Fecha	Sección	Página
06.07.2023	Portada	PP-12-15

CONTROVERSIAS, REFLEJO DE ECONOMÍAS DESIGUALES

La relación comercial entre México y sus socios: Estados Unidos y Canadá, enfrenta fricciones debido a que algunas acciones por parte del gobierno contradicen lo acordado en el T-MEC, lo que demuestra las dificultades que nuestro país tiene para integrarse con dos potencias mundiales

$ 724233.00
Tam: 3307 cm2

Continúa en siguiente hoja

Reporte Indigo

Fecha	Sección	Página
06.07.2023	Portada	PP-12-15

#TMEC

CONTROVERSIAS, REFLEJO DE ECONOMÍAS DESIGUALES

La relación comercial entre México y sus socios: Estados Unidos y Canadá, enfrenta fricciones debido a que algunas acciones por parte del gobierno contradicen lo acordado en el T-MEC, lo que demuestra las dificultades que nuestro país tiene para integrarse con dos potencias mundiales

POR GABRIEL NAVA
@gabo_leconav

Las diversas disputas comerciales, laborales y regulatorias que se generan entre los países integrantes del bloque norteamericano y México son la muestra de los grandes contrastes que existen entre las economías de la región.

A tres años de la entrada en vigor del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) las diferencias que se presentan por el incumplimiento de las disposiciones establecidas en el acuerdo no paran; desde disputas laborales hasta controversias por políticas energéticas, cada una de ellas ha expuesto las dificultades que enfrenta la economía mexicana para integrarse con dos de las economías más grandes del mundo.

Las asimetrías son claras ya sea por la amplia disparidad entre el tamaño de las economías que integran el acuerdo, Estados Unidos la más grande del mundo, Canadá la novena y México la décimo cuarta, de acuerdo con el Fondo Monetario Internacional (FMI); o la vocación tecnológica de la industria estadounidense que contrasta con el enfoque que tiene la actividad productiva nacional en servicios.

Lo anterior ha incidido para que en tres años de operación se hayan desarrollado diversos conflictos por el cumplimiento del acuerdo comercial por parte de México. Uno por las reglas de origen en el sector automotriz, otro en materia energética expuesto por Estados Unidos dada la actual estrategia energética, uno más por el veto del maíz transgénico y uso de glifosato y diversas revisiones a la dimensión laboral nacional.

Los factores externos al acuerdo

Al respecto, José Martínez, coordinador del Laboratorio de Análisis en Comercio, Economía y Negocios (LACEN) considera que más allá de lo estipulado en el tratado, factores económicos como los grupos de poder e influencia en cada país, la asignación de actividades en las cadenas de valor globales para cada nación y la propia competencia que viven las empresas definen el accionar del T-MEC.

"Los grupos de presión políticos pesan más en Estados Unidos y Canadá que en México, por ejemplo, el sector agrícola de Estados Unidos representa alrededor de 11 o 12 millones de votantes tanto para demócratas como para republicanos, por eso los senadores de ambas bancadas hacen suya la demanda y son los que presentan la inconformidad para que se sancione a México por el caso del maíz transgénico", apunta Martínez.

Además, el coordinador alerta que los contrastes entre las economías nacional y norteamericanas que conforman al T-MEC se han acentuado producto de la dinámica del tratado, ya que México ha centrado sus esfuerzos en desarrollar regiones que presentan ventajas específicas para EU y Canadá, lo que ha resultado en un crecimiento regional desigual dentro del país.

"Las entidades del norte aumentan su oferta exportadora vía T-MEC, no ocurre así con Oaxaca o Chiapas; en 2018, último año del TLCAN, Oaxaca, Chiapas y Guerrero participaban con

Continúa en siguiente hoja

el 0.9 por ciento de lo que México exportaba a Estados Unidos, ahora exportan el 0.7 por ciento, disminuye", expone el coordinador del LACEN.

La influencia económica y comercial

Por otro lado, la influencia que existe en términos económicos y comerciales entre los países norteamericanos también juega como condicionante para definir el rumbo que tomarán las negociaciones derivadas de un conflicto comercial en el marco del T-MEC.

Estados Unido concentra el 49.71 por ciento de toda la Inversión Extranjera Directa (IED) en México; a su vez Canadá aporta el 9.12 por ciento, es decir, entre los socios comerciales que el país tiene en el T-MEC acumulan más de la mitad de lo que se ha invertido dentro de la economía nacional con el propósito de crear un vínculo duradero y de largo plazo con fines económicos y empresariales, exponen los datos de la Secretaría de Economía (SE).

Además, las exportaciones mexicanas se ha enfocado en abastecer el mercado norteamericano desde que la integración comercial con Norteamérica comenzó a profundizarse, de acuerdo con la SE, las exportaciones totales destinadas a los miembros del T-MEC concentran hasta el 83 por ciento del total, dicho de otra forma, ocho de cada 10 dólares en exportaciones que México coloca en el exterior van a dar a EU y Canadá.

Por lo tanto, no extraña que en medio de las disputas por el cumplimiento del T-MEC, Raquel Buenrostro, titular de la SE, Katherine Tai, representante Comercial de Estados Unidos, y Mary Ng, ministra de Pequeñas Empresas, Promoción de Exportaciones y Comercio Internacional de Canadá, lleven a cabo la tercer reunión de la comisión de libre comercio del acuerdo comercial T-MEC, en la que se espera se discutan las controversias.

Así, en 2026 se tiene prevista la primera revisión del T-MEC y de acuerdo a la tendencia de las diferencias que se han presentado, se espera una condicionante para continuar la relación que México tiene con EU y Canadá, advierte el analista.

La influencia que existe en términos económicos y comerciales entre los países norteamericanos también juega como condicionante para definir el rumbo que tomarán las negociaciones derivadas de un conflicto comercial en el marco del tratado

FOTO: CUARTOSCURO

Uno de los conflictos originados por el TMEC es por el veto del maíz transgénico.

Continúa en siguiente hoja

INTEGRACIÓN, COMPLEJIDAD Y CONFLICTO

La relación comercial y económica de los tres países establece retos que requieren encontrar el equilibrio entre una buena relación con otras naciones y el bienestar de la población

La integración comercial y económica es un proceso complejo que puede ofrecer beneficios y limitaciones a los países que participan en acuerdos de esa naturaleza, elevar el ingreso nacional y a la vez afectar a la población son un ejemplo de ello.

En el caso mexicano, a pesar de las diferencias que se presentan en el marco del desarrollo del T-MEC, existen ventajas que México ha obtenido a partir de la integración comercial y económica con Estados Unidos y Canadá, de acuerdo a Jesús Carrillo, director en economía sostenible del Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO).

Según Carrillo, la creación de empleos producto de la Inversión Extranjera Directa (IED) que llega a partir de un tratado como el T-MEC, el aumento en la disponibilidad de bienes de consumo para los mexicanos y la difusión tecnológica por el intercambio entre países son algunos de los beneficios que el país ha obtenido, aunque también señala algunos factores de riesgo.

"Cuando estás tan integrado a una economía extranjera como Estados Unidos si cae pues también la nuestra cae; lo contrario también se cumple, eso mismo es una ventaja, cuando la economía norteamericana está creciendo lo más probable es que la nuestra también crezca. Siempre la pluralidad de intercambio es importante y la nuestra no es tan diversa, tener tantas exportaciones al bloque norteamericano es elementalmente un riesgo", admite el director.

El ejemplo más claro al respecto es la controversia por las medidas de biotecnología agrícola adoptadas por México, que implican la prohibición del uso de glifosato y maíz transgénico en todos los productos para el consumo humano y para la alimentación animal.

"Estados Unidos ha expresado repetidamente su preocupación de que las políticas biotecnológicas de México no se basan en la ciencia y amenazan con interrumpir las exportaciones estadounidenses a México en detrimento de los productores agrícolas, lo que a su vez puede exacerbar los desafíos de seguridad alimentaria", acusa EU.

Sin embargo, Ana Larrañaga, investigadora de El Poder del Consumidor, sostiene que la venta de las mercancías agrícolas en controversia dentro del país concuerda con la lógica estadounidense de exportar y buscar nuevos mercados a pesar de atentar en contra de la salud de la población dada la evidencia existente, por lo tanto, gracias a la importancia del maíz en la dieta mexicana, la semilla debería quedar fuera del acuerdo.

Por lo pronto, mientras los senadores estadounidenses alertan una pérdida de hasta 73 mil 890 millones de dólares en producción económica por la prohibición, los impulsores de la iniciativa advierten que por encima de lo comercial está lo humano.

Continúa en siguiente hoja

A pesar de las diferencias que se presentan en el marco del desarrollo del T-MEC, existen ventajas que México ha obtenido a partir de la integración comercial y económica con Estados Unidos y Canadá

Cuando estás tan integrado a una economía extranjera como Estados Unidos si cae pues también la nuestra cae; lo contrario también se cumple, eso mismo es una ventaja"

Jesús Carrillo
Director en economía sostenible del Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO)

Fuente: Secretaría de Economía, 2023.

Continúa en siguiente hoja

UN TRATADO DE CERTEZA PERO PERFECTIBLE

Mientras aumentan las promesas de un boom económico debido a la favorecedora relocalización de empresas para México, es importante atender los lineamientos del T-MEC con cambios en las normas mexicanas

POR MARÍA FERNANDA NAVARRO
@mafernavarro25

El Tratado México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) brinda certeza a las empresas que buscan acercarse al país en un contexto en el que el *nearshoring* parece impulsar la inversión extranjera en tierras mexicanas.

Sin embargo, hay diversos aspectos pendientes que se tienen que atender de este acuerdo comercial.

El *nearshoring*, entendido como el fenómeno comercial de relocalización de empresas hacia países más cercanos a donde desean exportar, podría impulsar los flujos anuales de Inversión Extranjera Directa (IED) hasta por 55 mil y 60 mil millones de dólares durante los próximos tres años, de acuerdo con cálculos de Banco Base.

"Una empresa que busca producir desde un país extranjero desea tener estabilidad en los tiempos de entrega y en los costos logísticos, fiscales y laborales, así como certidumbre en el Estado de Derecho y en la política económica interna. Para México, compartir frontera con Estados Unidos brinda estabilidad en tiempos de entrega y costos logísticos. Por su parte, el T-MEC brinda certeza jurídica" explica el banco en su reporte "*Nearshoring*: La Oportunidad de Crecimiento para México".

Sin embargo, para garantizar la competitividad de México en este sentido se deben atender diversos pendientes para "mostrar un compromiso con el tratado", advierte el Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO).

El organismo señala a las regulaciones en materia de bioseguridad y biotecnología agrícola, medidas sanitarias y fitosanitarias, además de los conflictos por la legislación de transición energética y de cambio climático son algunos de los elementos que se deben de atender de inmediato.

Asimismo, se debe poner foco a los conflictos de la regulación mexicana con el capítulo de políticas de competencia del T-MEC, actualizar las normas en torno al comercio digital y fortalecer el Instituto Federal de Telecomunicaciones (IFT) como el órgano regulador enojado en imponer requisitos a los proveedores del sector en materia de licenciamientos, tarifas, asignaciones para servicios comerciales e interconexión de redes.

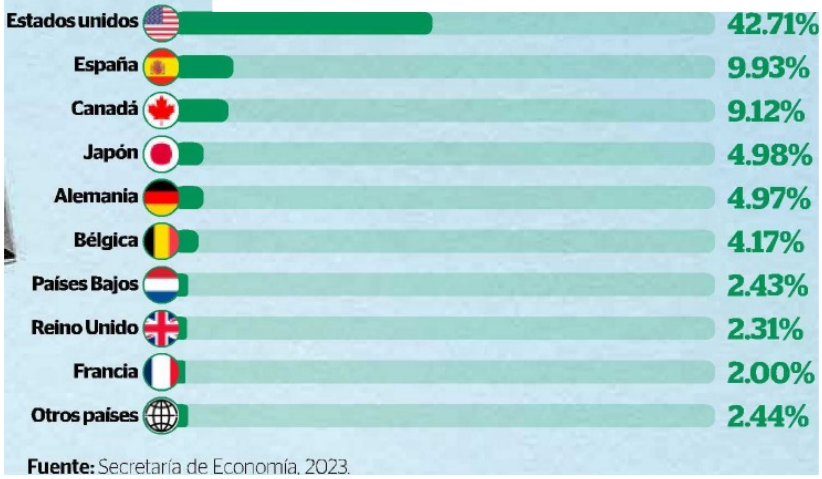
"El buen funcionamiento del Tratado es fundamental para profundizar la integración de México con sus socios de América del Norte y sacar mayor provecho de oportunidades como la que representa el nearshoring. Solo así, México podrá atraer mayor inversión, modernizar procesos productivos, generar empleos de calidad y, en suma, potenciar el crecimiento económico del país", afirma el IMCO.

El *nearshoring*, entendido como el fenómeno comercial de relocalización de empresas hacia países más cercanos a donde desean exportar, podría impulsar los flujos anuales de Inversión Extranjera Directa (IED) hasta por 55 mil y 60 mil millones de dólares

Continúa en siguiente hoja

Los grandes inversionistas

Producto de la integración comercial, las economías del norte del continente han intensificado su presencia dentro del país. Una muestra es la Inversión Extranjera Directa (IED), de la cual EU y Canadá aportan en conjunto más de la mitad de lo que se ha colocado en México. IED en México por país de origen



Fuente: Secretaría de Economía, 2023.

Continúa en siguiente hoja

Continúa en siguiente hoja