La historia de éxito del TLCAN

- **Desde su creación en enero de 1994, hace más de 23 años, Tratado de Libre Comercio de América del Norte el (TLCAN) ha sido un gran éxito para sus tres miembros: gracias a él, el comercio de Norteamérica se ha más que triplicado.**
- **El TLCAN ha conseguido que Norteamérica siga siendo competitiva en la carrera por atraer capitales y conservar puestos de trabajo. Son millones los norteamericanos de cada región que hoy dependen del comercio del TLCAN para su sustento.**
- **El TLCAN no impulsó la desindustrialización: ha sido la tecnología —y no el comercio— lo que ha provocado el recorte de los puestos de trabajo en la industria manufacturera de todo el mundo. La participación del sector manufacturero en el PIB estadounidense se ha mantenido estable durante décadas.**
- **La modernización del TLCAN redunda en beneficio para todas sus partes: Estados Unidos, Canadá y México.**

EL TLCAN HA HECHO QUE ESTADOS UNIDOS SEA (MÁS) GRANDE

Desde su entrada en vigor en 1994, el TLCAN ha sido un gran éxito para sus tres países miembro: los Estados Unidos, Canadá y México (también conocido como el TLCAN-3). El TLCAN ha ampliado el comercio y la inversión continentales, ha generado un crecimiento económico que ha creado puestos de trabajo y mejorado las condiciones de vida, y ha aumentado la competitividad mundial de estos tres países con importantes economías. El TLCAN no es responsable de la reducción neta del empleo en la industria manufacturera de Estados Unidos y Canadá, ni ha llevado al vaciamiento laboral, o socavado las normas ambientales ni los derechos de propiedad intelectual. Esta nota expone los elementos principales de la historia de éxito del TLCAN.

I. ASPECTOS DESTACADOS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

Con el establecimiento del TLCAN el 1 de enero de 1994 se eliminaron de inmediato los aranceles impuestos a más de la mitad de los bienes que México exportaba a Estados Unidos y Canadá, y a más de un tercio de los que Estados Unidos y Canadá exportaban a México. Los tres países acordaron eliminar los aranceles bilaterales restantes durante los siguientes 10 años, con excepción de los aranceles sobre el comercio de algunos bienes agrícolas con México, eliminados progresivamente en el transcurso de 15 años. La única parte del TLCAN que los tres países no negociaron en conjunto fue la agricultura: las reducciones arancelarias se convinieron en tres acuerdos bilaterales. Aproximadamente el 75% del comercio entre Estados Unidos y Canadá ya estaba exento de aranceles conforme al Acuerdo de Libre Comercio de 1989 entre estos dos países (CUSFTA por su sigla en inglés). En dicho tratado, se estableció un cronograma para la reducción de todos los aranceles que quedaban pendientes entre Canadá y Estados Unidos y, con el TLCAN, este proceso se agilizó aún más. De hecho, al 1 de enero de 1998, ya se habían eliminado todos los aranceles comerciales entre Canadá y Estados Unidos.

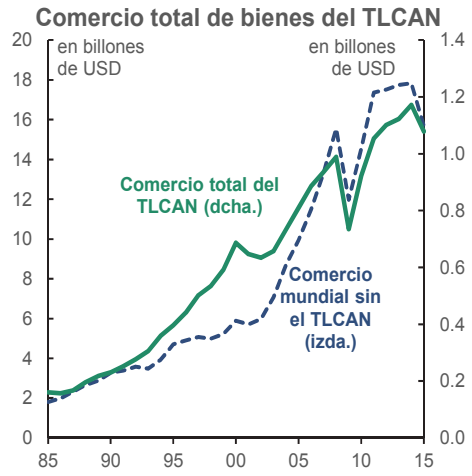
Las disposiciones del TLCAN rebasan la eliminación arancelaria, creando un entorno de competencia equitativa para el comercio de bienes y servicios. El TLCAN estableció los principios para la prestación no discriminatoria de servicios entre los países miembro del TLCAN. Otro de los propósitos del tratado era eliminar las barreras no arancelarias entre los tres países, para proteger los derechos de propiedad intelectual sobre los bienes comercializados y fortalecer las normas y procedimientos que protegen a los inversionistas

CONTACTOS

Jean-François Perrault, Vicepresidente Sénior y Economista en Jefe
416.866.4214
Scotiabank Economics
jean-francois.perrault@scotiabank.com

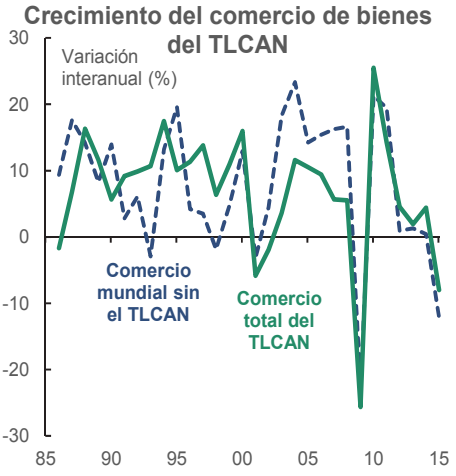
Brett House, Vicepresidente y Economista en Jefe Adjunto
416.863.7463
Scotiabank Economics
brett.house@scotiabank.com

Gráfico 1



Fuentes: Scotiabank Economics, FMI.

Gráfico 2



Fuentes: Scotiabank Economics, FMI.

transfronterizos. Además, el TLCAN incorporó un mecanismo estructurado de resolución de disputas en materia de comercio e inversiones. Por primera vez en un acuerdo internacional de libre comercio, se subscribieron acuerdos paralelos con el objeto de reforzar las normas ambientales y laborales de sus países miembro.

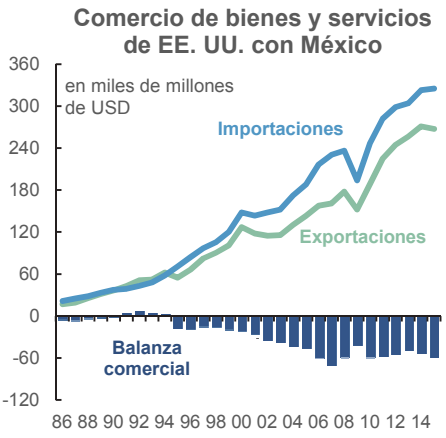
El TLCAN sigue siendo un acuerdo en evolución: desde 1994, se ha modificado y enmendado en repetidas ocasiones para adaptarlo a los últimos avances. En el resto de este trabajo se detallan los progresos que Norteamérica ha logrado en el marco del TLCAN.

II. CON EL TLCAN EL COMERCIO FLORECIÓ

El comercio de bienes entre los miembros del TLCAN se triplicó con creces desde sus inicios. En 2015, el total del comercio trilateral de bienes, según las mediciones de las importaciones de cada país hechas por los otros dos integrantes del TLCAN, apenas superó el 1.0 billón de USD, más del triple del valor nominal del comercio trilateral previo al TLCAN en 1993, que oscilaba en los 306,000 millones de USD (gráfico 1). El comercio total de bienes entre los países del TLCAN creció más rápidamente que el comercio mundial durante los años noventa, fue más rezagado que las tendencias mundiales en la primera década de 2000 y se ha mantenido a la par de la expansión mundial desde 2008 (gráfico 2). Casi todo este crecimiento refleja el comercio de Estados Unidos con Canadá y México, dado que el comercio entre Canadá y México, si bien se está ampliando, sigue siendo el equivalente al 5% de los flujos bilaterales entre Estados Unidos y sus socios del TLCAN (gráficos 3-5).

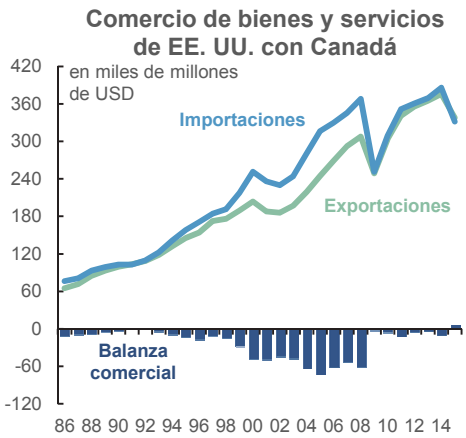
Las balanzas comerciales entre Estados Unidos y sus socios del TLCAN se han mantenido relativamente estables por más de una década. El comercio total de bienes y servicios entre Estados Unidos y Canadá se mantuvo próximo al equilibrio desde la crisis financiera de 2008, con un superávit en servicios para Estados Unidos que compensa el pequeño déficit en bienes (gráfico 4). En los últimos años, en el comercio con México, Estados Unidos ha registrado un déficit general constante equivalente a un 0.3% del Producto Interno Bruto (PIB) y a un 10% del comercio total de bienes y servicios combinados; mientras que con Canadá, Estados Unidos registró un superávit en el comercio de servicios, pero a diferencia de Canadá, esto más que se compensa por el déficit en el comercio de mercancías (gráfico 3).

Gráfico 3



Fuentes: Scotiabank Economics, BEA.

Gráfico 4

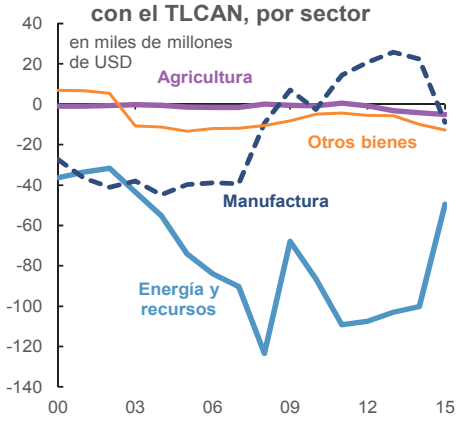


Fuentes: Scotiabank Economics, BEA.

Gráfico 5

Fuentes: Scotiabank Economics, OECD.

Gráfico 6



Fuentes: Scotiabank Economics, Census Bureau.

Tabla 1

Balanza comercial de bienes EE. UU. con Canadá y México, 2009–15

	Saldo promedio anual (miles de millones USD)	Saldo acumulado en 7 años (miles de millones USD)	Saldo acumulado en 7 años, % del PIB de EE. UU. en 2015
I. Balanza comercial de bienes EE. UU. con el TLCAN			
Productos manufacturados	11.3	79.0	0.4
Energía y recursos	-89.1	-623.8	-3.5
Agricultura y alimentación	-1.9	-13.6	-0.1
Otros bienes	-7.3	-51.3	-0.3
II. Balanza comercial de bienes EE. UU. con Canadá			
Productos manufacturados	43.3	303.0	1.7
Energía y recursos	-64.7	-452.7	-2.5
Agricultura y alimentación	-0.3	-2.1	0.0
Otros bienes	-6.7	-47.0	-0.3
III. Balanza comercial de bienes EE. UU. con México			
Productos manufacturados	-32.0	-223.9	-1.2
Energía y recursos	-24.5	-171.2	-0.9
Agricultura y alimentación	-1.7	-11.6	-0.1
Otros bienes	-0.6	-4.3	0.0

Fuentes: Scotiabank Economics, US Census Bureau.

La importación de energía y recursos naturales de Estados Unidos —y no de bienes o servicios— impulsan el continuo déficit de Estados Unidos con sus socios del TLCAN (gráfico 6). En los últimos años, Estados Unidos tendió a registrar superávits combinados en el comercio de bienes manufacturados con sus vecinos del TLCAN; pequeños déficits en el comercio de bienes agrícolas; y déficits aún mayores en el comercio de energía y recursos naturales (tabla 1). Se prevé que los déficits del comercio de energía de Estados Unidos con Canadá y México sigan en aumento con los nuevos oleoductos de Canadá y la liberación del sector energético de México, que el TLCAN ha ayudado a promover. En general, los déficits del comercio estadounidense con sus socios del TLCAN obedecen casi completamente al hecho de que las empresas y los consumidores estadounidenses aprovechan las fuentes de energía relativamente baratas de Norteamérica. En cambio, Canadá da cuenta de la otra parte de esta relación comercial: con la exportación de materias primas financia la importación de otros bienes; y los superávits cada vez mayores de bienes manufacturados mexicanos dominan el comercio en el TLCAN.

Tabla 2

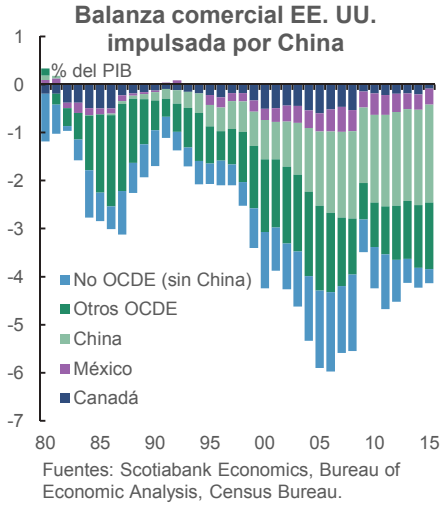
Comercio de mercancías intra-TLCAN: Participación en los totales y clasificación

	Socio	Canadá		Estados Unidos		México	
		1993	2015	1993	2015	1993	2015
País				*(% del total, clasificación)*			
Canadá	Exportaciones			81% (#1)	77% (#1)	<1% (#9)	1% (#5)
	Importaciones			65% (#1)	53% (#1)	2% (#5)	6% (#2)
	Combinadas			73% (#1)	64% (#1)	1% (#6)	4% (#3)
Estados Unidos	Exportaciones	22% (#1)	19% (#1)			9% (#3)	16% (#2)
	Importaciones	19% (#1)	13% (#2)			7% (#3)	13% (#3)
	Combinadas	20% (#1)	15% (#2)			8% (#3)	14% (#3)
México	Exportaciones	3% (#2)	3% (#2)	83% (#1)	81% (#1)		
	Importaciones	2% (#5)	3% (#6)	71% (#1)	47% (#1)		
	Combinadas	1% (#4)	4% (#4)	73% (#1)	64% (#1)		

Fuentes: Scotiabank Economics, Bloomberg.

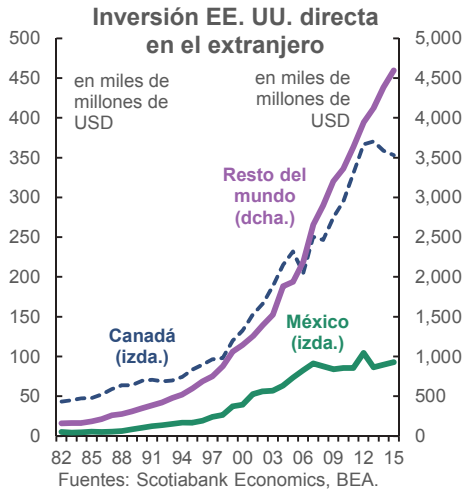
Si bien desde el establecimiento del TLCAN, el comercio de Estados Unidos ha crecido rápidamente, la importancia conjugada de Canadá y México para el comercio estadounidense se ha mantenido notablemente estable, a casi el 30% del volumen total del comercio de Estados Unidos (tabla 2) —dos veces mayor que la participación actual de China, de un 15%— mientras que el comercio del TLCAN representa alrededor del 40% del crecimiento de las exportaciones estadounidenses. Teniendo en cuenta las actividades de importación y exportación de bienes estadounidenses en el marco del TLCAN, la participación total de Canadá se redujo y la de México aumentó, ambas en unos 5.5 puntos porcentuales. Aunque Canadá sigue siendo el comprador número uno de las exportaciones estadounidenses, China ha desplazado a ese país, convirtiéndose en el principal importador de Estados Unidos por un margen suficientemente amplio. Canadá ocupa ahora el segundo lugar entre los socios comerciales de Estados Unidos, según la medición de la suma de importaciones y exportaciones bilaterales. México continúa siendo el tercer socio comercial más grande de Estados Unidos, pero las cadenas integradas de suministro norteamericanas han llevado a México a ocupar el segundo lugar de las exportaciones estadounidenses. Estados Unidos sigue siendo el principal socio exportador, importador y comercial de Canadá y México.

Gráfico 7



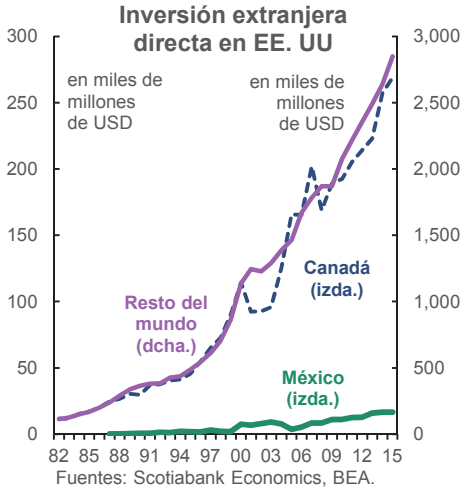
Fuentes: Scotiabank Economics, Bureau of Economic Analysis, Census Bureau.

Gráfico 8



Fuentes: Scotiabank Economics, BEA.

Gráfico 9



Fuentes: Scotiabank Economics, BEA.

El persistente déficit comercial de toda la economía estadounidense durante más de 20 años ha sido impulsado por China y no por el TLCAN (gráfico 7). Por ejemplo, en 2015, el déficit del comercio de bienes de Estados Unidos se mantuvo en los 746,000 millones de USD, mientras que el déficit del comercio combinado de Canadá y México fue de unos 76,000 millones de USD, o alrededor del 10% del déficit del comercio total anual de Estados Unidos. En cambio, el comercio con China ha generado más del 35% del déficit comercial anual de Estados Unidos durante gran parte de las últimas dos décadas. Sin embargo, y tal como lo planteamos más adelante, el factor determinante de los recortes de puestos de trabajo en la industria manufacturera de Estados Unidos y Canadá ha sido la innovación tecnológica, y no el comercio dentro del TLCAN o con China.

Tabla 3

Principales destinos de exportación, fuentes de importación y productos de los estados de EE. UU.

	# de los principales destinos de exportación de los estados	Productos principales
Canadá	35	Automóviles y autopartes, productos aeroespaciales, electrónicos y agrícolas
China	5	Automóviles y autopartes, metales y minerales, electrónicos
México	4	Productos aeroespaciales, electrónicos y derivados del petróleo
Reino Unido	2	Productos farmacéuticos, oro
Australia	1	Aeroespacial
Brasil	1	Productos químicos
Francia	1	Aeroespacial
Suiza	1	Oro
Emiratos Árabes Unido	1	Maquinarias y equipos
	# de las principales fuentes de importación de los estados	**Productos principales**
China	22	Automóviles y autopartes, productos derivados del petróleo
Canadá	15	Automóviles y autopartes, productos derivados del petróleo, productos agrícolas
México	4	Aeroespacial, productos del petróleo, oro
Alemania	3	Aeroespacial, automóviles y autopartes
Japón	2	Automóviles y autopartes
Bélgica	1	Productos derivados del petróleo
Indonesia	1	Productos derivados del petróleo
Corea	1	Productos derivados del petróleo
Arabia Saudita	1	Productos derivados del petróleo
Reino Unido	1	Productos farmacéuticos

Fuentes: Scotiabank Economics, US Census Bureau.

III. LAS INVERSIONES TAMBIÉN HAN CRECIDO A UN RITMO ACELERADO, NO SOLO EL COMERCIO

Las inversiones transfronterizas en Norteamérica han aumentado exponencialmente gracias al TLCAN. El flujo de las inversiones extranjeras directas entre Estados Unidos y Canadá ha aumentado en consonancia con los flujos de inversiones mundiales (gráficos 8 y 9). Esto puede parecer nada excepcional: Estados Unidos y Canadá, dos economías maduras, gozan de una de las relaciones de inversiones bilaterales más grandes del mundo con un volumen de inversiones extranjeras directas de aproximadamente 650,000 millones de USD. Ahora bien, podría decirse que la integración del comercio y la producción en el TLCAN ha mantenido los flujos de inversiones cuando en su defecto podrían haberse destinado a economías emergentes en las que se esperaría que el rendimiento marginal sobre el capital fuere más alto. Si bien el volumen de las inversiones extranjeras directas canadienses y estadounidenses en México es relativamente bajo, los flujos de capital más libres en el TLCAN han sextuplicado el volumen de las inversiones estadounidenses en México desde 1993, mientras que las inversiones canadienses en México han aumentado más de 25 veces, aunque desde una base mucho menor. Los sectores manufacturero, minero y de comunicación han liderado estos flujos de inversión en México. El capital proveniente de Estados Unidos y Canadá representa casi la mitad de las inversiones extranjeras directas en México.

El TLCAN propició la apertura de la economía mexicana, lo que no habría ocurrido de no ser por este acuerdo de libre comercio. México liberalizó las restricciones relativamente estrictas a las inversiones extranjeras y su tasa de cambio durante las décadas de 1980 y 1990, anticipándose así a posibles negociaciones del TLCAN. La ratificación del TLCAN consolidó estas reformas y dio a los inversionistas estadounidenses y canadienses una mayor garantía de que recibirían un trato no discriminatorio y protección en virtud de los mecanismos de resolución de disputas de inversionistas del TLCAN. Gerónimo Gutiérrez, director ejecutivo del Banco de Desarrollo de América del Norte (NADB por su sigla en inglés), afirmó años después de la creación del TLCAN que "el TLCAN ha sido el ancla fundamental de las reformas que hacen que México sea una economía más moderna y una sociedad más abierta" (Wilson 2011).

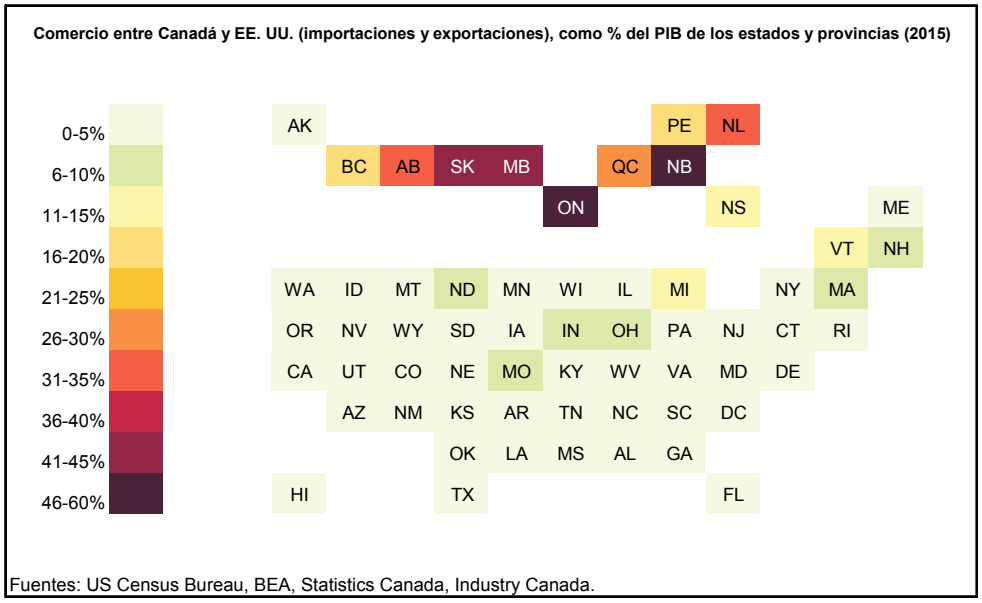
IV. EL TLCAN IMPULSÓ EL CRECIMIENTO DE LA ECONOMÍA NORTEAMERICANA

El TLCAN ha ayudado a Norteamérica a superarse a sí misma en términos económicos. Ha facilitado el crecimiento económico sostenido entre sus tres países miembro en lo que, podría decirse, se ha convertido el área de libre comercio más grande del mundo: la zona del TLCAN representa casi el 28% del PIB nominal global y es una región que tiene alrededor del 6.5% de la población mundial (datos de 2015). Esto se compara favorablemente con la Unión Europea, que se sitúa cerca del 24% del PIB nominal global, con una población de alrededor del 6.9% de la población mundial. En términos de la paridad de poder adquisitivo, la zona del TLCAN representa el 19.2% del PIB frente al 16.9% en la Unión Europea.

Según estudios realizados a nivel de país, el TLCAN ha tenido un impacto marginal positivo en los PIB de Estados Unidos y Canadá, pero un efecto relativamente mayor en el producto de México (Villarreal 2016). Así, según el Instituto Peterson (PIIE por su sigla en inglés), gracias al crecimiento "de sobra" del comercio impulsado por el TLCAN, Estados Unidos ha generado ganancias de 127,000 millones de USD cada año, mientras que Canadá y México han tenido beneficios similares, de 50,000 millones de USD y 170,000 millones de USD,

respectivamente. Para Estados Unidos, con una población de 320 millones de habitantes, el beneficio estrictamente económico representa unos 400 USD por persona por año, mientras que el PIB per cápita se ha situado cerca de los 50,000 USD. A diferencia de los costos asociados al comercio, que tienden a estar concentrados en determinadas industrias y regiones, los beneficios del TLCAN se distribuyen a lo largo de todo el territorio de Estados Unidos. Ciertos estudios basados en modelos como el de Dixon y Rimmer (2014), estiman que el comercio entre Canadá y Estados Unidos es, de algún modo, el responsable directo e indirecto de aproximadamente 1 billón de USD del PIB anual estadounidense o cerca del 6% del ingreso total anual de Estados Unidos.

Figura 1

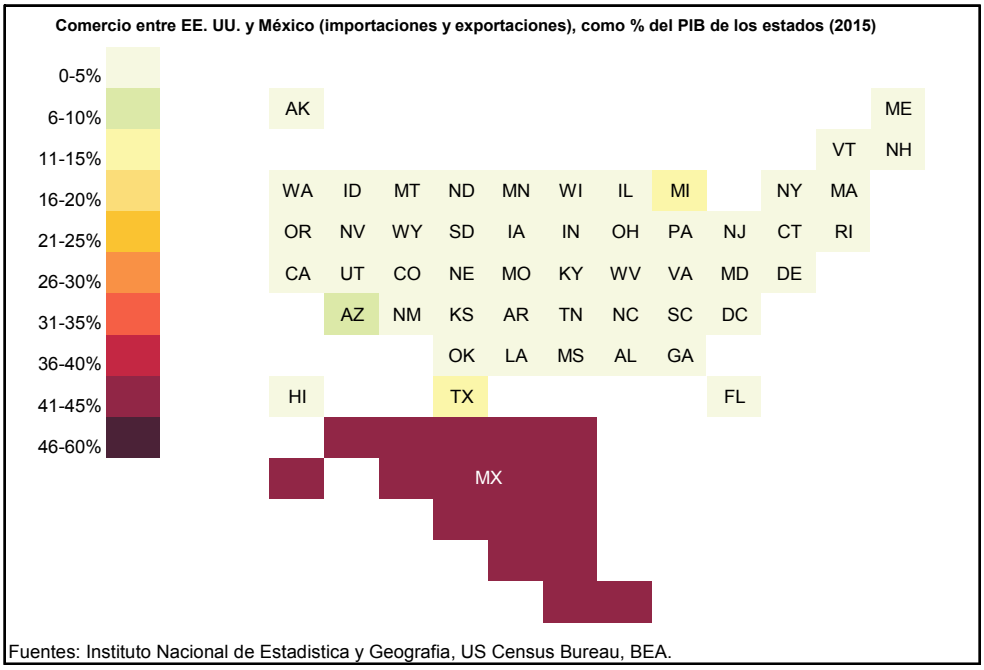


Fuentes: US Census Bureau, BEA, Statistics Canada, Industry Canada.

V. MILLONES DE EMPLEOS NORTEAMERICANOS DEPENDEN DEL TLCAN

Millones de estadounidenses ahora dependen del comercio con Canadá y México, en lo que a su empleo se refiere, pero los números varían mucho, en algunos casos, en función de la calibración de las simulaciones basadas en modelos. En resumen:

Figura 2



Fuentes: Instituto Nacional de Estadistica y Geografia, US Census Bureau, BEA.

- Los datos del censo de negocios del Departamento de Comercio de Estados Unidos indican que aproximadamente 2.8 millones de empleos en Estados Unidos están directamente relacionados con las exportaciones a Canadá y México. Las firmas canadienses en Estados Unidos también dan empleo directo a unos 600,000 estadounidenses;
- Wilson (2011) estima que unos 6 millones de puestos de trabajo en Estados Unidos dependen directa e indirectamente del comercio con México solamente (aproximadamente 1 de cada 24 trabajadores estadounidenses), mientras que algunos cálculos basados en modelos del impacto del TLCAN indican que hasta 8.3 millones, o cerca del 5% de todos los empleos en Estados Unidos, dependen de alguna manera del comercio con Canadá (Dixon y Rimmer 2014); y
- En general, Wilson (2011) calcula que el comercio con Canadá y México apoya cerca de 14 millones de empleos en Estados Unidos, y que alrededor de 5 millones de dichos empleos se crearon y se sostienen todavía por el aumento del comercio norteamericano generado por el TLCAN.

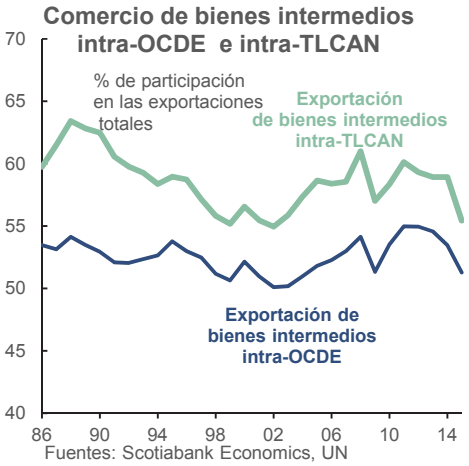
En **términos netos, el TLCAN ha creado empleos en los tres países miembro**. Durante su primera década, se crearon por año unos 190,000 empleos en Estados Unidos directamente atribuibles al TLCAN; al mismo tiempo, se perdió un promedio de 60,000 puestos de trabajo, para un aumento anual neto de unos 130,000 puestos en Estados Unidos debido al TLCAN (Hufbauer y Schott 2007). Respecto de la creación de

empleos, esto fue menos del 10% del total de empleos creados en Estados Unidos durante el mismo período, y la pérdida de empleos representó menos del 1% del total de empleos que se perdieron debido a la rotación de personal. Desde entonces, el impacto del TLCAN en el número de puestos de trabajo formales de Estados Unidos se redujo, pero continúa siendo un contribuyente neto al empleo del país (PIIE 2014). El análisis del impacto del TLCAN sobre el empleo de Canadá no es tan riguroso, debido al valor relativamente volátil del dólar canadiense. El empleo formal en México ha aumentado, principalmente en los estados fronterizos, como resultado del TLCAN.

Gráfico 10

Fuentes: Scotiabank Economics, World Bank.

Gráfico 11

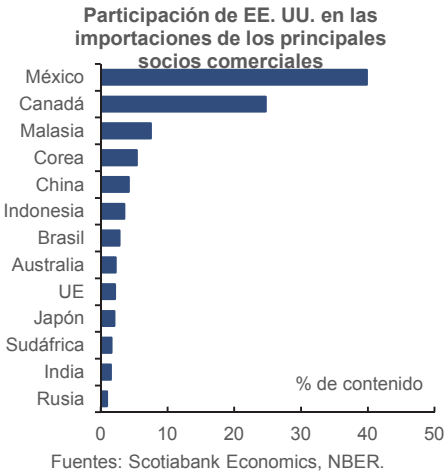


Fuentes: Scotiabank Economics, UN COMTRADE.

VI. EL TLCAN INCIDE EN CADA ESTADO Y CADA PROVINCIA

El TLCAN incide significativamente en la economía de casi todos los estados de Estados Unidos y las provincias canadienses (tabla 3). Canadá y México son los principales destinos de las exportaciones de los productos de 39 estados de Estados Unidos mientras que China es el principal comprador de las exportaciones de Estados Unidos en solo cinco estados. Canadá o México es uno de los dos destinos principales de las exportaciones de los productos de todos, salvo 7, estados de Estados Unidos. Canadá figura como uno de los dos destinos principales de las exportaciones de los productos de 42 estados, mientras que China es el primero o el segundo comprador más grande de las exportaciones de los productos de solo 9 de sus estados. En lo que a las importaciones se refiere, Canadá y México, conjuntamente, son las fuentes más importantes de la entrada de bienes extranjeros de 19 estados de Estados Unidos, superados solamente por China, que es el principal proveedor extranjero de 22 estados. Al agregar las clasificaciones en segundo lugar, China está entre las dos fuentes principales de las importaciones de 38 estados de Estados Unidos, mientras que 39 tienen a Canadá o México como una de sus dos fuentes principales de importación.

Gráfico 12



Fuentes: Scotiabank Economics, NBER.

Gráfico 13

Fuentes: Scotiabank Economics, Bloomberg.

La onda expansiva del TLCAN afecta el producto y los ingresos totales de todo el continente. Dixon y Rimmer (2014) consideran que el comercio entre Canadá y Estados Unidos tiene un efecto positivo en todos los estados de EE.UU. y en el distrito de Columbia, así como también en todos los distritos electorales. Los vínculos económicos entre los estados aseguran que, aún aquellos con poca conexión directa con Canadá, se benefician de dicho comercio. Sin embargo, la importancia del comercio con Canadá para Estados Unidos apenas se dispersa entre los 50 estados. Por ejemplo, solo hay dos estados de Estados Unidos (Michigan y Vermont) donde el comercio total con Canadá equivale a más del 10% del PIB del estado y 10 estados donde el total del comercio con Canadá equivale a más del 5% del PIB del estado (figura 1). En cambio, el total del comercio con Estados Unidos es igual a porcentajes de dos dígitos del PIB de cada provincia canadiense (figura 1). El comercio con México excede el 10% del PIB en solo dos estados (Michigan, nuevamente, debido a la industria automotriz, y Texas), pero equivale al 37% del PIB de México (figura 2). Además, las remesas anuales a México, principalmente desde Estados Unidos, se dispararon con el TLCAN, registrando un aumento de casi 20% entre 2000 y 2015 (gráfico 10).

VII. MÉXICO MANTIENE COMPETITIVO EL SECTOR MANUFACTURERO NORTEAMERICANO

Los bienes intermedios dominan el comercio dentro del TLCAN en mayor medida que entre los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) en su conjunto, debido a los procesos de producción norteamericanos altamente integrados y correlacionados (gráfico 11). Estos bienes intermedios cruzan las fronteras de los tres países repetidas veces durante el proceso

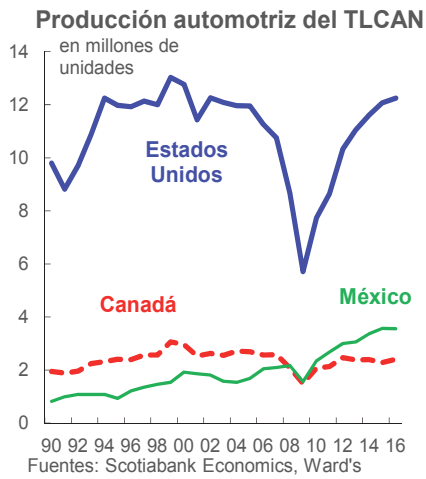
Cuadro 1. Estudio de caso en la integración del TLCAN: el sector automotor norteamericano

El sector automotor norteamericano es uno de los mejores ejemplos de cómo la amplia integración intra-TLCAN ha permitido a los fabricantes del continente mantener su competitividad mundial.

- Según las estimaciones de una asociación del sector (CME 2011), algunos componentes de vehículos cruzan las fronteras del TLCAN hasta seis veces antes de que el automóvil terminado (donde dichas partes fueron instaladas) se venda al consumidor; otros estiman que una autoparte típica puede cruzar la frontera hasta ocho veces (Wilson 2011).
- El área metropolitana de Detroit exporta más bienes a México que cualquier otra ciudad en Estados Unidos.
- Alrededor de 63% del contenido de cada vehículo ensamblado y enviado a Estados Unidos desde Canadá tiene contenido estadounidense (EDC 2016) y, en promedio, cerca del 75% del contenido de vehículos fabricados en Norteamérica es de manufactura local. A modo de contexto, para que un vehículo terminado sea exento de aranceles entre los países del TLCAN solo necesita contar con un 62.5% de contenido local.
- El empleo en el sector automotor de Estados Unidos aumentó en más de un 5% por año desde 2010, tres veces más rápido que el ritmo del crecimiento general del empleo en Estados Unidos.
- Las firmas automotrices norteamericanas agregaron más de 1.5 millones de unidades de nueva capacidad desde 2007, con gran parte de la producción adicional neta posterior a la crisis financiera centrada en México, un crecimiento más modesto en Estados Unidos y una producción bastante más baja en Canadá (gráfico A). México superó a Japón y se convirtió en el segundo exportador de vehículos a Estados Unidos.
- La participación del sector manufacturero en la fabricación de vehículos aumentó en los tres países del TLCAN desde la contracción económica mundial (gráfico B), pero aun cuando Estados Unidos ha registrado un repunte reciente, dicha cuota sigue siendo baja tanto en Estados Unidos como en Canadá en comparación con la década de 1990. Esto refleja tendencias similares en lo que respecta a la proporción de la fabricación de vehículos en el PIB tanto de Estados Unidos como de Canadá (gráfico C).
- La exportación de vehículos norteamericanos hacia el resto del mundo aumentó en un promedio anual de 10% durante la última década, más de tres veces más rápido que el crecimiento de las exportaciones e importaciones de vehículos entre los tres países del TLCAN (gráfico D).

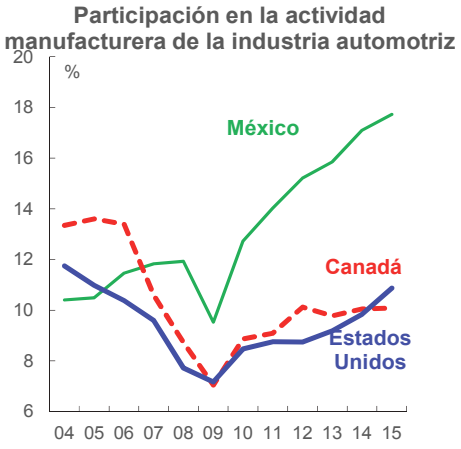
El TLCAN ha permitido que la producción automotriz en Norteamérica, y más específicamente en Estados Unidos, mantenga su posición mundial, sin retroceder.

Gráfico A



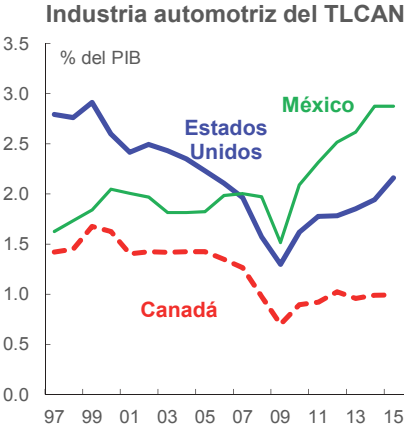
Fuentes: Scotiabank Economics, Ward's Automotive.

Gráfico B



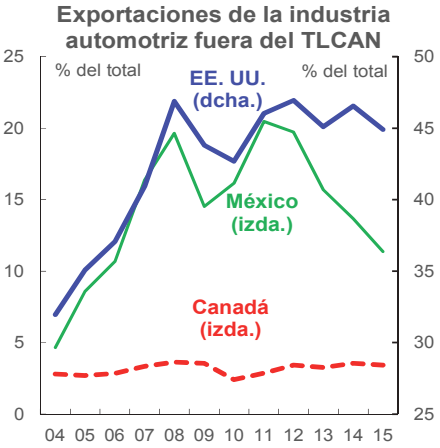
Fuentes: Scotiabank Economics, INEGI, BEA, Statistics Canada.

Gráfico C



Fuentes: Scotiabank Economics, Statistics Canada, BEA, INEGI.

Gráfico D



Fuentes: Scotiabank Economics, ITC.

de fabricación del producto hasta su terminación. Aproximadamente el 40% del contenido de las importaciones de México destinadas a Estados Unidos se clasifican como "Hecho en Estados Unidos"; asimismo, las importaciones de Canadá hacia Estados Unidos tienen un 25% de contenido estadounidense aproximadamente (gráfico 12). En conjunto, Canadá y México representan el 75% de todo el contenido nacional de Estados Unidos que regresa a Estados Unidos como importaciones de todo el mundo (Wilson 2011).

La integración de las cadenas de suministros en los países del TLCAN contribuyó a conseguir economías de escala y eficiencias, inalcanzables de otro modo, y ha aumentado la competitividad de la industria norteamericana a nivel mundial (véase el cuadro 1 que describe un estudio de caso del sector automotor). El desempeño de estos aumentos de escala respalda un 33% del comercio dentro del TLCAN (Dixon y Rimmer 2014). La producción industrial ahora está estrechamente vinculada en todo el TLCAN (gráficos 13 y 14). La producción integrada verticalmente hace que los trabajadores del TLCAN se complementen y no compitan entre ellos. Si bien el sueldo promedio en México es solo el 15% del estadounidense (gráfico 15), generalmente los trabajadores mexicanos ocupan puestos menos cualificados del proceso de producción y los canadienses y estadounidenses ocupan segmentos del mercado de mayor valor agregado. Es posible que esta especialización y desviación de puestos de trabajos de bajos ingresos a México haya permitido conservar los puestos con mayor valor agregado en el país que de otro modo habrían terminado en otras economías de bajo costo en otros continentes.

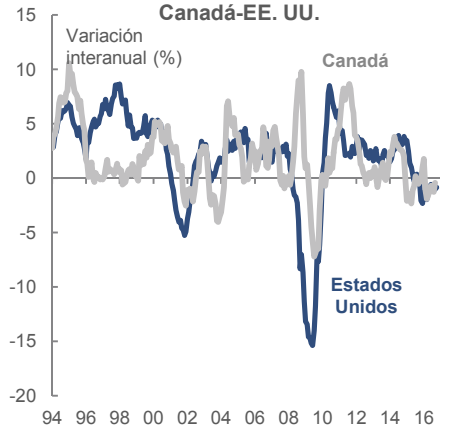
A pesar de los sueldos mucho más altos, Estados Unidos ha mantenido su posición competitiva respecto de México desde el establecimiento del TLCAN (gráfico 16). En los primeros años del TLCAN, durante la crisis mexicana de 1994-95,los sueldos mexicanos sufrieron recortes y los costos de mano de obra unitarios se desplomaron. Desde entonces, Estados Unidos ha empleado, hábilmente, tecnología y mejores prácticas para impulsar la productividad y bajar los costos de mano de obra a pesar de que los sueldos son más de seis veces más altos que en México. La depreciación del peso mexicano desde 2015 ha revertido esa tendencia solo recientemente. Sin embargo, una encuesta realizada entre directores generales a nivel mundial clasificó a Estados Unidos como la segunda economía más competitiva del mundo después de China, pero con la expectativa de que la innovación y adopción de tecnologías permitirá que Estados Unidos supere a China en 2020 (tabla 4). A la competitividad de Canadá tampoco le ha ido tan bien dentro del TLCAN (gráfico 16) ni a nivel mundial; más bien el aumento de la productividad —y no las restricciones comerciales— es la única manera de eliminar la diferencia de competitividad. Si bien el comercio directo entre Canadá y México continúa siendo relativamente pequeño, la industria canadiense se beneficia de los menores costos que ofrecen las cadenas de suministros integradas entre Estados Unidos y México. Sin México en el TLCAN, Canadá se volvería mucho menos competitivo a escala mundial.

Los beneficios del TLCAN no se limitan a las cadenas de suministros a lo largo del continente y las grandes corporaciones. En el Código de Estados Unidos (2015b) se establece que Canadá y México son los dos destinos principales de las exportaciones de las pequeñas y medianas empresas estadounidenses (pymes). En los últimos años, más de 125,000 pymes comercializaron sus bienes y servicios con los socios de Estados Unidos en el TLCAN.

VIII. EL TLCAN HA LOGRADO EL PROGRESO MÁS ALLÁ DEL COMERCIO

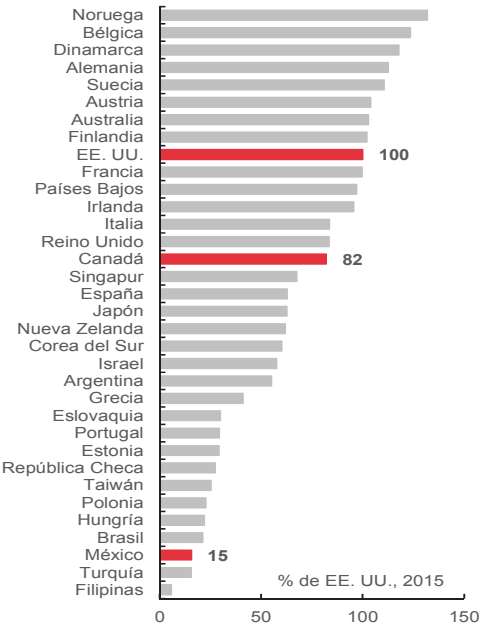
La creación del TLCAN ha tenido repercusiones que promovieron la liberalización del comercio global. La entrada en vigor del TLCAN en enero de 1994 fue el último empujón para finalizar en abril de 1994 las negociaciones multilaterales de la Ronda de Uruguay que condujeron a la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1995. Alentados por los éxitos del TLCAN, México, Canadá y Estados Unidos firmaron más acuerdos bilaterales y regionales de comercio. México pasó de ser una economía relativamente cerrada a convertirse en un líder en la firma de acuerdos comerciales.

Gráfico 14 **Producción industrial Canadá-EE. UU.**



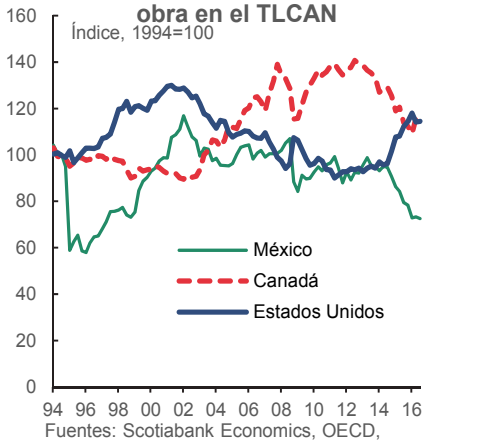
Fuentes: Scotiabank Economics, Bloomberg.

Gráfico 15 **Costos de remuneración por hora en la industria manufacturera**



Fuentes: Scotiabank Economics, US Conference Board.

Gráfico 16 **Costo unitario de mano de obra en el TLCAN**



Fuentes: Scotiabank Economics, OECD, Bloomberg.

Además, el TLCAN fue un acuerdo de libre comercio pionero, que sentó precedente desde su creación y que, aún hoy, sigue siendo un marco de referencia. Las disposiciones comerciales más importantes del TLCAN sirvieron como puntos de referencia para tratados posteriores y han sido ampliamente adoptadas en otros acuerdos. El TLCAN fue el primer acuerdo comercial regional en incluir acuerdos laterales para proteger y promover las normas ambientales y laborales. Estos dos acuerdos laterales han elevado y fortalecido las normas mediante una mejor cooperación. En acuerdos posteriores, las normas ambientales y laborales se incorporaron en el cuerpo principal en lugar de en los anexos con el objeto de garantizar que promuevan tanto el progreso social como el crecimiento económico. El TLCAN sentó las bases de estos acuerdos posteriores.

El TLCAN también estableció un nuevo criterio para lograr un enfoque estructurado de la resolución de disputas entre socios comerciales fuera de la OMC. También por primera vez, en el ámbito de los acuerdos regionales, el TLCAN trajo consigo canales integrales para la resolución de disputas sobre derechos de los inversionistas, servicios financieros, *dumping*, comercio, normas laborales y protecciones ambientales. Si bien los gobiernos miembros del TLCAN, sus compañías y sus ciudadanos tienen la opción de resolver sus disputas ante la OMC, suelen optar por hacerlo dentro del TLCAN.

IX. LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA —Y NO EL COMERCIO— ES LA CAUSA DEL RECORTE DE LOS PUESTOS DE TRABAJO EN EL SECTOR MANUFACTURERO

El progreso tecnológico y el aumento de la productividad —no el TLCAN o la liberalización del comercio en general— son los responsables del estancamiento de los números absolutos del empleo de la industria manufacturera que Estados Unidos ha registrado durante varias décadas (gráfico 17). La caída de la industria manufacturera como parte del empleo total en Estados Unidos comenzó en la década de los cincuenta, mucho antes del surgimiento de los acuerdos de comercio bilaterales, regionales y multilaterales (gráfico 18). Este prolongado declive no se ha acelerado desde la llegada del comercio internacional más abierto; ha continuado en línea recta, sin cambios por la integración más estrecha de Europa, la aparición del TLCAN y la conclusión de la Ronda de Uruguay de negociaciones sobre el comercio mundial en 1994, la creación de la

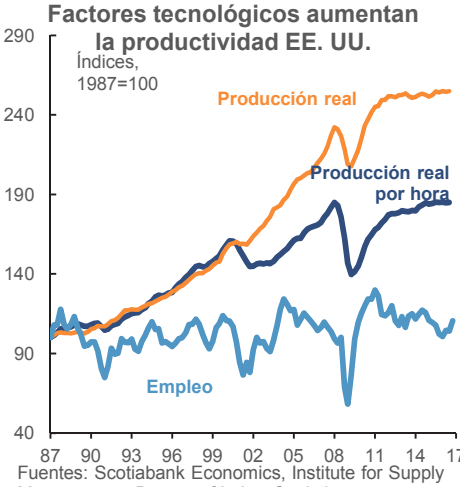
Tabla 4

Encuesta global de CEO: Clasificación del Índice Global de Competitividad en Manufactura 2016

2016 (actual)			2020 (previsto)			
Clasificación	País	Resultado del índice (100 = alto) (10 = bajo)	Clasificación	2016 vs. 2020	País	Resultado del índice (100 = alto) (10 = bajo)
1	China	100.0	1	(▲ + 1)	Estados Unidos	100.0
2	Estados Unidos	99.5	2	(▼ - 1)	China	93.5
3	Alemania	93.9	3	(↔)	Alemania	90.8
4	Japón	80.4	4	(↔)	Japón	78.0
5	Corea del Sur	76.7	5	(▲ + 6)	India	77.5
6	Reino Unido	75.8	6	(▼ - 1)	Corea del Sur	77.0
7	Taiwán	72.9	7	(▲ + 1)	México	75.9
8	México	69.5	8	(▼ - 2)	Reino Unido	73.8
9	Canadá	68.7	9	(▼ - 1)	Taiwán	72.1
10	Singapur	68.4	10	(▼ - 1)	Canadá	68.1

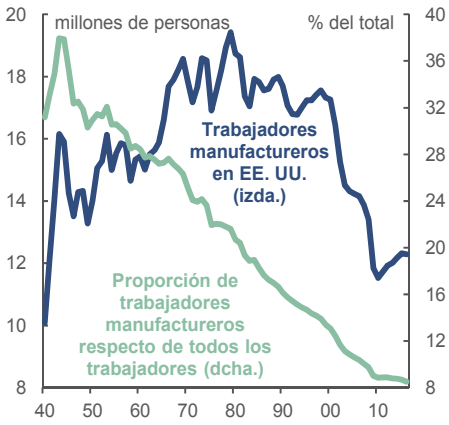
Fuentes: Deloitte 2016 Global Manufacturing Competitiveness Index.

Gráfico 17



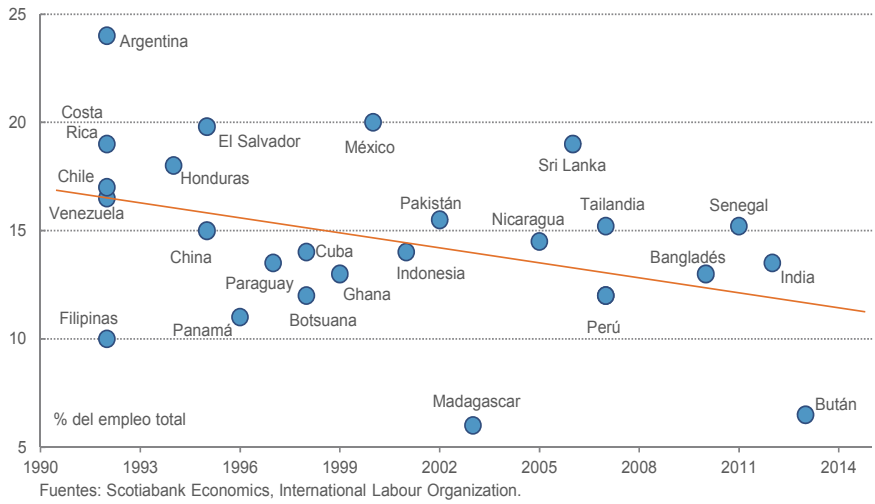
Fuentes: Scotiabank Economics, Institute for Supply Management, Bureau of Labor Statistics.

Gráfico 18



Fuentes: Scotiabank Economics, Haver Analytics.

Gráfico 19



Fuentes: Scotiabank Economics, International Labour Organization.

Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1995 y la adhesión de China a la OMC en 2001. En términos absolutos, los puestos de trabajo de la industria manufacturera de Estados Unidos alcanzaron el punto máximo en 1979 y desde entonces han caído un 37%, a los niveles de la década de los años cuarenta (gráfico 18) en una fuerza laboral en toda la economía que es tres veces más grande que hace 75 años. Hicks y Devaraj (2015) estiman que en Estados Unidos se perdieron 9 de cada 10 puestos de trabajo manufacturero estadounidense por la mecanización y no por el comercio.

La industria manufacturera ha visto una contracción similar en la mayoría de las economías de altos ingresos y también en las de los países en desarrollo (ILO 2015). La proporción de puestos de trabajo del sector manufacturero también está en caída en muchos países con ingresos medios y bajos, pero desde niveles más bajos que el de los países de ingresos altos: los mercados emergentes y fronterizos se están desindustrializando en sus procesos de desarrollo mucho antes que los mercados de los países ricos (gráfico 19). Los puestos de trabajo del sector manufacturero están desapareciendo en todas partes: no pasan de economías con alto nivel salarial a economías de bajo nivel en un juego de suma cero. Canadá refleja esta tendencia mundial (gráfico 20).

A pesar de la contracción del empleo en la industria manufacturera, es probable que la innovación y adopción de tecnologías esté ayudando a que Estados Unidos mantenga la producción industrial que ya no existe en otros países. Desde la década de 1950, la industria manufacturera ha mantenido una participación casi constante en el PIB de Estados Unidos, a pesar de la continua contracción del sector manufacturero en el volumen total de puestos de trabajo de Estados Unidos (gráfico 21). Por el contrario, la participación de este sector en el PIB de todos los países de ingresos altos (gráfico 22) se ha desplomado de 30.9% a 23.9% en 2013; la industria manufacturera canadiense marca la

Gráfico 20

Fuentes: Scotiabank Economics, Haver Analytics.

Gráfico 21

Fuentes: Scotiabank Economics, Haver Analytics.

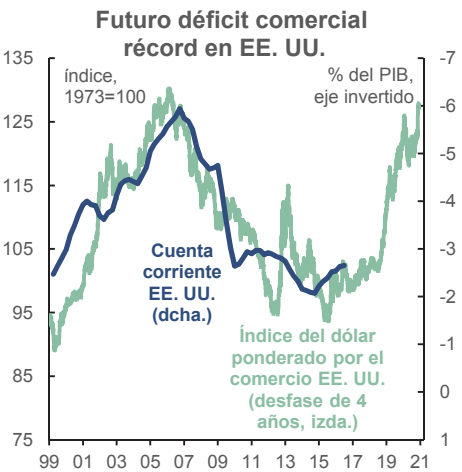
Gráfico 22

Fuente: World Bank.

Chart 23

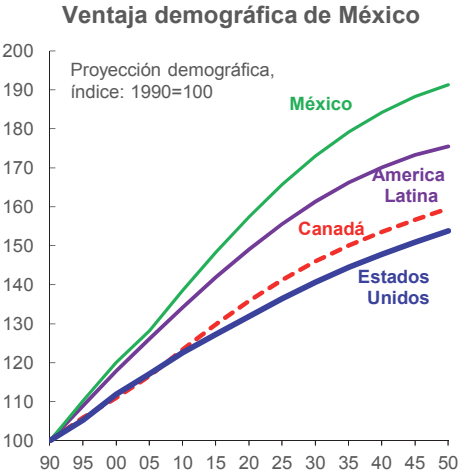
Fuentes: Scotiabank Economics, Statistics Canada.

Chart 24



Fuentes: Scotiabank Economics, Federal Reserve, Bloomberg.

Gráfico 25



Fuentes: Scotiabank Economics, UN World Population Prospects.

caída entre sus pares mundiales (gráfico 23). Combinado con contracciones similares de las economías de ingresos medios y bajos, la participación de la industria manufacturera ha caído desde más del 21% del PIB mundial en 1995 a cerca del 15% en 2014.

X. MODERNIZAR EL TLCAN CON UN ACUERDO EN EL QUE TODOS SE BENEFICIEN

Una reconsideración del TLCAN que tiene como lema "Estados Unidos primero" se produce en un momento en el que el déficit comercial estadounidense comienza a moverse hacia los niveles más extremos que se hayan visto en años (gráfico 24). Tal como lo detallamos en nuestro comentario económico sobre Estados Unidos más reciente, el crecimiento económico de Estados Unidos se está acelerando en 2017 con rígidos mercados laborales, una demanda creciente y la inflación en alza. En nuestro Panorama Global del Primer Trimestre de 2017 prevemos que la Reserva Federal de Estados Unidos subirá su tasa de referencia tres veces en 2017 en respuesta al fortalecimiento de la economía estadounidense y al posible mayor estímulo fiscal por parte del nuevo gobierno estadounidense. Las tasas de interés más altas darán apoyo al ya fuerte dólar estadounidense, bajarán las exportaciones del país y harán que los bienes y servicios de otros países se tornen más competitivos en Estados Unidos. Un mayor gasto público y los recortes fiscales posiblemente provoquen el aumento de las importaciones estadounidenses, mientras que la incertidumbre por las intenciones de la Casa Blanca relativas a las políticas comerciales posiblemente disminuya los gastos de inversión y recorte las importaciones en otros países. Se espera que los déficits comerciales de Estados Unidos con Canadá, México y el resto del mundo empeoren en el corto plazo.

Los déficits comerciales más amplios de Estados Unidos dentro del TLCAN podrían dificultar el inicio de la renegociación del tratado, pero estos no deberían impedir que se renegocie para el beneficio de los tres países. La modernización del TLCAN para que incorpore el comercio electrónico (que no existía en 1994), amplíe el comercio de los servicios y mejore la protección de la propiedad intelectual es una propuesta que redunda en beneficio de todas sus partes. De igual modo, el evidente interés de la nueva administración estadounidense por modernizar los mecanismos de resolución de disputas del TLCAN puede beneficiar tanto a Canadá como a México, a quienes no les ha ido muy bien comparado con Estados Unidos bajo el sistema actual. Además, los esfuerzos de Estados Unidos por mejorar las normas de origen del TLCAN se dan en un momento en que el contenido local de las principales líneas comerciales en Norteamérica ya supera el umbral establecido por el TLCAN en relación con el movimiento de productos libre de aranceles dentro de Norteamérica.

La nueva apertura del TLCAN tiene el potencial de mejorar el acuerdo para sus tres países miembro, tanto ahora como en el futuro. Mirando hacia las próximas décadas, la cuestión principal del comercio norteamericano no se centrará tanto en cómo mantener el acceso a la economía estadounidense que, aunque rica, sigue envejeciendo, sino más bien en cómo proporcionar bienes y servicios a la creciente y joven clase media de México (gráfico 25).

Agradecimientos: Agradecemos a Pablo Bréard, Mario Correa, Carlos Gomes, Rory Johnston, Derek Holt, René Lalonde, Eduardo Suárez, Adrienne Warren, y Mary Webb por sus muy útiles comentarios en versiones previas de este documento. Agradecemos también la ayuda de Samantha Cameron, Raffi Ghazarian, Neil Tisdall, y Amran Wali durante las tareas de investigación para preparar este informe. Nancy Kerr y Wanda Wen nos brindaron un valioso apoyo en la edición y producción. Y como siempre, si hay errores, son nuestros.

BIBLIOGRAFÍA

Angeles Villarreal, M. (2016). "US-Mexico Economic Relations: Trends, Issue, and Implications", *Congressional Research Service Report RL32934*, November 4.
https://fas.org/sgp/crs/row/RL32934.pdf

Angeles Villarreal, M. and I.F. Fergusson (2015). "The North American Free Trade Agreement (NAFTA)", *Congressional Research Service Report R42965*, April 16.
https://fas.org/sgp/crs/row/R42965.pdf

Baily, M. and B. Bosworth (2014). "US Manufacturing: Understanding Its Past and Its Potential Future," *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 28, No. 1, Winter.
https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jep.28.1.3

Bolio, E., J. Remes, T. Lajous, J. Manyika, E. Ramirez, and M. Rossé (2014). "A tale of two Mexicos: Growth and prosperity in a two-speed economy", *McKinsey Global Institute Report*, March.
http://www.mckinsey.com/global-themes/americas/a-tale-of-two-mexicos

Canadian Manufacturers and Exporters (CME 2011). "Recommendations to the Canada/US Beyond the Border Working Group", Ottawa, May 11.
http://www.cme-mec.ca/download.php?file=gopoqqlj.pdf

Deloitte Touche Tohmatsu Limited and US Council on Competitiveness (2016). *Global Manufacturing Competitiveness Index,* London: Center for Industry Insights, Deloitte Touche Tohmatsu Limited.
https://www2.deloitte.com/global/en/pages/manufacturing/articles/global-manufacturing-competitiveness-index.html

Dixon, P.B. and M.T. Rimmer (2014). "The Dependence of US Employment on Canada, 2013", Centre of Policy Studies, Victoria University, December.
http://www.copsmodels.com/pdf/canada_trade_2013.pdf

Export Development Canada (EDC 2016). "Trump Wins: Impact on Canada", Ottawa, November 10.
http://www.edc.ca/EN/Knowledge-Centre/Subscriptions/Weekly-Commentary/Pages/trump-wins-impact-on-canada.aspx

Hicks, M.J. and S. Devaraj (2015). *The Myth and the Reality of Manufacturing in America.* Muncie, IN: Center for Business and Economic Research, June.
http://conexus.cberdata.org/files/MfgReality.pdf

Hufbauer, G.C. and J.J. Schott (2007). "NAFTA Revisited", *Policy Options*, October 1.
https://piie.com/commentary/speeches-papers/nafta-revisited

Hufbauer, G.C. and J.J. Schott (2005). *NAFTA Revisited*. Washington, DC: Peterson Institute for International Economics, October.
http://bookstore.petersoninstitute.org/book-store/332.html

International Labour Organization (ILO 2015). *World Employment Social Outlook*. Geneva: ILO.
http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@dcomm/@publ/documents/publication/wcms_337069.pdf

Koopmans, R., W. Powers, Z. Wang, et al. (2010). "Give Credit Where Credit is Due: Tracing Value Added in Global Production Chains", *NBER Working Paper 16426*, Cambridge, MA, September.
http://www.nber.org/papers/w16426

Peterson Institute for International Economics (PIIE 2014). *NAFTA 20 Years Later*, Washington, DC: Peterson Institute for International Economics, November.
https://piie.com/publications/piie-briefings/nafta-20-years-later

Scotiabank (2014). "NAFTA: What's Next", *Scotiabank Special Report*, March 31, 2014.
http://www.gbm.scotiabank.com/English/bns_econ/NAFTA.pdf

US Chamber of Commerce (USC 2015a). "NAFTA Triumphant: Assessing Two Decades of Gains in Trade, Growth and Jobs", Washington, DC, October 27.
https://www.uschamber.com/report/nafta-triumphant-assessing-two-decades-gains-trade-growth-and-jobs

US Chamber of Commerce (USC 2015b). "Faces of Trade: Small Business Success Stories—NAFTA", Washington, DC, October 27.
https://www.uschamber.com/sites/default/files/legacy/international/files/020253_FacesofTradeNAFTA.pdf

Wilson, C.E. (2011). "Working Together: Economic Ties between the United States and Mexico", Mexico Institute, Washington, DC, November.
https://www.wilsoncenter.org/publication/working-together-economic-ties-between-the-united-states-and-mexico

Este documento ha sido elaborado por Scotiabank Economics como un recurso para los clientes de Scotiabank. Las opiniones, estimaciones y proyecciones que aquí se exponen son las nuestras a la fecha del presente y están sujetas a cambios sin previo aviso. La información y las opiniones incluidas en este documento provienen de fuentes consideradas confiables, pero no se ofrece ninguna declaración ni garantía, expresa o implícita, con respecto a su exactitud e integridad. Ni Scotiabank ni alguno de sus oficiales, directores, socios, empleados o empresas afiliadas asumen ninguna responsabilidad por cualquier pérdida derivada del uso de este documento o su contenido.

Esta publicación se elabora únicamente para fines informativos. Esta publicación no es, ni debe ser interpretada como una oferta para vender ni fue elaborada para hacer una oferta de compra de ningún instrumento financiero, ni deberá ser interpretada como una opinión que pudiera indicar que a usted le convendría efectuar un swap u operar en función de alguna otra estrategia con swaps conforme a lo definido en el reglamento 23.434 de la Comisión del Comercio en Futuros sobre Mercancía de los Estados Unidos (Commodity Futures Trading Commission) y su Anexo A. Este material no se ha diseñado pensando en sus necesidades y características individuales y específicas, y no debe ser considerado como un “llamado a la acción” o una sugerencia para que efectúe un swap u opere en función de una estrategia con swaps o cualquier otro tipo de transacción. Scotiabank podría participar en transacciones que resulten incongruentes con las opiniones planteadas en este documento y podría tomar posiciones, o estar en el proceso de adoptar posiciones aquí previstas.

Scotiabank, sus empresas afiliadas y cualquiera de sus oficiales, directores y empleados respectivos pueden ocasionalmente tomar posiciones en divisas, actuar como gerentes, cogerentes o suscriptores de una oferta pública o actuar como propietarios o agentes, operar, ser dueños o actuar como generadores de mercado o asesores, corredores o banqueros comerciales o de inversión con relación a los valores o derivados relativos. Como resultado de estas acciones, Scotiabank podría recibir cierta remuneración. Todos los productos y servicios de Scotiabank están sujetos a los términos de los contratos aplicables y reglamentaciones locales. Los oficiales, directores y empleados de Scotiabank y sus empresas afiliadas podrían desempeñar cargos de directores de empresas.

Cualquier valor mencionado en este documento podría no ser recomendable para todos los inversionistas. Scotiabank recomienda que los inversionistas evalúen de forma independiente a cualquier emisor y valor mencionado en la presente publicación, y que consulten con cualquiera de los asesores que estimen conveniente antes de realizar cualquier inversión.

Esta publicación y toda la información, opiniones y conclusiones contenidas en ella quedan protegidas por derechos de autor. No podrá reproducirse esta información sin el previo consentimiento por escrito de Scotiabank.

™ Marca de The Bank of Nova Scotia. Utilizada bajo licencia, donde corresponda.

Scotiabank, y "Banca y Mercados Globales", son el nombre comercial utilizado para los negocios globales de banca corporativa y de inversión, y mercados de capital de The Bank of Nova Scotia y algunas de sus empresas afiliadas en los países donde operan, lo que incluye a Scotiabanc Inc.; Citadel Hill Advisors L.L.C.; The Bank of Nova Scotia Trust Company of New York; Scotiabank Europe plc; Scotiabank (Ireland) Limited; Scotiabank Inverlat S.A., Institución de Banca Múltiple, Scotia Inverlat Casa de Bolsa S.A. de C.V., Scotia Inverlat Derivados S.A. de C.V., todos ellos miembros del Grupo Scotiabank y usuarios autorizados de la marca Scotiabank. The Bank of Nova Scotia es una sociedad de responsabilidad limitada constituida en Canadá y está autorizado y regulado por la Oficina del Superintendente de Instituciones Financieras de Canadá (OSFI). The Bank of Nova Scotia está autorizado por la Autoridad de Regulación Prudencial del Reino Unido y está sujeta a la reglamentación de la Autoridad de Conducta Financiera del Reino Unido y regulado de manera limitada por la Autoridad de Regulación Prudencial del Reino Unido. Los detalles sobre el alcance de la reglamentación de la Autoridad de Regulación Prudencial del Reino Unido a The Bank of Nova Scotia están disponibles previa solicitud. Scotiabank Europe plc está autorizado por la Autoridad de Regulación Prudencial del Reino Unido y regulada por la Autoridad de Conducta Financiera del Reino Unido y la Autoridad de Regulación Prudencial del Reino Unido.

Scotiabank Inverlat, S.A., Scotia Inverlat Casa de Bolsa, S.A. de C.V., y Scotia Derivados, S.A. de C.V., están autorizados y reglamentados por las autoridades financieras mexicanas.

No todos los productos y servicios se ofrecen en todas las jurisdicciones. Los servicios descritos están disponibles únicamente en las jurisdicciones donde lo permita la ley.