

DINÁMICAS POLÍTICAS DETRÁS DEL T-MEC (USMCA) EN ESTADOS UNIDOS

*Paz Consuelo Márquez-Padilla**

Introducción

En la primera parte de este trabajo expondré en términos numéricos el significado del TLCAN (NAFTA) —antecedente del T-MEC (USMCA)— para las economías de Estados Unidos y México. Esto nos permitirá entender su impacto en dicha relación bilateral. En la segunda parte, analizaré las consecuencias económico-sociales del tratado —y otros factores— en ciertas regiones de Estados Unidos para, finalmente, explicar el contexto político de su ratificación en ese país.

Los efectos del TLCAN (NAFTA)

El comercio liberalizado con Canadá y México a partir del NAFTA es sumamente importante para la economía de Estados Unidos, pues, entre los tres países, dicha actividad aumentó un 390 por ciento, al pasar de 300 000 MDD en 1993 a 1.3 BDD en 2017 (Wayne, 2019). De gran relevancia es el número de empleos creados en la región de Norteamérica con este tratado, aproximadamente 12 MDD, todos ligados al comercio. Resulta impresionante saber que Estados Unidos tiene más intercambios con sus vecinos que con los veintiocho integrantes de la Unión Europea juntos y 1.9 veces más que con China.

Particularmente, el comercio con México creció seis veces, alcanzando los 616 000 MDD en 2017, lo que implica operaciones de 1 MDD por minuto. Nuestra nación es el tercer mercado para productos agrícolas provenientes

*Investigadora del CISAN, Universidad Nacional Autónoma de México; <paz@unam.mx>.

de Estados Unidos, pues junto con Canadá adquiere más de la tercera parte de dichos insumos.

Se puede decir que el tratado también tuvo un importante impacto en el mercado laboral estadounidense, ya que al intercambio comercial se asocian 5 000 000 de empleos, y es importante subrayar que no sólo las grandes empresas se beneficiaron, también 120 000 PYMES de la Unión Americana comercian productos con México y Canadá.

En resumen, esas transacciones significan, como mencionamos, una ganancia de 1.3 BDD anuales y un incremento notable por concepto de servicios, pues mientras que en 1994 el ingreso fue de 27 000 MDD, para 2017 fue de 97 000 MDD (Wayne, 2019).

Efectos en México

Gracias al TLCAN, México se convirtió en una potencia exportadora tanto de manufacturas como de productos de los sectores agropecuario y agroindustrial. Esto vino de la mano de la modernización de una parte del sector agrícola, el relativo a frutas y vegetales, de tal suerte que nuestro país exporta dos billones en jitomates al año, lo que representa 1 000 000 de empleos, sin contar con que es el principal productor de aguacate, gran parte de éste destinado a exportación. En 1993, previo a la firma del TLCAN, Estados Unidos era el origen del 71.5 por ciento de nuestras importaciones, cifra que a más de veinte años de iniciada la dinámica de alianza con nuestros vecinos cambió en beneficio de México, pues para 2017 el volumen ya representaba sólo el 46.3 por ciento gracias a la diversificación que trajo la firma de acuerdos con Asia, Europa y otras naciones de Latinoamérica.

Entre los beneficios para México podemos mencionar que, durante el primer bimestre de ese año, nuestro país se ubicó como primer socio comercial de Estados Unidos, y el valor de las exportaciones e importaciones entre ambos fue de 97 418 MDD. Asimismo, la balanza comercial arrojó un superávit de 7402 MDD a favor nuestro. México pasó de un 5 a un 15 por ciento de participación en el mercado estadounidense. Por su parte, China escaló de un 3 a un 20 por ciento, aunque recientemente se ubica en el 13 por ciento. Japón sufrió una baja drástica al pasar del 20 al 6 por ciento, lo mismo que Canadá, que pasó del 19 al 13 por ciento de participación.

En este 2020, el comercio total —que incluye exportaciones e importaciones— entre México y Estados Unidos ascendió a 290 628 MDD, haciendo de nuestro país el primer socio comercial de su vecino del Norte; esto a pesar de que, debido a la pandemia de Covid-19, el intercambio comercial se vio seriamente afectado (Usla, 2020: 10).

La estrategia para hacer frente a la globalización consistió en crear cadenas productivas. México, por su parte, centró sus esfuerzos en la producción y venta de vehículos, aparatos electrónicos, equipos médicos y maquinaria. Así, Norteamérica se convirtió en la región más competitiva del mundo.

Antes del tratado, México era mayormente exportador de petróleo. Según Jaime Serra Puche, desde hace años ese insumo sólo representa el 15 por ciento de las exportaciones, mientras que el 80 por ciento lo constituyen las manufacturas, que se incrementaron en gran medida con el instrumento comercial (Márquez-Padilla, 2014: 228).

Sin duda, los datos nos muestran que hubo beneficios para las economías de Estados Unidos y México, pero este país tuvo que afrontar grandes costos. Por un lado, la regionalización como respuesta al proceso de globalización fue exitosa en tanto que Norteamérica se convirtió, como se dijo, en la región más productiva del mundo; sin embargo, no se crearon las instituciones y redes sociales necesarias para proteger a los “perdedores”, es decir, a los afectados negativamente por este acuerdo.

Pese a lo sucedido con las importaciones y la mencionada modernización de los sectores agrícola y agroindustrial, al abrir nuestro mercado a los productos agrícolas de Estados Unidos muchos pequeños productores del campo mexicano sufrieron la consecuencia de una competencia asimétrica. Además, un año después de la firma, en 1995, las ayudas de Procampo que el gobierno en turno había prometido (Ernesto Zedillo Ponce de León, del PRI [1994-2000]) se redujeron a la mitad debido a la crisis económica originada en diciembre de 1994 y, más aún, nunca se realizaron las obras de infraestructura también prometidas, lo que incrementó el desempleo y la migración hacia Estados Unidos (Calle Pardo, 2019).

Si bien la meta del TLCAN era aumentar el comercio entre los tres países, lo que sin duda se logró con creces, no se esperaban las mencionadas consecuencias, sobre todo el aumento de la migración, pues el incremento salarial sólo se otorgaría en los estados fronterizos, pero, además, únicamente en algunos de éstos se crearon empleos. De acuerdo con Serra Puche, las compañías

exportadoras pagan salarios 30 por ciento superiores al promedio nacional (Márquez-Padilla, 2014: 233).

Simultáneamente, se observó que algunos estados registraban un crecimiento similar al de los países asiáticos —Aguascalientes, Baja California Sur, Guanajuato, Querétaro y Quintana Roo—, mientras que otros, como Campeche, casi no crecían. En general, los estados del Sur no recibieron grandes frutos del TLCAN.

La regionalización se puede entender como una respuesta ante la globalización. Para que Estados Unidos, Canadá y México fueran competitivos en el mercado mundial, era necesario que se unieran aprovechando así sus ventajas particulares. Sin duda, la globalización ha ayudado a disminuir la pobreza mundial, sobre todo en China e India, donde hubo gran crecimiento de las clases medias; sin embargo, al mismo tiempo, ha propiciado la concentración de la riqueza, el aumento de la desigualdad y la inseguridad. Ésta es la paradoja de la globalización.

Los Estados-nación se han visto rebasados por la ola globalizadora. El poder económico de las grandes multinacionales supera en gran medida el de muchos países. Esto llevó a que la soberanía de dichos Estados se viera afectada por la presión económica de esas entidades; asimismo, distintos actores sociales internacionales y nacionales, con intereses muy diversos, pero que entraron a participar en la economía global, han impactado la toma de decisiones.

Para Rodrik, resulta indispensable que los Estados-nación recuperen el poder para que, en el contexto de sus democracias, defiendan el arreglo social que ellos han construido (Rodrik, 2011: 280); no se trata de seguir simplemente los lineamientos de los tecnócratas de los organismos internacionales o de las mencionadas multinacionales, también debe analizarse qué tipo de desarrollo resulta más adecuado para cada nación. Sabemos que en muchas ocasiones las directrices de los organismos internacionales han sido muy duras para los países en desarrollo y muy ventajosas para los desarrollados que dirigen tales instituciones; por tanto, toca a México aprender de la experiencia del TLCAN y tomar las medidas pertinentes para que el T-MEC resulte un acuerdo incluyente al redistribuir los beneficios tanto entre los grupos sociales como entre los estados.

Ésa, sin duda, sería la gran deuda que, de ser posible, se debería pagar al aprobarse el T-MEC: crear las instituciones y redes sociales necesarias para incluir al mayor número de estados posibles y a la mayoría de la población

en México, a fin de gozar de los beneficios y lograr una mejor distribución del ingreso.

Entre el rechazo y la aceptación de los tratados comerciales

Estados Unidos fue el hegemón que después de la segunda guerra mundial promovió la globalización y el libre mercado, en tanto se pensaba que con ello habría una mayor cooperación entre naciones y se crearía un mercado global. Poco a poco, los países socialistas abandonaron sus modelos y fueron incorporándose al mercado mundial; especialmente China y Rusia lograron grandes transformaciones y avances. Años después, sorpresivamente, el candidato republicano Donald Trump cimenta su campaña en un discurso que promueve una política nativista, proteccionista y nacionalista, y fue precisamente esto lo que le facilitó la llegada a la Casa Blanca.

Sin lugar a duda, se venía agudizando una falta de representatividad de los partidos y sus bases. La narrativa de la globalización fue vista por los trabajadores en distintos países como propia de las elites, algo que generaba un proceso económico excluyente para muchos de ellos. Por esta razón, el candidato Trump evitó hablar de la región de América de Norte y de libre mercado (Ciuriak, 2019). Cabría preguntarse qué provocó este rechazo a la narrativa de la globalización al analizar los antecedentes sociopolíticos y socioeconómicos en Estados Unidos.

El caso de Estados Unidos: los antecedentes

Hay ciertos factores sociopolíticos y socioeconómicos que fueron entrelazándose hasta crear un contexto de profunda polarización en Estados Unidos frente al tema de la globalización. Para empezar, la llegada a la presidencia de un candidato afroamericano, la crisis de 2008, las paradojas de la globalización y la llamada cuarta revolución industrial. Todo esto, al combinarse, generó una reacción populista de la población hacia el *establishment*.

Podemos decir que la crisis de 2008 desenmascaró la cara fea de la globalización: por un lado, la paulatina desregulación financiera que inició a

principios del siglo XXI permitió la creación de los derivados, instrumentos financieros de alto riesgo que llevaron a la quiebra a muchas instituciones financieras, por el otro, la burbuja inmobiliaria, en medio de la cual muchos ciudadanos con poca o nula educación financiera se endeudaron con grandes hipotecas y acabaron perdiendo sus casas debido al desproporcionado aumento de intereses y a que no contaban con los recursos económicos necesarios para pagarlos o, peor aún, estaban desempleados.

Esta debacle dejó claro que los costos y beneficios de la cooperación social no eran repartidos de forma equitativa en Estados Unidos. El gobierno gastó un billón de dólares para salvar bancos mientras los trabajadores y las clases medias perdían sus hogares. Esto creó otra gran crisis: de legitimidad. La percepción fue que el gobierno no trabajaba para todos, pues el mayor esfuerzo se concentró en salvar a las instituciones financieras y a compañías que eran demasiado grandes como para entrar en bancarrota (*too big to fail*).

Dentro de la lógica de la globalización, las grandes corporaciones para ser más competitivas buscan países cuyos gobiernos acepten salarios bajos para sus ciudadanos, lo que, a su vez, significa el cierre de fábricas en el país de origen de dichas empresas. Esto provocó que corporaciones estadounidenses, para aumentar ganancias, emigraran a China y a México, por ejemplo, lo que acrecentó desempleo en Estados Unidos, sobre todo en los estados del llamado *midwest* (medio Oeste) incrementando la inequidad económica en la zona.

Como bien lo han señalado Noam Chomsky (2016), Thomas Piketty (2014) y Joseph Stiglitz (2012) en múltiples análisis, la globalización ha promovido la acumulación del 50 por ciento de la riqueza en manos del 1 por ciento de la población; sin embargo, ha sido mucho mayor el impacto de la llamada cuarta revolución industrial (o industria 4.0), pues con ella se han ido eliminando muchos puestos de trabajo debido a que las actividades asociadas a ellos pueden ser realizadas por robots en forma incluso más eficiente.

En opinión de Schwab (2017), no se trata de si las diferentes industrias van a ser o no afectadas por la inteligencia artificial, sino cuándo. Ésta se presenta, entonces, como un elemento disruptivo y entraña grandes cambios auspiciados por este proceso de modernización a los que ni el gobierno federal ni los estatales de la Unión Americana respondieron adecuadamente.

Una posible estrategia habría sido la formulación de políticas públicas para afrontarlos, por ejemplo, dando cursos de capacitación y actualización

a los trabajadores que quedaron desempleados. Sin duda, es necesario que todos los gobiernos asuman su responsabilidad en torno a estos cambios tecnológicos de tal forma que beneficien a la población y no propicien un incremento de las desigualdades económicas. Se trata de ver las oportunidades que vienen con la tecnología implementando las políticas públicas necesarias para beneficiarse y no verse rebasados por esa transformación, tomando el control de la tecnología que, finalmente, es creada por humanos.

Otro factor que afectó al sector manufacturero de ese país fue el aumento en la producción de mercancías a bajo costo por parte de China debido a los bajos salarios en ese país y que entraron al mercado estadounidense, lo cual además ocasionó el cierre de fábricas en el país receptor. No se puede ignorar, sin embargo, que estos productos al mismo tiempo beneficiaron a los consumidores al incrementarse su capacidad de compra.

Estas transformaciones económicas generan, además de desempleo, desintegración social, y algunas de sus manifestaciones más visibles son el incremento de la violencia y el abuso en el consumo de sustancias como el alcohol y las drogas (Vance, 2016). En 2017, 70 000 personas murieron por causas relacionadas con las drogas, en particular opiáceos, muchas veces obtenidos de forma legal (con receta médica), creando miles de adictos estadounidenses para beneficio de las grandes farmacéuticas.

Es importante resaltar que ya no estamos hablando únicamente de los sectores tradicionalmente perjudicados en tiempos de inestabilidad económica como las minorías integradas por latinos, afroamericanos, asiáticos, etc., sino también del trabajador blanco que, al sentirse olvidado por las elites tanto económicas como políticas, se percibió incluido, escuchado, en el discurso del candidato Donald Trump, paradójicamente un miembro del 1 por ciento más rico de la sociedad, quien se enfocó en ese sector vulnerable.

El salario de los trabajadores se mantuvo sin incrementos durante muchos años, al tiempo que los beneficios sociales propios de la jubilación resultaban insuficientes. Así, como señala Joseph Stiglitz (2012), el persecuido “sueño americano” se desvanece al aumentar la desigualdad en este otrora próspero país donde la meritocracia en la que siempre se había creído se ve progresivamente sustituida por el peso de las fortunas, por lo que la igualdad de oportunidades es cosa del pasado.

Luce argumenta que no sólo los trabajadores se vieron golpeados por la concentración de la riqueza, sino también las clases medias, base para sostener

la democracia, y afirma: “Cuando los grupos pelean por los frutos del crecimiento, es fácil mantener las reglas de juego político. Cuando desaparecen o son monopolizados por unos cuantos afortunados, las cosas se ponen feas” (Luce, 2017: 13).¹

Se reducen a juegos de suma cero en los que sólo uno puede ganar. La sociedad se polariza y no hay consensos que produzcan beneficios para todos. Y la clase media así, disminuida, decepcionada porque la democracia no ha conducido a una mayor equidad, ignora los desplantes autoritarios y las amenazas a la democracia con tal de que se produzca un cambio.

A lo largo de toda su campaña, Trump se pronunció en contra del TLCAN/NAFTA, al que llamó “el peor acuerdo comercial” de Estados Unidos, y con un discurso populista culpaba a los migrantes de todos los problemas nacionales, configurando así un claro enemigo y una solución: construir un gran muro en la frontera con México para frenar a los “*bad* hombres” y “violadores”, de acuerdo con el imaginario del republicano. Como en todo movimiento populista, a un problema complejo se plantea una solución simple.

Volviendo al tema de la tecnología, el venezolano Moisés Naím pondera la importancia de los cambios asociados con la llegada y el uso de la internet. Desde su perspectiva, este recurso ha permitido el surgimiento de nuevos actores económicos y políticos que rápidamente se han vuelto muy poderosos, como las compañías Amazon, Uber, eBay, entre otras, que lograron un posicionamiento impactante en pocos años (Naím, 2014). Sólo así podemos explicar que en la campaña presidencial de 2016 Donald Trump (populista de derecha) y Bernie Sanders (populista de izquierda) compitieran con la poderosa maquinaria del Partido Demócrata. El segundo constituyó una amenaza para la postulación de Hillary Clinton, mientras que el republicano venció a esa poderosa candidata demócrata.

Donald Trump, más allá de su conocida trayectoria como empresario, condujo un *reality show* en televisión, por lo que, además de ser conocido por gran parte de la población, tenía (y tiene) un magnífico manejo de los medios de comunicación. Como buen comunicador sabía que debía ser quien impusiera la agenda (lo que hizo con gran habilidad), no importando si los medios hablaban bien o mal de él, lo esencial era ser la noticia principal. Por otro lado, previó que serían los nuevos medios (las redes sociales) los

¹ La traducción de todas las citas textuales es propia.

que lo ligarían directamente con el pueblo. Es decir, ya no se necesita a los partidos como intermediarios; el líder moviliza a las masas para legitimar sus decisiones.

Crisis de identidad y modernización acelerada

Los demócratas desestimaron la fuerza del liberalismo de Locke que pugna por los derechos del individuo. Empezaron hablando de multiculturalismo y se volcaron hacia una política de la identidad. Esto llevó a que se viera a los grupos étnicos como enemigos y a que se concibiera la ganancia de un sector social como una pérdida para el otro, lo que derivó en un tribalismo (Luce, 2017).

El trabajador blanco, en concreto, empezó a percibir en las acciones de Barack Obama un cierto favoritismo hacia las minorías y comenzó a sentirse excluido. Más aún, para esa población, que un afroamericano llegara a la presidencia era prueba de que el sistema trabajaba sólo en favor de las minorías. Obama había ido a las mejores universidades de Estados Unidos, precisamente por ser un miembro muy brillante de una minoría.

Paradójicamente, la política de identidad propugnada por la izquierda estadounidense ha dado paso a su contraparte de la derecha, por lo que los distintos grupos pelean cada cual por sus beneficios. Un grupo de los blancos empezó a percibir el peligro que significaba que, de acuerdo con proyecciones estadísticas, para el año 2040 pasarían a ser minoría en su propio país, esto motivó el resurgimiento de organizaciones supremacistas como *Alt-right* (Derecha alternativa) con gran fuerza, y estas agrupaciones también se montaron en la ola de la internet para aumentar el número de seguidores.

Con el ascenso del primer presidente afroamericano, se empezó a gestar un movimiento de clases medias blancas llamado Tea Party, cuya principal propuesta era el rechazo al aumento de impuestos, y en su manifiesto se señala directamente al migrante como una de las causas de la disminución de sus beneficios sociales, pues, en su opinión —respaldada ampliamente por el académico de Harvard Samuel Huntington—, el Estado se ve rebasado al atender el tema de los indocumentados, por lo que debe aumentar los impuestos ante el déficit presupuestal que ocasiona.

Huntington concibe a la migración mexicana como la principal amenaza a su cultura, sus costumbres, al idioma inglés y a una parte importante de

su identidad. Explica que se está formando una sociedad diferente dentro de Estados Unidos y esto es debido a las grandes oleadas de migrantes mexicanos (Huntington, 2006).

Además, el hombre blanco estadounidense que comparte esa idiosincrasia siente amenazada su identidad por una serie de cambios sociales, como el movimiento feminista (en particular cuando la mujer juega un nuevo papel, compitiendo con el varón en el mercado laboral y en ocasiones recibiendo un salario más alto que él), el movimiento LGTBTTIQ+ y el matrimonio entre personas del mismo sexo o igualitario, la legalización de la marihuana, la despenalización del aborto, entre otros temas.

De acuerdo con estas personas afines a la derecha, dichos cambios están provocando la pérdida de los valores tradicionales que ellos defienden. Podemos decir que la comunidad imaginaria compuesta por estos grupos es muy diferente de la comunidad imaginaria de la elite política liberal estadounidense que pugna por el multiculturalismo, la aceptación de la migración incluyendo la indocumentada, el matrimonio igualitario, la despenalización del aborto, el consumo libre de la marihuana y la proscripción de la religión del ámbito de las escuelas públicas. Todos estos acelerados cambios asociados con la modernización han contribuido a que no existan puentes de comunicación entre estas dos comunidades imaginarias que ambos grupos sostienen, ya que en la integrada por el trabajador blanco el varón tiene un rol dominante y gana más que la mujer, no se acepta la inmigración indocumentada, la religión debe estar dentro de las escuelas, el matrimonio debe ser en su concepción tradicional (heterosexual), hay que defender los derechos de los bebés a nacer y la marihuana debe continuar siendo ilegal.

Si bien los medios de comunicación no han creado la polarización, sí han ayudado a magnificarla. Se han formado burbujas autocontenidas de grupos que comparten los mismos valores y que sólo reciben aquella información afín a su manera de ver el mundo, aumentando los sentimientos de enojo y odio de los opositores (Vaidhyanathan, 2018).

Esas personas ven a quien piensa diferente como enemigo, no están interesados en comprender sus posiciones y creen en las noticias falsas (*fake news*) que se reproducen en cascadas cibernéticas. Parece desvanecerse la posibilidad de un debate racional entre estos grupos para construir un destino común a partir de encontrar soluciones aceptables para ambos a los problemas compartidos, pues no hay empatía entre ellos.

Al mismo tiempo, también fueron las nuevas tecnologías las que en la campaña de 2016 permitieron a Trump utilizar los *big data* para asegurarse el triunfo, también gracias al sistema del Colegio Electoral, ya que, a pesar de que la candidata perdedora Hillary Clinton obtuvo 3 000 000 de votos populares, no llegó a la presidencia. También se ha hablado mucho de la intervención cibernética del gobierno ruso en la elección. De hecho, la compañía Cambridge Analytica ha presumido abiertamente que tanto el Brexit como el triunfo de Trump fueron fruto de su esfuerzo al mandar mensajes a los electores para incidir en su comportamiento; sin embargo, su trabajo no consistió en hacer que los ciudadanos fueran a sufragar por un candidato determinado, sino en desincentivar el voto afroamericano por la candidata Clinton al mandar videos de la demócrata haciendo comentarios desafortunados sobre distintos grupos.

Finalmente, es innegable que fue Donald Trump quien escuchó el descontento que se venía expresando desde el Tea Party, y con una agilidad política excepcional se mostró afín a sus demandas en su campaña con su narrativa populista, nativista, nacionalista —centrada en los estadounidenses blancos protestantes (WASP)—, proteccionista, antiinmigrante, antisistema, antiglobalización y antielite. Fue así como dio esperanzas a ese sector de trabajadores blancos de más de sesenta y cinco años, desempleados, de recuperar su estatus, empleo e identidad, y a las clases medias la expectativa de recuperar su nivel económico.

Del TLCAN/NAFTA al T-MEC/USMCA

En este contexto de polarización, sorpresivamente se logra presentar un tratado con el fin de modernizar el TLCAN/NAFTA. El T-MEC/USMCA, firmado por los presidentes, fue finalmente aprobado y ratificado por el poder Legislativo de los tres países. El Senado mexicano llevó a cabo una importante reforma laboral conforme a la cual se sube el salario de los trabajadores a 16 dólares la hora para equiparlo con los de Estados Unidos. A su vez, este gobierno, siguiendo su política de quitar fuerza a los organismos internacionales sobre sí, para resguardar su soberanía, limitó el poder de los mecanismos de resolución de conflictos presentes desde el TLCAN/NAFTA. Además, estableció unas reglas de origen más estrictas aumentándose el porcentaje de contenido

norteamericano al 75 por ciento, del cual el 45 por ciento debe provenir de lugares donde se pague a 16 dólares la hora. Dotó de mayor fuerza a los paneles *antidumping*, pues suelen señalar que el precio de los productos mexicanos no es realmente el del mercado debido a los subsidios gubernamentales. El T-MEC/USMCA contiene doce capítulos más que su antecesor enfocados en el trabajo, el medio ambiente, la corrupción y competitividad, el comercio digital y la propiedad intelectual.

En Estados Unidos, la toma de decisiones del Legislativo se facilitó gracias a que el Partido Republicano tiene mayoría en el Senado (53 escaños), mientras que 45 son demócratas y 2, independientes. Por su parte, el Demócrata lidera en la Cámara de Representantes al contar con 435 representantes más 6 delegados y un comisionado residente de Puerto Rico. Poseen 235 escaños y los republicanos, 199.

Tradicionalmente, el Partido Republicano ha sido favorable al libre mercado y a los acuerdos comerciales, en cambio, los demócratas se han opuesto a este tipo de alianzas debido a que parte importante de su base está integrada por los sindicatos, quienes ven en estos instrumentos una amenaza a sus empleos y salarios. Paradójicamente, el candidato Trump se apropió de esa narrativa robándose con ello, como se mencionó, el apoyo de los trabajadores blancos que tradicionalmente respaldaban al Partido Demócrata. Es importante recordar que el TLCAN/NAFTA fue propuesto por el republicano George Bush (1989-1993), pero ratificado durante el gobierno de William Clinton (1993-2001), es decir, se requirió un consenso bipartidista para implementarlo.

En 1989, se logró el Consenso de Washington y, al menos en el discurso, se aseguraba que al promoverse el comercio mundial, la estabilización macroeconómica, la liberalización económica, la reducción del Estado y la expansión de las fuerzas del mercado se lograría el crecimiento de la economía global y todos los países se beneficiarían.

El candidato Trump inició el ataque a este consenso y a todos los acuerdos económicos. Se opuso rotundamente al TTP (Tratado de Asociación Transpacífica) sin siquiera entender su propósito, que era limitar el gran poder expansivo de China.

Paradójicamente, y debido a la fuerte presión de los grupos internos beneficiados por el TLCAN/NAFTA, siendo ya presidente, Donald Trump se vio obligado a promover el T-MEC/USMCA, logrado después de una difícil negociación entre los tres países. Siempre subrayó su afán de llegar a acuerdos

con México y Canadá, pero de manera independiente, todo esto conforme a su hábil estrategia como negociador. Finalmente, México y Canadá aceptaron concretar el tratado, pese a que significaba pérdidas para ambos países.

El presidente Trump, a pesar de su retórica de campaña, se volvió el más importante defensor del instrumento logrando finalmente su aprobación en el Senado estadounidense el jueves 16 de enero, con ochenta y nueve votos a favor y diez en contra. Posteriormente, el miércoles 29 de enero, el mandatario lo firmó para hacerlo ley.

Argumentos republicanos

Los mismos republicanos ejercieron presión sobre el presidente para que antes de aprobarlo eliminara ciertos aranceles, como el 30 por ciento al acero y el 10 por ciento al aluminio, gravamen impuesto por el presidente Trump en forma unilateral. Aplicó esta medida con base en la sección 232 de aranceles argumentando que lo hacía para contrarrestar una “amenaza a la seguridad nacional”. Conforme a dicha sección, no se requería de la aprobación del Congreso para gravar esos productos, por lo tanto, el presidente lo usó para amenazar tanto a México como a Canadá. Los empresarios del sector manufacturero mostraron su oposición al impuesto argumentando que el costo se trasladaría a los consumidores, lo que finalmente se tradujo en un factor negativo para la economía estadounidense.

Los republicanos no estuvieron muy de acuerdo con la petición de que la paga mínima en México fuera de 16 dólares la hora, pues, en su opinión, la medida iba en contra del libre mercado y puede tener efectos muy negativos en la competitividad. Resulta obvio que el presidente Trump buscaba con ello desincentivar la inversión estadounidense en México, pues así nuestro país no representaría una ventaja comparativa. Su meta principal era, como lo dijo, recuperar la grandeza de Estados Unidos (*Make America Great Again*) provocando que las grandes corporaciones optaran por regresar a invertir en su patria.

Argumentos de los demócratas

Nancy Pelosi —líder del Congreso— tradicionalmente ha estado en contra de este tipo de tratados. En la época de George W. Bush no apoyaron los

acuerdos (TLC) con Colombia y Corea del Sur (2007); sin embargo, hay por lo menos catorce representantes demócratas de California, Texas, Nevada, Oklahoma y Nueva York que urgieron a someter el T-MEC/USMCA a votación.

Los demócratas trataron de presionar retrasando la aprobación para que la inversión en infraestructura prometida por el candidato Trump se efectuara. En relación con el tema laboral, aunque se dieron importantes pasos, como la reforma en el Congreso mexicano, no están seguros de que éstos se vayan a ejecutar realmente. En su opinión, no hay forma de supervisarlos, por lo que solicitaron mecanismos que les permitieran comprobar su cumplimiento, postura que compartió la Federación Estadounidense del Trabajo y el Congreso de Organizaciones Industriales (AFL/CIO).

Lo que otras voces plantearon

En materia de medio ambiente, activistas y grupos ambientalistas —como la neoyorquina Alexandria Ocasio-Cortez y el movimiento Grassroots— argumentan que en México los estándares ambientales no son lo suficientemente altos en términos de contaminantes, como el bióxido de carbono (CO₂) y los desperdicios tóxicos, por lo tanto, muchas corporaciones podrían optar por traer sus fábricas a este país y dañar los ecosistemas. Según los ambientalistas, se registra una “carrera hacia el fondo”, es decir, las compañías emigran hacia donde los estándares ambientales son más bajos, aunque las repercusiones inevitablemente son sufridas por todos los países.

Hubo mucha oposición a que se otorgara protección durante diez años a las farmacéuticas para el manejo y resguardo de los datos clínicos de medicamentos biotecnológicos y biológicos, porque consideraban que les confiere demasiadas ventajas y mantiene los precios altos.

¿Cómo se llevó a cabo la ratificación del tratado?

La Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos (United States International Trade Commission, USITC) elaboró un reporte para el Congreso conforme a lo estipulado en la sección 105c de la Comisión Bipartidista de Comercio y Rendición de Cuentas, que entregó en abril, a fin de empezar la

deliberación. En su página dieciséis, dicho informe concluyó que el tratado tendría un efecto positivo en el producto interno bruto y el empleo de Estados Unidos; esto ayuda a reducir la incertidumbre en el comercio digital, aumenta el contenido de los productos en las reglas de origen y limita aún más el ámbito de los mecanismos de solución de controversias. También traería beneficios a los sectores manufacturero, industrial y de servicios. Asimismo, advierte que el comercio entre los tres países aumentará un 5 por ciento, mientras que el de Estados Unidos con el resto del mundo será menor (USITC, 2019: 6).

Se decidió aprobar por vía rápida, por lo que, una vez presentado a la Cámara de Representantes, no se le pueden hacer cambios; o se aprueba o se rechaza, y sólo se requiere de mayoría simple. Nancy Pelosi, como presidenta de la Cámara, pudo evitar que se acudiera a la vía rápida imponiendo una regla para frenar el tratado (la mayoría simple); sin embargo, permitió que se aprobara por *fast-track*. Una vez que se presentó el tratado, el Congreso tuvo un máximo de treinta días para someterlo a votación. Si bien los demócratas no le querían regalar un triunfo fácil al presidente Trump en plena campaña, recibieron presión por parte de los sectores económicos demócratas beneficiados por el TLCAN/NAFTA para aprobar el nuevo tratado.

Trump amenazó continuamente con dar por concluido el TLCAN (lo cual pudo haber hecho tan sólo avisando seis meses antes) en caso de no aprobarse el T-MEC/USMCA; no obstante, esto no habría sido tan fácil porque el Congreso podía bloquear la conclusión del TLCAN en los tribunales argumentando que el acuerdo es producto de las dos ramas del gobierno y no sólo del Ejecutivo, pero el costo de que la decisión llegara a esas instancias era muy alto para todos.

Panorama político actual

A pesar de que la sociedad estadounidense está muy polarizada y los dos mayores partidos se han ido a los extremos —los demócratas más liberales y los republicanos más conservadores— se logró aprobar el T-MEC/USMCA.

El informe del fiscal especial Robert Mueller, conocido como reporte o informe Mueller, y que versa sobre cómo se condujo Trump durante su campaña, provocó más antagonismo entre esos dos partidos, de tal manera que el Ejecutivo se sintió atacado por los demócratas. Finalmente se recurrió al

juicio político (*impeachment*), justo en tiempos de campaña presidencial y a unos meses de que se eligieran a nuevos representantes (2020).

A pesar de que la líder de la Cámara Baja, Nancy Pelosi, estaba en contra de esa estrategia política sabiendo que, debido a que los republicanos controlaban el Senado, no había forma de concretarlo, se vio obligada a iniciar el procedimiento. Aunque el proceso se llevó a cabo, el Senado lo declaró inocente.

La campaña presidencial de 2020 había iniciado un año antes, lo mismo que la de los representantes, lo cual complicó bastante la negociación en el Congreso. Mientras unos utilizaban el tratado para atacar a Trump, otros usaban a los sindicatos contra los representantes que apoyaran dicho instrumento. Es decir, el escenario no facilitó una rápida aprobación.

Candidatos como Joe Biden, Bernie Sanders y Elizabeth Warren se oponían abiertamente al tratado y algunos grupos ambientalistas radicales promovieron la firma de una carta también en contra, orillando a los candidatos a asumir una postura más definida.

Ignorando al propio TLCAN/NAFTA aún vigente, Donald Trump amenazó a México con subir un 35 por ciento los aranceles a productos mexicanos si no frenábamos la migración centroamericana. Por fortuna, se logró evitar la aplicación de esta medida al costo de obligar a México a jugar un papel muy desafortunado como guardián de la frontera norte. Como dice Richard Hass, Estados Unidos no debe hacer “de su política económica un arma con un exceso de sanciones y aranceles” (Hass, 2019: 127), pues lo único que podría lograr sería una guerra comercial con pérdidas para todos, algo que no ha frenado a Trump en su beligerancia con China.

Conclusiones

A pesar de la polarización vivida en Estados Unidos en los tiempos en que se llevó a cabo la ratificación del T-MEC/USMCA, existen vasos comunicantes de índole económica y social muy profundos entre los tres países, como las cadenas productivas, las redes sociales y el comercio digital, todos ellos fundamentales para lograr dicho objetivo.

Según el grupo de expertos que integran el Consejo de Asuntos Globales de Chicago (Chicago Council on Global Affairs), hacia 2017, el número de personas en Estados Unidos que percibían el T-MEC como un instrumento

positivo subió del 53 al 70 por ciento. Cuarenta y seis de los cincuenta estados de la Unión Americana tiene a Canadá o a México como su principal o segundo socio comercial. Seiscientas cámaras de comercio enviaron cartas a sus respectivos congresos para lograr su rápida aprobación. La labor de los “ganadores” (beneficiarios) del TLCAN/NAFTA fue fundamental para ese fin al ejercer presión a través de sus representantes.

Republicanos y demócratas trabajaron arduamente para hacer las modificaciones necesarias que facilitarían su aprobación. El 3 de diciembre de 2019, el Senado recibió la iniciativa de ley H.R. 5430, que se envió a los distintos comités del Congreso 116: de Finanzas del Senado, de Comercio, Salud, Medio ambiente, Medios y arbitrios (*Ways and Means*) de la Cámara Baja.

El T-MEC/USMCA es una actualización del TLCAN/NAFTA. A saber:

1. Se hicieron cambios en materia de propiedad intelectual, estableciendo que los derechos quedarían protegidos hasta setenta años después de fallecido un autor.
2. También facilita el comercio digital entre los tres países y fomenta la colaboración en seguridad cibernética y protección de datos personales.
3. Se introdujeron paneles integrados por tres expertos de los tres países independientes que aseguren el cumplimiento de las leyes laborales que protegen la formación y funcionamiento de los sindicatos, medida apoyada por Richard Trumka, presidente de la Federación Estadounidense del Trabajo y Congreso de Organizaciones Industriales (AFL-CIO), la federación laboral más grande en ese país.
4. Se introdujo la Cláusula de expiración (*Sunset Clause*), que establece que el tratado terminará al cabo de dieciséis años, además de que puede ser revisado cada seis.
5. En el apéndice laboral Anexo B del Capítulo 4, como mencioné, exige que el 75 por ciento de los componentes de los coches hayan sido manufacturados en la región norteamericana. Antes la exigencia era sólo del 62.5 por ciento. Esto con el fin de evitar que países no signatarios del tratado, como China, se beneficien injustamente. Además, entre el 40 y el 45 por ciento de las autopartes deben ser construidas por trabajadores que para 2023 ganen, al menos, 16 dólares la hora. En este contexto, la reforma laboral de México tuvo que incluir leyes que faciliten la organización de los trabajadores en sindicatos.

El tratado fue aprobado en la Cámara de Representantes por 385 votos a favor y 41 en contra; mientras que, en el Senado, 51 republicanos, 37 demócratas y 1 independiente apoyaron su aprobación. El presidente Trump lo firmó el 29 de enero de 2020 y entró en vigor el 1° de julio.

Es importante recordar que, conforme al federalismo estadounidense, no necesariamente lo mandado en el T-MEC/USMCA siendo de carácter federal está por encima de las leyes estatales, sino que su validez se podría decidir en tribunales. Es decir, la supremacía de la ley federal frente a la estatal no se establece automáticamente.

Desde mi perspectiva, el tratado se aprobó en la medida en que demócratas y republicanos dejaron de lado sus posiciones partidistas e hicieron una lectura adecuada de lo importante, en términos económicos, que ha resultado este instrumento comercial para los tres países a pesar de sus limitaciones. Paradójicamente, el presidente Trump, contrario a los tratados comerciales, fue el mayor promotor de la firma.

Sin duda, la concreción del T-MEC/USMCA fue presentada como el mayor triunfo en su discurso al aceptar la candidatura republicana con el fin de buscar la reelección; no obstante, nada nos asegura que olvidará sus instintos proteccionistas y respetará los términos del tratado.

Richard Trumka, el poderoso líder sindical estadounidense, está planeando presentar quejas laborales contra México, mientras el secretario de Comercio, Robert Lighthizer, habla de sus intenciones de presionar respecto de algunos productos perecederos para proteger a los agricultores estadounidenses; además, se menciona la posibilidad de imponer gravámenes al aluminio de México ignorando los términos del T-MEC/USMCA.

Jen Kirby ha señalado que, pese al riesgo que entraña que Lighthizer sea un experto en leyes comerciales, el gobierno del presidente Andrés Manuel López Obrador ha compactado los equipos de negociación, por lo que las asimetrías de poder se dejarán sentir cada vez más en detrimento de México (Kirby, 2020).

Sin duda, la emergencia sanitaria por la Covid-19 ha afectado terriblemente la economía global; el alto nivel de desempleo y el crecimiento casi nulo se han tornado la norma en todos los países. En ese contexto, es afortunado que México cuente con el T-MEC, pues será su motor de recuperación económica.

Fuentes

CALLE PARDO, LUIS DE LA

2019 “Ventajas y desventajas del T-MEC. Será mejor que el TLCAN sólo si se mira hacia el futuro”, *Foreign Affairs Latinoamérica* 19, no. 2 (abril-junio): 101-110.

CHOMSKY, NOAM

2016 *Who Rules the World*. Nueva York: Metropolitan Books.

CIURIAK, DAN

2019 “From NAFTA to USMCA and the Evolution of US Trade Policy”, Verbatim C. D. Howe Institute, 25 de junio, en <https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3369291>.

HASS, RICHARD

2019 “Cómo acaba un orden mundial y qué viene después”, *Foreign Affairs Latinoamérica* 19, no. 2 (abril-junio): 120-128.

HUNTINGTON, SAMUEL

2006 *Who are We? The Challenges of America's National Identity*. Nueva York: Simon and Schuster.

LUCE, EDWARD

2017 *The Retreat of Western Liberalism*. Nueva York: Atlantic Monthly Press.

KIRBY, JEN

2020 “USMCA, Trump’s New NAFTA Deal, Explained in 600 Words”, *Vox*, 3 de octubre, en <<https://www.vox.com/2018/10/3/17930092/usmca-mexico-nafta-trump-trade-deal-explained>>, consultada en julio de 2020.

MÁRQUEZ-PADILLA, PAZ CONSUELO

2014 “Entrevista a Jaime Serra Puche”, *Norteamérica. Revista Académica del CISAN, UNAM*, año 9, no. 2 (julio-diciembre), en <<http://www.revistanorteamerica.unam.mx/index.php/nam/article/view/204/189>>.

NAÍM, MOISÉS

2014 *The End of Power from Boardrooms to Battlefields and Churches to States. Why Being in Charge Isn't What It Used to Be.* Nueva York: Basic Books.

PIKETTY, THOMAS

2014 *Capital in the Twenty First Century.* Cambridge, Mass./Londres: Harvard University Press.

RODRIG, DANI

2011 *The Globalization Paradox. Democracy and the Future of the World Economy.* Nueva York: Norton & Company.

SCHWAB, KLAUS

2017 *The Fourth Industrial Revolution.* Nueva York: Penguin Random House.

STIGLITZ, JOSEPH

2012 *The Price of Inequality.* Nueva York: Norton & Company.

UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION (USITC)

2019 "U.S.-Mexico-Canada Trade Agreement: Likely Impact on the U.S. Economy and on Specific Industry Sectors", 18 de abril, en <<https://www.usitc.gov/publications/332/pub4889.pdf>>.

USLA, HÉCTOR

2020 "México recupera 'la corona' como principal socio comercial de EU", *El Financiero*, 3 de septiembre, en <<https://www.elfinanciero.com.mx/economia/mexico-recupera-la-corona-como-principal-socio-comercial-de-eu>>.

VAIDHYANATHAN, SIVA

2018 *Anti-social Media. How Facebook Disconnects Us and Undermines Democracy.* Oxford: Oxford University Press.

VANCE, J. D.

2016 *Hillbilly Elogy. A Memoir of a Family and Culture in Crisis*. Nueva York: Harper Collins Publishers.

WAYNE, EARL ANTHONY

2019 “Supporting Prosperity and Competitiveness by Approving the New USMCA”, *American Ambassadors Live!*, 10 de mayo, en <<https://www.americanambassadorslive.org/post/supporting-prosperity-and-competitiveness-by-approving-the-new-usmca>>.