idiomas oficiales de la región (español, inglés y francés). Para poder obtener una visión del formato oficial, en las siguientes figuras se puede encontrar un ejemplo del formato de certificado de origen real de NAFTA en el que desglosaremos cada una de sus partes y elementos.

⁷ Ver "<http://www.economia-snci.gob.mx/sicait/5.0/doctos/TLCAN.pdf>"

En la figura 1 podemos apreciar los datos de identificación que deben contener, como el nombre y dirección del exportador, productos e importador así como el periodo de validez que tiene nuestro certificado de origen:

North American Free Trade Agreement

Certificate of Origin

Please Print or Type

19cfr 181.11,181.22

1. EXPORTER NAME AND ADDRESS	2. BLANKET PERIOD (DD/MM/YR) From: 01/01/17 To: 31/12/17
TAX IDENTIFICATION NUMBER: 3. PRODUCER NAME AND ADDRESS Available to Customs Upon Request	4. IMPORTER NAME AND ADDRESS Various
TAX IDENTIFICATION NUMBER:	TAX IDENTIFICATION NUMBER:

Posteriormente debemos encontrar la identificación de la mercancía, la fracción arancelaria, la forma de calificación de la mercancía donde se indica el criterio usado para determinar la elegibilidad del bien o se indica si el bien es no elegible por no cumplir con las reglas establecidas en el acuerdo. Después se indica si el que emite el certificado es el productor, si se utilizó el método de costo neto y el país de origen de la mercancía, estos puntos son los que se muestran en la figura 2:

5. DESCRIPTION OF GOOD(S)	6. HS TARIFF CLASSIFICATION	7. PREFERENCE CRITERION	8. PRODUCER	9. NET COST	10. COUNTRY OF ORIGIN
ASSY T/L 930N GEN6 MY05 SERVIC	854370	NE			US
ASSY TL TOYO GEN6.8 MY15 590W ARC	903180	NE			US
ASSY T/L TOYO GEN6.8 MY14 516W ARC	854370	B	YES	NO	US

Por último en el certificado encontraremos la firma de la persona autorizada, su nombre, el puesto que desarrolla, la compañía, teléfono y la fecha en que se está haciendo la emisión del certificado, podemos encontrar estos datos en la figura 3:

11a. AUTHORIZED SIGNATURE	11b. COMPANY:
11c. NAME (PRINT OR TYPE)	11d. TITLE Attorney-In- Fact
11e. Date (DD/MM/YY)	11f. TELEPHONE NUMBER(S) (FACSIMILE)

Es de esta manera en la que podemos determinar el análisis y posterior documentación para la obtención de un beneficio arancelario. Con estas reglas los veinte años que estuvo el Tratado en vigor, las exportaciones de vehículos y autopartes entre la región proliferaron.

Estas reglas de origen y de certificación, también provocaron que las diferentes empresas armadoras como General Motors, Toyota, Nissan, etc. Instalaran fábricas de producción en otros países, como ejemplo de esto podemos mencionar el caso de México, que en estos últimos años vivió un notable incremento de inversión extranjera por parte de estas empresas que por razones estratégicas decidieron montar su producción. Ya que no solamente era una mano de obra más barata, sino que también al existir el acuerdo, se podía exportar a los Estados Unidos sin aranceles y que además con la cercanía entre los países suponía un ahorro en los gastos.

Este factor de desplazamiento de producción entre los países más una nueva administración con una política que tiraba del proteccionismo, hicieron que ahora estemos escribiendo un nuevo capítulo en la historia del comercio en América del Norte.

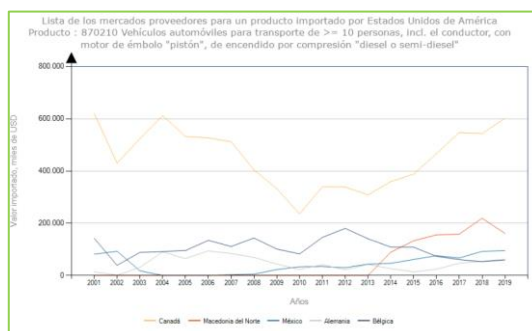
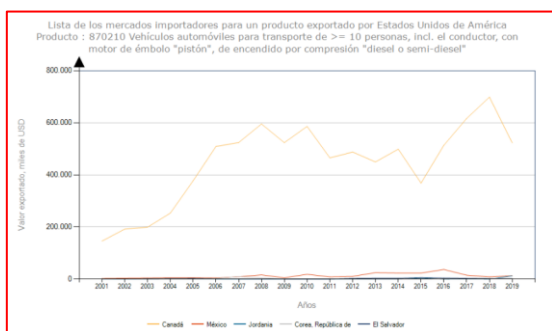
1.4 Comparativa del comercio en el sector de la automoción

En este apartado haremos un repaso de como se ha desarrollado la industria de la automoción en cada uno de los países tanto en importaciones como en exportaciones, sus principales socios comerciales en el periodo de 2001 a 2019.

Exportaciones e Importaciones de Estados Unidos 2001 a 2019:

Los principales destinos de las exportaciones de EE.UU son Canadá y México, en la gráfica de la izquierda podemos observar un incremento desde 2001 a 2019 sobre todo para el país canadiense, mientras que para México la situación no ha cambiado mucho desde el inicio de Tratado. Aunque podemos ver el comportamiento de subidas y bajadas entre estos veinte años.

En el caso de las importaciones podemos observar la gráfica de la derecha en donde podemos observar nuevamente que los principales socios comerciales son Canadá y México. Hay variaciones de comportamiento importantes especialmente en la línea que representa a Canadá con una muy importante bajada de las importaciones en el año 2010 y con síntomas de recuperación en los años posteriores.

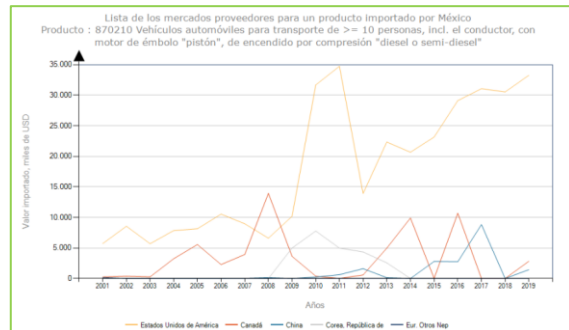


Fuentes: Cálculos del CCI basados en estadísticas de US Census Bureau .
Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE .

Exportaciones e Importaciones de México 2001 a 2019:

Las exportaciones de México durante este periodo podemos verlas reflejadas en la imagen de la izquierda, en donde podemos apreciar un claro dominio de este tipo de mercancías al principal socio comercial de este país, los Estados Unidos, se pueden observar variaciones importantes a lo largo de este periodo pero es importante señalar el dominio de este país como destino de las exportaciones mexicanas.

Respecto a las importaciones, en la gráfica de la izquierda podemos observar el comportamiento con principal socio comercial nuevamente los Estados Unidos, seguido de Canadá y un importante y progresivo crecimiento de China en este tipo de mercancías. Podemos ver que desde 2001 a 2019 las importaciones han ido en aumento con ciertas variaciones pero con claras tendencias a subir o mantenerse hasta el final de la vigencia de NAFTA.



Fuentes: Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE desde enero de 2019.
Cálculos del CCI basados en estadísticas de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) hasta enero de 2019.
Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE.

Exportaciones e Importaciones de Canadá 2001 a 2019:

En el mercado canadiense para las exportaciones que podemos encontrar en la gráfica de la izquierda, que el principal socio comercial para este tipo de vehículos son los Estados Unidos con un claro dominio sobre otros socios para este sector. Como podemos observar y similar a lo analizado en los gráficos anteriores, hay variaciones importantes y una caída significativa en el 2010 pero de nuevo con signos de recuperación al menos hasta el último año de NAFTA.

En lo referente a las importaciones canadienses podemos encontrar nuevamente liderando la lista de socios a los Estados Unidos, aunque es importante destacar que en esta parte sí que podemos encontrar presencia comercial de otros socios como Alemania o México.



Fuentes: Cálculos del CCI basados en estadísticas de Statistics Canada.
Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE

CAPITULO II. USMCA

2.1 Antecedentes políticos

Para hablar brevemente acerca de los antecedentes políticos, debemos remontarnos a la campaña electoral del entonces candidato a la presidencia de los Estados Unidos, Donald Trump, en dónde se repetía de manera continua el daño a nivel comercial y económico que el NAFTA estaba causando a su país, alegando que era el peor acuerdo comercial firmado en la historia de los EE. UU y que si resultaba electo para el cago, él se encargaría de crear un acuerdo que representara mayor rentabilidad y mejores beneficios para sus ciudadanos.

Al llegar a la presidencia, la presión acerca de terminar o renegociar al Tratado se hace más evidente. Una prueba de esto es que entre algunos de sus primeros mandatos está el retirar a los EE.UU Del acuerdo TPP ya que consideraba que era contrario a sus intereses y que podría significar más desventajas que ventajas, además de que era una de las piezas clave de la administración de Obama de la que en general el partido republicano no estaba contento.

Al retirarse de este Tratado, empezó a evidenciar que cumpliría sus promesas de campaña y se retiraría también de NAFTA si este no era renegociado y se convertía en un Acuerdo más beneficioso para este país. Con estas diversas y constantes amenazas, se vivía un periodo de incertidumbre en la región ya que los otros dos socios comerciales así como toda la comunidad internacional, advertían que la política comercial del nuevo gobierno de los Estados Unidos se convertía hacia el proteccionismo.

El presidente Trump aseguraba que no estaba de acuerdo en cómo se estaban manejando las políticas comerciales en los EE. UU ya que mientras que México y Canadá solamente obtenían ganancias y beneficios, ellos solo se quedaban con las pérdidas de empresas, fábricas y empleos.

Con esta ideología, empezó a presionar aún más fuerte para la renegociación o para el término definitivo del Tratado si no se llegaba a lo que él consideraba un

acuerdo más justo para todos, aunque sabemos que el trasfondo real era un Acuerdo más beneficioso para los Estados Unidos.

Con toda esta tensión instaurada, se generaba también entre los mercados y las diferentes compañías mucha incertidumbre, al punto de por ejemplo cada vez que Trump hablaba de acabar con NAFTA el peso mexicano perdía fuerza frente al dólar y se devaluaba su valor, así como este ejemplo podemos encontrar otros más en donde la presión se hacía cada vez más grande en la región y es así como finalmente los gobiernos de México y Canadá manifestaron su disposición para la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, dando paso a las rondas de negociación de un nuevo Tratado de Libre Comercio.

2.2 Rondas de negociación

Las rondas de negociación son las reuniones que mantuvieron diferentes miembros de los tres países para acordar los nuevos términos bajo los cuáles se firmaría un nuevo acuerdo comercial en la región. Cada país envió a una delegación con profesionales y expertos en diferentes áreas para poder llegar a acuerdos y darle vida al nuevo texto.

Es importante destacar que aunque la prensa estuvo siempre pendiente de los resultados de cada una de las rondas, la información que se negociaba en cada una de ellas no era siempre de acceso al público, ya que hay ciertos sectores que preferían la confidencialidad y había temas que podrían incluso hacer suponer que alguno de los países podría poner en riesgo su soberanía nacional, a continuación haremos un breve recorrido por cada una de las rondas y la información que se hizo pública, se negoció en cada una de ellas:

- **Primera Ronda:** tuvo lugar en Washington el 20 de agosto de 2017. En esta ronda se trataron los temas relacionados con el déficit comercial de cada uno de los países y de la importancia de no repetir errores del acuerdo pasado. Cada uno de los países expuso sus perspectivas y las

expectativas y metas comerciales que querían cumplir con el nuevo Tratado.

- **Segunda Ronda:** celebrada en la Ciudad de México de 1 al 5 de septiembre de 2017, fue una ronda especialmente tensa ya que por primera vez se tocaron abiertamente temas sensibles para los países. Entre ellos EE.UU propuso una revisión del Tratado cada 5 años así como ser más flexibles con los mecanismos de solución de controversias. Además de proponer un RVC más elevado para el sector de la automoción. Canadá y México no estuvieron de acuerdo con estas medidas y tras estos días de trabajo al final no se llegaron a conclusiones claras por el desacuerdo de estos dos últimos.
- **Tercera Ronda:** con sede en Ottawa del 23 al 27 de septiembre de 2017 fue una ronda en donde se enfocaron más en los asuntos técnicos de ciertos capítulos y no tanto en los temas controversiales.
- **Cuarta Ronda:** organizada en Arlington del 11 al 17 de octubre de 2017, se establecieron las diferencias en lo referente a la resolución de las disputas comerciales y la manera en que se abordarían en el texto del Tratado.
- **Quinta Ronda:** nuevamente la Ciudad de México acogió a los participantes de las tres delegaciones del 17 al 21 de noviembre de 2017 para la continuación de las negociaciones, una ronda con equipos técnicos más que diplomáticos y financieros.
- **Sexta Ronda:** celebrada en Montreal del 23 al 29 de enero de 2018, la información y el mensaje que mandaban los líderes de las negociaciones era de un optimismo moderado en el que contaban en que podrían llegar a acuerdos satisfactorios para todos en un margen de tiempo no muy amplio a partir de esta fecha.

- **Séptima Ronda:** la última ronda oficial de negociación tuvo su sede en la Ciudad de México del 25 de febrero al 5 de marzo de 2018. En ella se trataron temas de los sectores sensibles de los tres países y ajustes técnicos a los capítulos que habían quedado inconclusos.

Debemos señalar que oficialmente este Tratado contó con las siete rondas brevemente descritas anteriormente pero ese no fue el final de las negociaciones ya que una serie de sucesos presionaron para acelerar la firma del Acuerdo.

Entre estos sucesos podemos mencionar la incomodidad de Canadá con algunos de los aspectos negociados en este nuevo tratado donde consideraba que los Estados Unidos estaban siendo abusivos con algunos de los temas por lo que si ellos no estaban dispuestos a ceder también ante sus socios comerciales no podrían llegar a un acuerdo.

El presidente Trump entonces en marzo de 2018 anunció que su país impondría aranceles del 25% a las importaciones de acero y 10% a las de aluminio a todos los países solamente con excepción de México y Canadá ya que estaban en negociaciones comerciales.

Con estas medidas buscaban presionar a sus socios para que aceptaran sus condiciones del acuerdo, al ver que la conversación no avanzaba y México y Canadá no estaban dispuestos a ceder, el 31 de mayo del mismo año anunció que desde ese momento, sus socios norteamericanos también estaban incluidos en las nuevas tarifas de los aranceles del acero y aluminio.

La situación siguió en tensión cuando México decidió suspender el tratamiento preferencial arancelario de diversos productos con su vecino del norte como respuesta a lo acontecido con el acero y aluminio. Canadá decidió seguir su ejemplo y aplica también medidas arancelarias a los productos estadounidenses.

Con esta situación, y entre amenazas y denuncias a la OMC, los EE. UU presionan aún más a sus socios, es por eso que se realizan diversas reuniones en Washington para tratar estos temas. Reuniones de las cuales, se deriva en acuerdos de negociación en donde finalmente la región de América del Norte acuerda las nuevas condiciones para el Tratado comercial.

Así, bajo declaraciones de Trudeau donde decía que se habían negociado y que en algunas materias se habían visto presionados a ceder y con la caída del peso mexicano por la situación de incertidumbre, finalmente se encuentra listo el nuevo Tratado de Libre Comercio para la zona de América del Norte.

El Tratado México- Estados Unidos- Canadá (USMCA por sus siglas en inglés), fue firmado bajo el marco de la Cumbre de Líderes del G20 celebrada en la ciudad de Buenos Aires el 30 de noviembre de 2018 por los presidentes Trump y Peña Nieto y el primer ministro Trudeau.

Una vez firmado, el tratado fue sometido a la ratificación del poder legislativo de cada uno de los países el cual fue aprobado y finalmente entró en vigor el día 1° de julio de 2020.

2.3 Análisis del contenido

El resultado de las negociaciones nos dio como consecuencia un nuevo Acuerdo comercial conocido como USMCA que oficialmente sustituye a NAFTA desde el 1° de julio de 2020. El texto del tratado consta de 34 capítulos, 12 más de los que se incluían originalmente en NAFTA.

El principal objetivo es la libre circulación del comercio de la región para los bienes considerados como originarios a los cuáles se les otorgará tratamiento preferencial dependiendo de la naturaleza del mismo y las disposiciones vigentes. En este apartado plantearemos algunos de los temas más relevantes del contenido del texto vigente.

- **Agricultura**: entre los productos agrícolas se promueve el comercio entre los miembros con tarifas de arancel preferenciales (excepto los productos avícolas y los lácteos que tiene un tratamiento diferente). Sigue siendo un sector protegido y fue uno de los temas principales de negociación al afectar sobre todo a los agricultores mexicanos, finalmente decidieron por mantener las preferencias en estos productos y solamente dar impulso a los productores través de los gobiernos locales.

- **Reglas de origen**: lo referente a este apartado será analizado más detenidamente en el próximo capítulo, solo mencionar el cambio de Valor de Contenido Regional (RVC), los nuevos valores de minimis y lo referente a la elegibilidad del bien en acumulación.
- **Procedimientos de origen**: en este punto destacar el cambio de la certificación de origen, el cuál será abordado más a detalle en el próximo capítulo, solo especificar de manera breve que se ha suprimido el formato y han cambiado las reglas para la emisión del mismo.
- **Reconocimiento de la propiedad de hidrocarburos para México**: este es un apartado muy importante ya que durante las rondas de negociación era uno de los temas de controversia al tratarse de un sector protegido, ya que México al ser un país con extracción de petróleo activa tiene leyes y reglamentos internos que tiene que cumplir. En este capítulo se establece específicamente este tema al reconocer la propiedad directa del suelo e hidrocarburos de este país, ya que México alegaba que en caso de poner disposiciones restrictivas en esta materia, podían violar la soberanía nacional e independencia de la Constitución mexicana reconocida como su máxima ley. Por lo que al final se acordó que este país es libre de regular en los bienes relacionados sin intervención de sus socios comerciales.
- **Obstáculos técnicos al comercio**: en este capítulo se hace mucho hincapié en lo relacionado con la transparencia en la modificación y elaboración de los Reglamentos Técnicos incluidos en el texto del Tratado, así como los procedimientos, regulaciones, anexos y protocolos modificatorios que puedan surgir derivados del mismo.
- **Inversión**: acerca de este tema, como se recordará era uno de los temas que más preocupaba a los tres países tanto desde que se encontraban bajo las reglas de NAFTA así como durante las rondas de negociación, ya que uno de los objetivos era precisamente atraer la inversión extranjera

a los países y a la región para hacerla más competitiva. Es por eso que se ha incluido una actualización de las reglas para la protección de los inversionistas de América del Norte en la que entre otras cosas, aporta los procedimientos a seguir en caso de que los inversionistas piensen que se han vulnerado sus derechos de alguna forma. Con puntos como el mencionado anteriormente se trata de dar más certeza y seguridad al inversor y decida esta región para invertir.

- **Telecomunicaciones, Comercio Digital y Derechos de Propiedad Intelectual**: en estos apartados podemos apreciar sobre todo la modificación e instauración de nuevas normativas acorde con la nueva actualidad en la que nos desenvolvemos hoy en día. No podemos hacer una comparación directa con lo que había en NAFTA ya que al ser firmado en 1994, las reglas y relaciones tecnológicas y comerciales no eran las mismas que tenemos a día de hoy, es por eso que al encontrar nuevas necesidades con el uso de nueva tecnología para la modernización del comercio, se tuvo que legislar e incorporar criterios para el correcto tratamiento de estas materias.
- **Laboral**: es un cambio muy importante y probablemente de los más relevantes que se incluyen en este nuevo Acuerdo, es por eso que más adelante nos centraremos específicamente en su contenido y análisis, por ahora solo es importante señalar que se hace mención de los salarios mínimos establecidos, los tiempos y horarios de trabajo y la seguridad y salud de los trabajadores son algunas de las condiciones que se tienen que cumplir para el funcionamiento adecuado de las relaciones comerciales. Así como, se convierte en un uno de los nuevos requisitos para considerar un bien como originario de la región.
- **Medio ambiente**: es una incorporación nueva a este Tratado, ya que en NAFTA no teníamos disposiciones que regularan medidas comprometidas a la protección del medio ambiente y el compromiso de comercio más sostenible.

- **Pequeñas y Medianas Empresas**: este es un punto interesante, ya que el panorama mundial ha cambiado mucho desde 1994, ahora hemos visto surgir y desarrollarse a las llamadas pymes, por lo que el Acuerdo intenta darles el impulso necesario para que éstas puedan crecer no solo a nivel local, sino también colocarse en una buena posición a nivel internacional y tener participación en los mercados lo que traerá beneficios a ellos y a la región.
- **Solución de Controversias**: se preserva el mecanismo usado en NAFTA del procedimiento Estado-Estado y si no logran llegar a un acuerdo satisfactorio para ambas partes, podrán establecer paneles de los países de la región para la pronta resolución de conflictos que puedan tratarse en el marco de este acuerdo.

2.4 Principales diferencias entre NAFTA y USMCA

En este apartado podemos observar una tabla comparativa⁸ de la composición entre los textos de NAFTA y USMCA acorde con los capítulos de cada uno. En la siguiente tabla se puede observar los cambios, modificaciones y nuevas incorporaciones de las disposiciones negociadas para este Acuerdo.

Capítulo	NAFTA	USMCA	Cambios NAFTA	Cambios USMCA
1	Objetivos	Disposiciones Iniciales y Definiciones Generales		
2	Definiciones Generales	Trato Nacional y Acceso a Mercados		
3	Trato Nacional y Acceso de Bienes al Mercado	Agricultura		
4	Reglas de Origen	Reglas de Origen		

⁸ Elaboración propia

5	Procedimientos Aduaneros	Procedimientos de Origen		
6	Energía y Petroquímica Básica	Mercancías Textiles y del Vestido	Eliminado	
7	Sector Agropecuario y Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	Administración Aduanera y Facilitación del Comercio		
8	Medidas de Emergencia	Reconocimiento de la propiedad directa, inalienable e imprescriptible del Estado Mexicano sobre Hidrocarburos	Eliminado	Nuevo
9	Medidas relativas a normalización	Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	Eliminado	
10	Compras del Sector Público	Remedios Comerciales		
11	Inversión	Obstáculos Técnicos al Comercio		
12	Comercio Transfronterizo de Servicios	Anexos Sectoriales		Nuevo
13	Telecomunicaciones	Contratación Pública		
14	Servicios Financieros	Inversión		
15	Política en Materia de Competencia, Monopolios y Empresas del Estado	Comercio Transfronterizo de Servicios		
16	Entrada Temporal de Personas de Negocios	Entrada Temporal de Personas de Negocios		
17	Propiedad Intelectual	Servicios Financieros		
18	Publicación, Notificación y Administración de Leyes	Telecomunicaciones		
19	Revisión y Solución de Controversias Materia de Antidumping y Cuotas Compensatorias	Comercio Digital		Nuevo
20	Disposiciones Institucionales y Procedimientos para la Solución de Controversias	Derechos de Propiedad Intelectual		
21	Excepciones	Política de Competencia		
22	Disposiciones finales	Empresas Propiedad del Estado y Monopolios Designados		
23		Laboral		Nuevo

24		Medio Ambiente		Nuevo
25		Pequeñas y Medianas Empresas		Nuevo
26		Competitividad		Nuevo
27		Anticorrupción		Nuevo
28		Buenas Prácticas Regulatorias		
29		Publicación y Administración		
30		Disposiciones Administrativas e Institucionales		
31		Solución de Controversias		
32		Excepciones y Disposiciones Generales		
33		Asuntos de Política Macroeconómica y de Tipo de Cambio		Nuevo
34		Disposiciones Finales		

Como se puede apreciar en la tabla anterior, algunos de los capítulos fueron eliminados y otros son de nueva incorporación el texto de USMCA, también podemos observar que algunos temas antes se incluían en un capítulo completo y ahora en el nuevo acuerdo podemos ver agrupados varios de estos temas en un solo capítulo. Conforme a los cambios más relevantes de contenido, en el apartado anterior tocamos los temas más relevantes y en el siguiente capítulo **trataremos** los cambios realizados que afectan directamente a la industria de la automoción.

CAPITULO III. SECTOR DE LA AUTOMOCIÓN EN USMCA

3.1 Reglas de Origen y Valor de Contenido Regional

En lo referente al origen de las mercancías de la región, podemos encontrar la información en el capítulo 4 del USMCA, el cual tiene varias diferencias con lo que se establecía en NAFTA originalmente, entre ellos ha habido una modificación muy importante en el sector de la automoción que es el eje principal de este trabajo por lo que a continuación procederemos a analizar detalladamente los cambios y el impacto del comercio de autopartes y vehículos con la entrada en vigor de Acuerdo.

En primer lugar me gustaría destacar que las definiciones de lo que se consideran mercancías originarias de la región, no dista mucho de los que se establecía en NAFTA y que ha sido explicado en el apartado de “La automoción bajo NAFTA” del presente trabajo, por lo que podemos revisar nuevamente esa sección para este tema.

El RCV (Valor de Contenido Regional) **es una medida que indica el porcentaje de producción de un bien en el país local de fabricación, es decir este concepto que se calcula mediante fórmulas que serán explicadas a continuación, nos muestra si el bien fue producido en el país local del productor con insumos originarios suficientes para considerarlo como bien originario de la región.**

Este fue uno de los temas más polémicos durante la renegociación del Tratado, ya que tanto como México como Canadá consideraban que ya era alto alcanzar el porcentaje establecido mientras que los Estados Unidos presionaron para que éste fuera aún mayor que el porcentaje que imponía su antecesor.

No hubo cambios en la fórmula para obtener RVC, por lo que aún para calcularlo debemos conocer el Valor de Transacción o Costo Neto, el valor de los materiales no originarios y aplicar la fórmula:

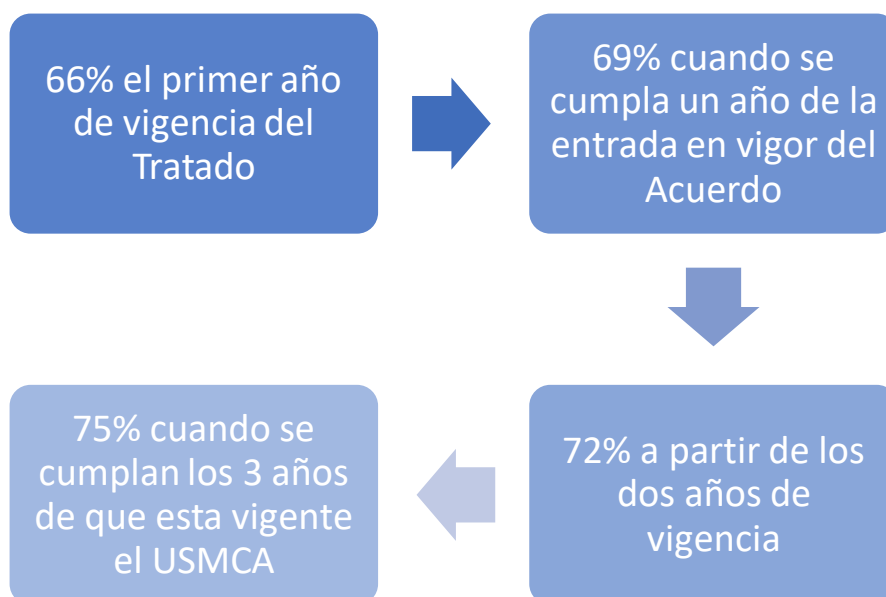
$$RVC = (VT-VMNO)/VT \times 100 \text{ y } RVC = (CN-VMNO)/CN \times 100$$

Lo interesante de este capítulo es que como ya explicamos antes, al tener un billete de materiales debemos utilizar la fórmula de acuerdo con la regla de origen específica, misma que nos proporciona la fracción arancelaria del sistema armonizado, y obtener un resultado de un porcentaje específico.

En el sector de la automoción debemos tomar en cuenta que en la lista de componentes de un vehículo o de una autoparte, encontramos materiales que lo conforman que pueden ser de proveedores dentro de la región o fuera de ella.

En estos casos específicos podemos señalar por ejemplo el caso de Alemania, es muy común encontrar material alemán en lo correspondiente a motores o el caso de China y Corea que también se hacen presentes cada vez más en bienes relacionados con electrónica. Así como estos ejemplos, podemos encontrar proveedores de diferentes partes del mundo, al hacer la suma de estos componentes vamos a obtener los materiales no originarios de la región.

Con esto en mente, los porcentajes que se utilizan en las fracciones de esta industria en NAFTA eran 60% o las más altas de 65%. Al entrar en vigor USMCA encontramos que establece los porcentajes de las fracciones que identifican la automoción en el siguiente caso⁹:



⁹ Ver "<https://www.gob.mx/t-mec>"

Esto significa que pasamos de un 60% a un 75% de RVC para que un vehículo pueda considerarse originario y por lo tanto pueda hacer uso de los beneficios arancelarios que le otorga el Tratado.

En la práctica, era muy complicado llegar a un 60% de RVC porque tenemos piezas que aportan más valor y usualmente son extranjeras, como el caso que mencionamos de los motores alemanes.

Esto supone un gran reto para la industria. A pesar de que podemos ver que se hará de manera gradual y tardará tres años desde la entrada en vigor del tratado en llegar a estos números, la industria tiene que empezar a buscar opciones y prepararse para llegar al porcentaje establecido.

Aunque esto supone un desafío para las armadoras, también se pueden ver ventajas, ya que orilla a estas grandes empresas a buscar proveedores de la región y fomentar el consumo local lo que fortalecerá a empresas de estos tres países y también puede suponer un incremento de inversión extranjera directa, ya que los proveedores de fuera de la región que quieran seguir vendiendo sus productos tienen dos opciones, o abandonar el mercado o invertir en alguno de los tres países para poder seguir abasteciendo de su mercancía a la industria.

Para que podamos entender mejor lo que supone un aumento de RVC, debajo podemos observar un ejemplo en la figura 4 de Bill of Materials (BOM)¹⁰ con el cálculo de RVC y explicaremos como esta autoparte bajo NAFTA es considerada elegible y con USMCA es no elegible:

Bill of Materials

Part Number:	1234567	Kit:	NO	Information as of:	
HTS:	870829	Resold:	NO	Qualification:	Eligible
Description:	ENSAMBLE DE HEBILLA	OEM:	Light Duty	Preference:	Unknown
GFC:	\$0.9325	BOM Effective Range:	Sep 18 2017 - No End Date	Producer:	Unknown
QMC:		Producer:	12	Net Cost:	Unknown
VNM:	\$0.2864	Non Shift \$ Level 2:	\$ 0.00	Duty Rate:	

Part Number	Description	Supplier Code	Supplier Name	M/S	Ext Material C	Tracer	Material Va	Type	HTS	Usama	MA Count	Eligibility	Net Cost
123	LATCH GUIDE	1	Canadá				\$0.05166	Oth	7320205060	1.0000		Eligible	NO
466	COMPRESSION SPRING	2	Alemania				\$0.00000*	Oth	7320205020	1.0000		Not Eligible -	NO
789	COMPRESSION SPRING	3	Estados Unidos				\$0.01570	Oth	7320205060	1.0000		Eligible	NO
254	FLAT SPRING	4	Corea del Sur				\$0.00000*	Oth	7320905060	1.0000		Not Eligible -	NO
234	TUBULAR RIVET	5	Alemania				\$0.00000*	Oth	8308206000	1.0000	DE	Not Eligible -	NO
883	PIN (NA)	6	China				\$0.00000*	Oth	8477908501	1.0000		Not Eligible -	NO
456	SENSOR LEVER	7	Francia				\$0.00000*	Oth	8708295060	1.0000		Not Eligible -	NO
169	BUCKLE HOUSING ASSY.	8	México				\$0.21699	Oth	8708295060	1.0000		Eligible	NO
579	Ejector	9	China				\$0.00000*	Oth	8708295060	1.0000		Not Eligible -	NO
893	PUSH BUTTON	10	Brasil				\$0.00000*	Oth	8708295060	1.0000		Not Eligible -	NO
398	SENSOR MASS	11	Japón				\$0.00000*	Oth	9026102040	1.0000		Not Eligible -	NO
Totals							\$ 0.6585		\$0.2864				
							\$0.693						

¹⁰ Elaboración propia

En el BOM podemos observar que solo hay 3 proveedores de la región y los demás extranjeros por lo que los consideramos no elegibles. Es importante resaltar que no solo por ser de proveedores regionales, las partes serán elegibles, ya que puede ser que ellos lo hayan comprado en el extranjero, por lo que se debe pedir un certificado de origen a los proveedores locales para que nos determinen la elegibilidad o no elegibilidad de la parte.

En este caso supongamos que nos han dado un certificado de elegibilidad. Por lo que para calcular el RVC procederemos a realizar la fórmula:

$$\text{RVC} = (0.93251 - 0.2864) / 0.93251 \times 1000 = 69.3\%$$

Este porcentaje de acuerdo a la regla específica de la fracción 870829, que en NAFTA pedía un 60% haría esta parte Elegible.

Este mismo BOM bajo las nuevas reglas de USMCA pasaría a ser No Elegible ya que no alcanzaríamos el 75% que exigirá el Acuerdo, por lo que este proveedor en menos de 2 años cambiara de estatus su calificación.

Esta misma situación se verá a gran escala con cada uno de los componentes y posteriormente de los vehículos completos por lo que la industria hace frente a nuevos cambios para poder seguir siendo eficientes.

3.2 Valor de Contenido Laboral

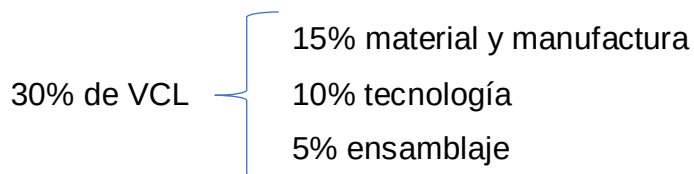
Un tema novedoso y que adquirió gran relevancia es el Valor de Contenido Laboral (VCL) ya que este indicador puede establecer la determinación de un bien como originario o no originario independientemente de si cumplimos con la regla de origen específica (salto arancelario o RVC).

El VCL está incluido en el capítulo de las Reglas de Origen y más específicamente en el Apéndice de las disposiciones relacionadas a las reglas de origen específicas por producto para una mercancía del sector automotriz. **Es una medida que nos señala el porcentaje en materia laboral que debe incluir la elaboración de un bien para que pueda ser considerado originario del país de**

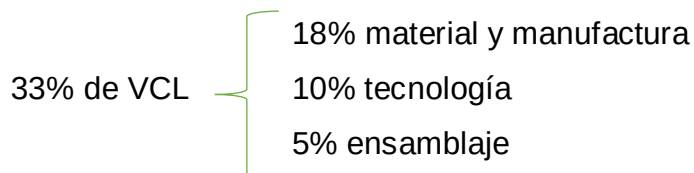
producción. Esto es contar con el material y la mano de obra, la tecnología empleada y el tipo de trabajo establecido, en pocas palabras, los trabajadores, materiales de trabajo y sus actividades en las plantas de producción.

En el cual establece que además de cumplir con las reglas de origen, para que un bien se considere como originario, se deben cumplir una serie de condiciones:

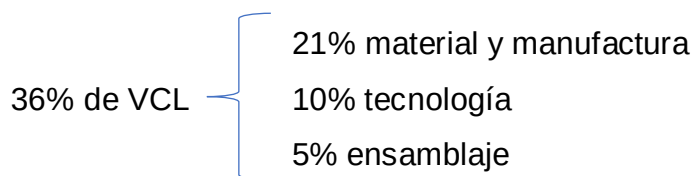
- 30% de VCL desde la fecha en que el Tratado entró en vigor, este porcentaje se desglosa en los gastos de la siguiente manera:



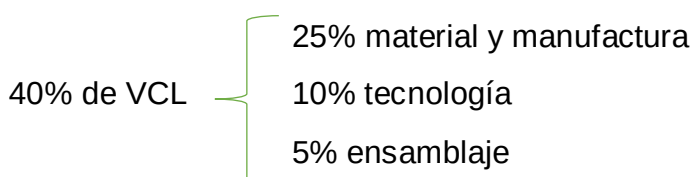
- 33% VCL un año después, de los cuales se desglosan de la siguiente forma:



- 36% VCL dos años de entrada en vigor y debe repartirse:



- 40% VCL a los tres años y se compone de:



Esto quiere decir que a los tres años después de la fecha de entrada en vigor, se debe de cumplir con 75% de RVC y 40% de VCL, lo que nos añade un requisito más para cumplir con los requisitos del tratado y poder ser beneficiario de preferencias arancelarias.

Para entender mejor cada uno de los gastos de los desgloses de los porcentajes nos referimos a los conceptos que engloba cada uno de ellos:

- Material y manufactura: estos gastos se refieren a los materiales comprados, la producción en una fábrica, el costo de la mano de obra y tanto los materiales como la producción deben ser realizadas en América del Norte. Mientras que la mano de obra debe ser con un salario mínimo de **16 USD por hora** a los trabajadores.
- Tecnología: son los gastos por año que se destinan a I+D y todos los avances o equipos tecnológicos utilizados en la elaboración de componentes.
- Ensamble: los gastos relacionados con todos los procedimientos de ensamblaje de los diferentes componentes y que tienen que ser realizados en una planta en la región de América del Norte y que las personas que trabajen ahí también deben tener un salario mínimo de 16 USD por hora.

El tema de VCL es muy interesante ya que fue también uno de los puntos en que más presión y énfasis hicieron los Estados Unidos ya que tanto los sindicatos estadounidenses como los canadienses se quejaban de la mano de obra barata que había en México y como esto los ponía a ellos en una situación de desventaja, ya que las empresas preferían montar sus plantas y fábricas en el país latinoamericano porque era más barato en costos de producción y se llevaban la mayoría de los trabajos en este sector.

México se resistía en un principio a establecer este margen de salarios ya que es mucho más elevado que el promedio del salario mínimo general del país para cualquier profesión que en ese entonces era de unos 6 USD por

hora, lo que significaba que tenían que subir los salarios 10 USD por hora a cada uno de los trabajadores de esta industria. México alegó que eran principios en contra de su soberanía nacional, ya que no está permitido la intervención de asuntos nacionales por otros países acorde con el Derecho Público Internacional. Al volverse tensas estas reuniones, al final la presión de los otros dos socios fue tanta que se vieron obligados a ceder, lo cual causó controversia en los medios locales mexicanos así como en los productores.

Este paso significa que en 3 años el 40% del vehículo debe producirse por trabajadores con un salario superior a los 16 USD por hora, lo que implica que las empresas pueden ahora establecer sus plantas y fábricas en cualquiera de los tres países ya que ahora se igualan los costos de la mano de obra. Esto fue una propuesta muy fuerte por parte del presidente Trump que se vio apoyada por el sector demócrata también, así las empresas podrían retornar al territorio estadounidense o pensar en abrir nuevas instalaciones en este país.

3.3 El acero y aluminio regional

Otro de los puntos relevantes para considerar un bien como originario de la región bajo las nuevas reglas de origen del texto del USMCA es lo referente al tratamiento de las mercancías que contengan acero y aluminio.

Acorde con las reglas del tratado, además de cumplir las reglas de origen específicas para cada una de las fracciones arancelarias del sistema armonizado, el porcentaje correspondiente de Valor de Contenido Laboral, también se debe incluir que se todos los bienes elaborados con acero y aluminio deben ser originarios de la región en un porcentaje del 70%, mismo que se tendría que establecer gradualmente dentro de 7 años (acero) y 10 años (aluminio) a partir de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo.

Para poder entender la relevancia de este punto, debemos subrayar que estos dos materiales son de uso muy común en la industria de la automoción y

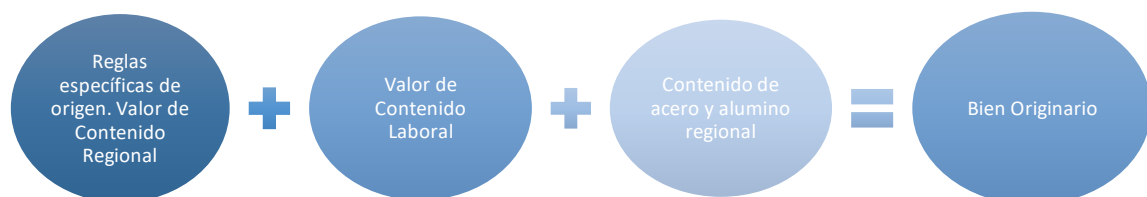
actualmente los principales proveedores de estos insumos vienen de países como Brasil, Alemania y China.

Se establece que la primera fundición que se le realice al bien, debe ser en la región de América del Norte, algo que también se conoce como el planchón de acero y que como se menciona en el párrafo anterior en su mayoría viene de países extraños a la región.

Esto resulta en un impacto no solo en la industria de la automoción, sino también en la industria siderúrgica y los acereros de la región que tienen la oportunidad de invertir en su producción para que en el periodo de los 7 y 10 años que establece el texto, puedan fortalecer a su industria interna y volverse más competitivos en la zona ya que se les presenta la oportunidad de abastecer a toda América del Norte.

Por su parte, las empresas norteamericanas especializadas en estos materiales, han manifestado abiertamente su disposición a trabajar en el desarrollo y crecimiento de sus producciones para que en un mediano plazo puedan ser capaces de hacer frente a los requerimientos que les traerá beneficios, en especial poder hacer la región más competitiva. Una industria que se da un respiro al verse en los últimos años afectada con las importaciones masivas procedentes de China a unos precios con lo que no podían competir. Por lo que este acuerdo es una forma de contrarrestar el gran peso que los chinos han obtenido en el mercado de la comunidad internacional del acero y aluminio.

Un punto muy importante aquí, es que con este requisito completamos los tres requerimientos que se necesitan cumplir para que el bien sea considerado como originario de la región:



3.4 Certificaciones de Origen

Las condiciones para la certificación de origen de USMCA podemos encontrarlas en el capítulo 5 del texto del Tratado, en la cual establecen los requisitos mínimos que debe contener los certificados de origen mediante el cual las Partes pueden obtener preferencias arancelarias en el marco del acuerdo.

Como ya se mencionó anteriormente en el apartado de la certificación de origen correspondiente a NAFTA, bajo las reglas de este, se exigía a las Partes la presentación de un formato que se podía encontrar en el mismo texto y que se debía presentar ante las autoridades para que pudieran ser válidos en los puntos aduaneros de importación.

Ahora bajo las reglas de USMCA esto ya no es necesario, ya que desaparece el requerimiento de un formato en específico para los certificados de origen y establece que se permite que se encuentre dentro de una factura o cualquier otro documento comercial siempre y cuando tenga los siguientes puntos:

- Indicar clara y expresamente quién es el certificador.
- Datos del certificador (nombre, cargo, dirección, teléfono y correo electrónico).
- Datos del exportador.
- Datos del productor.
- Datos del importador.
- Descripción y clasificación arancelaria a 6 dígitos acorde con lo dispuesto en el Sistema Armonizado para la correcta identificación de la mercancía.
- Factura del bien.
- Criterio de origen en el que se especifica bajo que regla fue evaluado y determinado como bien originario de la región.
- Periodo global.
- Firma autorizada y fecha de emisión.

La certificación tiene una validez de cuatro años desde la fecha de su emisión y además tiene la característica de auto-certificación lo que significa que no se requiere presentar ante ninguna autoridad. También puede presentarse en español, inglés o francés siendo válido en cualquiera de los tres idiomas.

Otro cambio en este nuevo sistema, es que ahora cómo podemos ver en los datos mínimos exigidos, lo puede presentar cualquiera de los actores involucrados en el proceso, el importador, exportador o el mismo productor eso sí, siempre y cuando el certificador cuente con las pruebas y la información necesaria para demostrar la elegibilidad del bien.

Con toda esta modernización en los procesos, se pretende una aceleración y más eficiencia de este tipo de trámites que se presentan antes las autoridades aduaneras. Es importante resaltar que en la práctica al día de hoy, la mayoría de la empresas que pide un certificado de origen lo hacen por medio de las facturas emitidas, ya que las mismas poseen gran parte de los datos que el texto del acuerdo considera como indispensables y solamente se le agregan aquellos datos que falten para cumplir con la documentación completa.

Es importante que a su vez, cuenten con las pruebas necesarias para demostrar que la declaración que están emitiendo en los certificados de origen es verdadera, es decir, si ellos están declarando que el automóvil o la pieza son originarias conforme a todos los requisitos que este tratado exige, deben contar con listas de materiales, certificados de origen de sus proveedores, y todas aquellas que consideren convenientes, ya que se pueden realizar auditorías por parte de las autoridades para que prueben que la información que están presentando es verídica.

CAPITULO IV. LA AUTOMOCIÓN EN AMÉRICA DEL NORTE Y SUS RETOS

4.1 Análisis de las principales empresas automotrices de la región

Como ya se ha mencionado con anterioridad a lo largo del presente trabajo, América del Norte ha tenido en los últimos veinte años cada vez más influencia en la industria de la automoción a nivel mundial, como prueba de ello podemos observar que cada vez es mayor el número de compañías armadoras que instalan sus plantas de producción en las diferentes ciudades de los países norteamericanos.

En este apartado me gustaría destacar principalmente las compañías con la presencia comercial más fuerte en la zona y su desarrollo dentro la región.

En primer lugar vamos a hablar de los llamados tres grandes, las tres compañías armadoras de vehículos de origen estadounidense más importantes de ese país, General Motors, Ford y Fiat Chrysler.

General Motors fue fundada en 1908¹¹, tiene su sede central en la ciudad de Detroit, Michigan y es uno de los principales motores de la industria de la región. Tiene plantas de producción en los 3 países siendo los Estados Unidos el país en donde hasta la fecha se concentra la mayoría de ellas. Esto es, 11 plantas en US distribuidas en Michigan, Ohio, Kansas y Texas, 4 en México¹² en los estados de San Luis Potosí, Coahuila, Estado de México y Guanajuato y 3 en Canadá todas ellas ubicadas en Ontario.

Esta compañía adquirió mucha atención mediática durante la presidencia de Trump, ya que fue la primera de las grandes armadoras en posicionarse a favor de regresar algunas de sus fábricas al territorio de los Estados Unidos. Debemos aclarar también que hubo mucha presión a esta empresa por parte del gobierno estadounidense ya que al ser una empresa grande americana y con fábricas abandonadas en el ya solitario estado de Michigan, fue la punta de lanza con la

¹¹ Ver "<https://www.gm.com/our-company/us.html>"

¹² Ver "https://www.gm.com.mx/corporativo/gm_mexico/presencia_gm_mexico/"

cual pretendían las demás siguieran el ejemplo y regresaran sus fábricas de producción en este país.

Es así que en 2019 anunciaron la iniciativa de proyecto de abrir nuevas fábricas, mismas que en un principio estaban destinadas para instalarse en México y finalmente se decidieron por ubicarlas en los Estados Unidos. Mismo proyecto que tuvo que ser detenido por la pandemia del COVID-19, ya que debían prepararse ante la situación económica mundial y esperar la inversión de las nuevas plantas de producción.

El caso de Fiat Chrysler (FCA) es un caso similar a lo acontecido con General Motors, esta empresa fue fundada en 1903 y tiene su sede central en el estado de Michigan, actualmente es el séptimo fabricante de automóviles a nivel mundial. Esta compañía tiene varias plantas distribuidas a lo largo de la región y por ende una importante inversión en la automoción de la región.

Debemos recordar que es una fusión de compañías ya que originalmente eran 2 diferentes hasta su fusión la italiana Fiat y la estadounidense Chrysler, misma que se realizó en 2014 como estrategia en el incremento de ventas a nivel mundial, lo cual resultó con números favorables para la empresa y aumento del catálogo de productos.

Actualmente su mercado más fuerte es el de los Estados Unidos y el canadiense ya que en México ha perdido mucha fuerza ante otras compañías del sector. Siendo los EE. UU su principal mercado, siguió en ejemplo de General Motors y anunció que también regresaría algunas de sus plantas de producción a su país original después de las presiones que también ejerció sobre ellos el entonces presidente Trump.

Hablar de la última compañía del trío dorado de armadoras estadounidenses es referirnos a un gigante conocido mundialmente porque cuando surgió su modelo de producción en serie revolucionó el mundo del automóvil y esa compañía es Ford.

Ford fue fundada por Henry Ford en el año de 1903¹³, y es la empresa que cuenta con más plantas de producción y oficinas en los Estados Unidos con un total de 26, todas ellas ubicadas en diferentes puntos del país como Illinois, Michigan, Kansas, Cleveland, Ohio, Kentucky, etc. Como podemos notar por la distribución de las mismas, se encuentra presente en diferentes puntos del país y no solo en el norte y centro como es con casi todas las demás armadoras.

También es de destacarse su presencia en los dos países restantes de Norteamérica, cuenta con 6 plantas de producción en México en estados como San Luis Potosí, Chihuahua, Monterrey, Coahuila y Estado de México y 3 en Canadá todas ellas ubicadas en Ontario.

Lo más importante a resaltar de Ford es que es la compañía que más automóviles vende en los Estados Unidos y en Canadá, han sido líderes en venta en estos países ya por varios años consecutivos y la tendencia parece mantenerse en lo que va de 2021.

Un caso aparte y a destacar es Nissan, esta compañía japonesa fundada en 1914 y con sede central en Yokohama, se ha abierto un espacio importante en el sector de la automoción en la región norteamericana.

Nissan cuenta con 9 plantas de producción en el territorio de los Estados Unidos en estados como Texas, California, Michigan y Arizona, mientras que en México tiene 5 ubicadas todas en Aguascalientes, Morelos y la Ciudad de México.

La razón por la que se ha incluido a Nissan en este sector de principales empresas de la región, siendo la única extranjera, es porque esta compañía tiene el reconocimiento de ser la marca de autos más vendida en México por varios años consecutivos y con una tendencia al alta.

Si analizamos el mercado y los líderes de venta en cada región hace mucho sentido de acuerdo a la sociedad y a las necesidades de cada una de ellas.

¹³ Ver "<https://www.ford.es/acerca-de-ford/historia>"

Como ya se mencionó, en México tenemos a Nissan encabezando las listas de ventas, esto es sobre todo en el modelo más vendido que es el Versa, un modelo a un precio accesible en el que la población mexicana con un poder adquisitivo medio puede tener acceso y es un modelo que se considera cómodo y una marca con la que los consumidores están familiarizados.

En el caso de los Estados Unidos y Canadá el líder de ventas fue Ford con sus modelos de camionetas pick up, y Ram respectivamente, modelos que satisfacen las necesidades de la mayoría de los compradores de estos países de estas marcas.

A lo largo de la región norteamericana, no solamente podemos observar presencia de estas empresas con plantas productoras y presencia en la región, también podemos encontrar otras grandes compañías armadoras extranjeras y por supuesto empresas dedicadas a la producción, venta o distribución de autopartes, de lo cual ahondaremos un poco más en los siguientes apartados.

4.2 Inversión extranjera

Como se mencionó en capítulos anteriores, el tema de inversión viene incluido en el texto de USMCA en el capítulo 14. En este mismo se incluye una mayor protección al inversionista de lo que se incluía en el texto del antiguo NAFTA. Estas medidas son adoptadas con la finalidad de hacer más atractiva la región para inversionistas.

Algunos puntos a destacar de la región, es que tienen en general una buena posición geográfica, ya que los tres países cuentan con salidas marítimas hacia el océano Atlántico que los conecta con Europa y África y por el otro lado con el océano Pacífico que los conecta con la región asiática que cada día va tomando más fuerza en esta industria. Además cada país de la región cuenta con diversos tratados de libre comercio firmados con diferentes países o regiones en todo el mundo, lo que hace que al tener vigentes estos acuerdos, puedan obtener beneficios arancelarios en varios bloques comerciales a nivel mundial.

La tendencia que se manifestaba cuando estaba vigente NAFTA, era una importante cifra de inversión extranjera directa (IED) a lo largo de los últimos años y en gran medida por las situaciones mencionadas en el párrafo anterior, esto además de que por ejemplo en México se encontraban con una mano de obra barata, lo que permitió a grandes empresas europeas y asiáticas instalar y posicionar a grandes compañías armadoras de autos y autoparteras.

El USMCA entró en vigor en julio de 2020 y para finales de ese año, se había presentado una caída de la IED en comparación con años anteriores. Esto no se lo podemos atribuir a la entrada en vigor del acuerdo, ya que a nivel mundial se vivió la pandemia por el COVID 19, con lo cual la mayoría de las plantas de producción se vieron obligadas a cerrar por algún tiempo lo que derivó en pérdidas importantes para el comercio de la región.

Para hablar de algunas de las empresas que tienen presencia comercial en América del Norte, debemos dividir las en las grandes armadoras y en las empresas autoparteras.

Las armadoras son todas estas compañías que se dedican a ensamblar el vehículo y presentar el auto terminado. Mientras que las autoparteras son aquellas que se dedican únicamente a la producción de algunas de las piezas de automóviles, como cinturones de seguridad, frenos, motores o bolsas de aire y se las venden a las armadoras para que ellas las ensamblen y obtengan el bien final que se venderá al consumidor.

Como se mencionó con anterioridad, una de las grandes armadoras con presencia en la región es Nissan, la marca japonesa tiene no solamente distribuidas diferentes plantas de producción en esta zona, sino que también es la marca dominante en México, el líder de ventas de aquel país lo que la hace la marca extranjera más importante de este país. Nissan ha invertido en 14 plantas de producción en México y Estados Unidos y se posiciona como líder del sector.

Otra empresa que se muestra líder en ventas y en IED en América del Norte es la también japonesa, Toyota que cuenta con 6 fábricas de producción o ensamblaje distribuidas en la región y además se encuentra en el top 5 de las compañías armadoras que más venden en la zona, especialmente en Estados

Unidos y Canadá. Para la compañía, América del Norte representa la región de ventas más grande para su marca.

Las alemanas Volkswagen y Audi también en el top 5 de ventas de América del Norte se hacen presente en la región con fábricas de producción principalmente en México dónde hasta ahora habían encontrado mejores rendimientos por la mano de obra barata del país, ahora bajo las nuevas reglas de USMCA veremos la evolución de cada una de las empresas extranjeras y si efectivamente el acuerdo atraerá más inversores a la zona.

La instalación de plantas de producción, ensamblaje y oficinas por parte de las empresas extranjeras en esta zona, implica una importante suma de IED, ya que al decidir invertir su capital en la región no solo es aportar capital para las fábricas que presentan costes elevados sino también dar empleo a la gente de estos países. Las sumas millonarias que se invierten en América del Norte se potencializaron con la entrada en vigor de NAFTA, ya que como lo mencionamos con anterioridad, invertir en la región es no solo entrar a una de las zonas con más potencia en el sector de la automoción en nivel mundial, sino que también por la posición, acuerdos bilaterales firmados entre los países con otros miembros de la comunidad internacional, también obtienen el beneficio de ingresar a mas mercados y desde una zona geográfica con libre acceso a los demás continentes.

4.3 Industria y progreso del comercio de autopartes en la región

Hablar de la industria de la automoción no es solamente hablar de las grandes ensambladoras, como ya hicimos en el apartado anterior, también es igual de importante el papel que juegan aquellas compañías que se dedican a la venta y producción de autopartes y a las cuales se les denomina autoparteras.

Las autoparteras han tenido una gran importancia en la zona de América del norte, para hablar de ellas debemos distinguirlas entre tres rubros, en el primero están aquellas que se encuentran en el extranjero y solamente exportan su mercancía a la región, en el segundo a las que se encuentran dentro de la zona

pero no son productoras y pueden o no vender mercancía que se hace en esta área y finalmente aquellas que se tienen plantas de producción en la región.

El primer grupo son proveedores extranjeros que venden bienes especializados y que se han ganado una reputación en la industria, como ejemplo de ello podemos poner los motores provenientes de Alemania.

Aunque el motor es una pieza clave para la calificación y determinación de país de origen de un vehículo, es una pieza especializada que debe tener ciertas características específicas y que se requiere experiencia y conocimientos suficientes para fabricar. Es reconocido a nivel regional que los proveedores más importantes de esta pieza para los autos que se ensamblan en América del Norte provienen de Alemania. Así como este ejemplo, tenemos muchos más de otras piezas que provienen de países asiáticos y países latinoamericanos como Brasil.

Con la entrada en vigor del USMCA se está obligando a las partes que cumplan con un porcentaje de RVC mucho más elevado de lo que se venía manejando hasta el año pasado con NAFTA. Como ya se había mencionado con anterioridad estos porcentajes son progresivos precisamente para dar tiempo a las ensambladoras a encontrar nuevos recursos, proveedores o realizar ajustes en sus billetes de materiales para poder cumplir con los nuevos requisitos.

Es por eso que este grupo se encuentra en riesgo de perder mercado en la zona si el funcionamiento y producción sigue como hasta ahora, lo que puede orillarlos a abrirse mercado en otras regiones o los que tengan las posibilidades y después de realizar un estudio económico les convenga, invertir en la región para poder producir y obtener a su vez más mercado, ya que si se mueven dentro de la zona, pueden adquirir los clientes que pierda su competencia, que al final pueda significar también una inversión extranjera directa que lo que busca USMCA.

En el segundo grupo hablamos de aquellas autoparteras que se encuentran en la región pero no son las productoras y las mercancías que venden pueden ser o no originarias de la región. Para determinar si sus bienes califican como elegibles para la obtención de beneficios arancelarios, estas compañías deben de pedir un certificado de origen al productor de la pieza. Esto último no será

necesario si el productor se encuentra en un país fuera de América de Norte, ya que estos bienes se consideran como no elegibles y su origen será el país de dónde sea el productor.

Para las piezas que se hayan comprado de un productor de la región, sí que se debe pedir el certificado de origen, ya que algo que es muy importante tener en mente que, si el bien se produce en la zona eso no significa que sea originario de la misma, ya que como lo analizamos en el apartado de reglas de origen, cada pieza está compuesta a su vez de otras piezas y tenemos un billete de materiales mismo que se debe analizar, aplicar las fórmulas y determinar si de acuerdo a la regla de origen específica de la fracción arancelaria del sistema armonizado cumple o no con esos requisitos para determinarla originaria o no originaria de la región.

¿Cómo es posible que una parte que se produzca enteramente en América del norte sea no originaria de la zona? Esto sucede cuando la mayoría de las piezas con las que está compuesto el bien final, son de proveedores fuera de la región, o que sea una mezcla de proveedores pero en todo billete de materiales podemos apreciar que hay una piezas con más valor que otras, éstas serán más determinantes a la hora de realizar las fórmulas y hacer la calificación final, podemos incluso tener 10 componentes norteamericanos y 2 europeos y si el valor de los foráneos es mayor a lo que pide la regla de origen específica, entonces ese bien será no originario y por lo tanto no susceptible de preferencias arancelarias.

En este grupo es por eso que los mismos distribuidores deben expandir su mercado y poder incluir una lista de proveedores regionales para poder seguir vendiendo sus productos, ya que con las nuevas reglas del tratado pueden perder ventas y clientes si venden mercancía extranjera o sin certificado de origen.

Y finalmente el tercer grupo es aquel en el que encontramos a las empresas que tienen plantas de producción en la zona. Este grupo será el principal beneficiado de las nuevas medidas adoptadas en el marco de USMCA, ya que se espera que sigan invirtiendo y que crezcan para poder satisfacer todas las necesidades

del mercado norteamericano y convertir la industria en una más fuerte e importante también a nivel mundial.

Estas compañías pueden ser originarias de alguno de los tres países o resultado de la inversión extranjera directa y ser empresas extranjeras que han decidido establecer alguna fábrica en esta zona para poder realizar las ventas a sus clientes con el extra de que pueden otorgar un certificado de origen.

Hay muchas compañías de este tipo en Norteamérica, podemos por ejemplo resaltar el caso de la alemana ZF, una empresa que cuenta con muchas plantas de producción en los tres países y que ha crecido y aumentado su catálogo de productos, ya que fabrican piezas como frenos, cinturones de seguridad, bolsas de aire, entre otros tantos. Esta compañía es una de las autoparteras más importantes y con más presencia en el mercado de la región, ya que entre sus clientes se cuentan algunas empresas como Nissan, Toyota, Ford, Audi, General Motors y Fiat Chrysler. Así como ZF, podemos encontrar diferentes autoparteras en la zona que como ya mencioné antes, serán las principales beneficiarias del cambio de porcentaje para determinar el origen de una mercancía.

Eso sí, deben estar preparadas para el incremento de la demanda de sus bienes y asegurarse que pueden cumplir con este nuevo reto y a su vez, también realizar un análisis de sus propios proveedores para asegurar un alto porcentaje de piezas originarias que salen de sus fábricas, sin descuidar por supuesto la calidad de sus productos.

4.4 Principales amenazas al amparo de las nuevas reglas de origen

Después del análisis realizado de los nuevos requisitos que exige USMCA, lo primero a destacar es que este acuerdo es único en el mundo, ya que contiene un texto con bastantes exigencias y restricciones.

Para hacer un pequeño resumen de lo analizado hasta ahora, en el sector de la automoción para que un bien se considere originario y por tanto pueda gozar de preferencias arancelarias debe de cumplir con los siguientes requisitos:

1.- Valor de Contenido Regional (RVC) de 75%.

2.- Valor de Contenido Laboral (VCL) de 40%.

3.- Valor del acero y aluminio de 70%.

Estas tres reglas deben cumplirse para la obtención de un certificado de origen. Ahora bien, al tener estos puntos ya hemos hablado de las ventajas que puede suponer eso para las empresas y trabajadores de la región, pero también debemos observar lo que pasa con las opciones de venta y distribución fuera de la misma.

El primer punto es que al estar obligados a cumplir con un porcentaje tan alto de RVC los puede orillar a un cambio de proveedores de los bienes finales (tanto autopartes como vehículo final) lo que puede provocar al menos los primeros años, la pérdida de calidad de algunos de los productos, esto por su afán de dejar de comprar a proveedores especializados y conocidos pero extranjeros y preferir a los locales que pueden o no resultar de la calidad deseada por las compañías.

Debemos pensar también que estas empresas pueden ser proveedoras o distribuidoras no solo de las empresas de América del Norte, sino también de compañías fuera de la zona. Ya que por lo general venden para diferentes compañías y exportan también a diferentes países en el mundo. Es por este motivo que la calidad de sus productos debe mantenerse o empezarán a perder clientes de otros bloques comerciales. Para ninguna empresa es ideal apostar todo su producto a un solo mercado, ya que si por algún motivo ese mercado cae, la empresa caerá también. Por eso siempre se debe tener en la mente apostarle a la diversificación del mercado y al crecimiento.

Otra amenaza es la pérdida de preferencias arancelarias para las compañías de la región, al tener requisitos también en material laboral y unos además específicos en lo que respecta al acero y aluminio, si no hay una organización y preparación previa adecuada, se pueden empezar a perder estos beneficios lo que podría hacer por ejemplo que compañías extranjeras empezaran a mudar sus capitales a otros países en dónde tuvieran beneficios que pudieran suplir las

pérdidas que les puede atraer no contar con certificados de origen. Esto también se debe por ejemplo en el caso específico de México al aumento de los salarios para cumplir con el porcentaje laboral que se necesita, ya que es evidente que muchas de estas compañías han optado por establecerse en este país debido a que además de otras ventajas, contaba con una mano de obra barata, ahora bajo las nuevas disposiciones tendrán que hacer un replanteamiento para ajustarse y cumplir la regla.

La amenaza real en este punto es también la pérdida de empleos si al final las compañías extranjeras deciden retirarse progresivamente de estas zonas para buscar otras en donde puedan contar con beneficios que antes tenían y que además puedan establecerse en un país por ejemplo con acuerdos comerciales firmados con distintos países y tal vez bajo el amparo de un Tratado bilateral poder continuar con su venta pero implicaría una pérdida de la región.

En este sentido ya vimos las ventajas que puede traer la implementación de estas nuevas reglas para la industria en la región pero también se deben de considerar las implicaciones que esto puede traer para las exportaciones que se realicen fuera de la zona de América del norte. Ya que con tantos cambios por hacerse para que se cubran las necesidades de este mercado, puede llegar a derivar una distracción o descuido de los otros mercados de exportación a los que se dedican cada uno de los países por individual así como las empresas que se encuentran en ellos.

Al final este Acuerdo comercial solamente lleva un año vigente, solo el tiempo dirá si al llegar a los límites fijados la industria pueda sobrevivir y además sobresalir, tener una región más activa y exportar mayor cantidad de vehículos o si solo jugará en el beneficio de algunos cuantos, como el principal país impulsor de las negociaciones para este nuevo acuerdo.

CAPITULO V. CONCLUSIONES

A lo largo del presente trabajo hemos estudiado y analizado el desarrollo de la industria de la automoción en el paso del tiempo y como ha ido evolucionando hasta convertirse en lo que conocemos actualmente.

Desde antes de tener un Tratado de Libre Comercio hasta el surgimiento del ya extinto NAFTA. Este Acuerdo marcó un parteaguas en la historia del comercio de Norteamérica, ya que los posicionó dentro del mercado del comercio internacional y para estos tres países fue un impulso que después los empujaría a desarrollar otras relaciones comerciales con distintos miembros de la comunidad internacional alrededor del mundo. En el sector de la automoción los puso en el mapa como una región competitiva e interesante, ya que al contar con una muy buena posición geográfica al estar conectados con oriente y occidente y además de las ventajas que otorgaba el acuerdo para atraer inversión y así crecer la industria, lograron desarrollarse y convertirse en referente a nivel internacional.

Podemos destacar el caso de México, que de ser un país con una corriente más fuerte hacia el proteccionismo, después de NAFTA se ha convertido en el cuarto exportador de vehículos a nivel mundial, ese es el tipo de impulso que dio este Acuerdo y el comercio internacional que se desarrollaba en la región.

Pero es verdad que no todo han sido ventajas y beneficios para estos países, ya que como lo mencionamos con anterioridad en los diferentes apartados, supuso también un cambio de estrategia por parte de las grandes empresas de la industria en cuestión de mover sus capitales e inversiones a lugares más amigables y en los que consideraban que podrían obtener mayores beneficios.

Es por esto que los Estados Unidos empezaron a demostrar un rechazo a este Tratado, en el que alegaban solo era beneficioso para sus socios comerciales mientras que para ellos significaba una reducción de inversión y empleos en su territorio. Con el cambio de gobierno en este país y la fuerte presión para la renegociación de Tratado, encontramos como resultado un nuevo Acuerdo comercial, USMCA.

USMCA como hemos podido comprobar a lo largo de este trabajo de investigación, es un acuerdo único en su tipo a nivel mundial, ya que es estricto y con muchas normativas a cumplir para poder obtener un certificado de origen de la región.

Es el único acuerdo que no solo nos pide un porcentaje de RVC elevado, además incluye materia laboral y un porcentaje de insumos de acero y aluminio para poder optar por beneficios arancelarios. En el mundo de la automoción se debe analizar y elegir a los mejores productores y fabricantes de las diferentes piezas y materiales para poder tener como bien final, un producto de calidad y que además pueda competir a nivel mundial.

Con tantos cambios y con un Tratado con este tipo de normativas, se debe realizar una nueva estrategia por parte de todas las compañías involucradas en esta industria, es cierto que tienen un periodo de tiempo para poder realizar las transiciones que estimen necesarias pero al mismo tiempo deben de tener cuidado de no descuidar otros mercados en su búsqueda por cumplir las exigencias de USMCA.

Es verdad que el primer año de este Acuerdo no ha podido mostrar resultados más apegados a la realidad debido al paro de producción y comercio por la pandemia de COVID19, por lo que en este momento aún no conocemos sus alcances reales en una situación de normalidad. En esta situación solo el tiempo dirá si ha sido o no acertado el cambio y si los tres países pueden resultar con más beneficios que los que tenían con NAFTA o si por el contrario puede perjudicar el crecimiento de la industria y solamente beneficiar al país promotor del mismo.

BIBLIOGRAFÍA

AGUILAR, Alberto. Cambios fiscales merman autopartes y en riesgo competitividad en el T-MEC. El Economista. Recuperado el 29 de noviembre de 2020 de <https://www.eleconomista.com.mx/opinion/Cambios-fiscales-merman-autopartes-y-en-riesgo-competitividad-en-el-T-MEC-20201124-0135.html>.

ÁLVAREZ MEDINA, L. La industria automotriz a veinte años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Evaluación y perspectivas, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 2014.

CLUSTER INTERNACIONAL. La industria automotriz canadiense, un aliado para México. Recuperado el 28 de noviembre de <https://www.clusterindustrial.com.mx/noticia/2772/la-industria-automotriz-canadiense-un-aliado-para-mexico>.

CRUZ BARNEY, Oscar, La modernización del TLCAN en el contexto de las relaciones comerciales entre México y los Estados Unidos de América, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 2018.

GOMEZ ALCALA, Alberto. Estados Unidos: mayor déficit externo, independientemente de la renegociación del TLCAN. Revista Comercio Exterior. (Núm. 13), Enero-Marzo 2018, pp. 56-61.

KLIER, H. y RUBENSTEIN, J. The growing importance on Mexico in North America's auto production. Chicago Fed Letter, núm. 310, The Federal Reserve Bank of Chicago, 2013.

MEDINA, Salvador, La industria de autopartes, Comercio Exterior, vol. 63, núm. 3, pp 2-5, México, 2013.

OLARTE, Camilo. El T-Mec cambia las reglas del sector automotriz mexicano. América Economía. Recuperado el 18 de noviembre de 2020 de <https://www.americaeconomia.com/negocios-industrias/el-t-mec-cambia-las-reglas-del-sector-automotriz-mexicano>.

SERRA PUCHE, Jaime. El TLC y la formación de una región. Fondo de Cultura Económica, México, 2015.

VILLAREAL, René. El TLCAN y la competitividad regional: De la integración comercial a la integración productiva. Createspace Independent, 2010.

Gobierno de México página Oficial

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

Gobiernos Federal, Tratado de Libre Comercio de América del Norte

http://datd.cepal.org/Normativas/TLCAN/Espanol/Tratado_de_Libre_Comercio_de_America_del_Norte-TLCAN.pdf

Gobierno Federal, Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá

<https://www.gob.mx/t-mec/acciones-y-programas/textos-finales-del-tratado-entre-mexico-estados-unidos-y-canada-t-mec-202730?state=published>

Government of Canada, International Trade Agreements

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

Office of the United State Trade Representative

<https://ustr.gov>

Organización Mundial de Comercio

www.wto.org

Un Comtrade

<https://comtrade.un.org/data>

TradeMap

<https://www.trademap.org>

Original Specific Rules NAFTA US Gov.

https://tcc.export.gov/Trade_Agreements/All_Trade_Agreements/NAFTA_Annex_401_5.aspx#P39_3158

General Motors

<https://www.gm.com/our-company/us.html>

Ford

<https://www.ford.es>