

Adaptación da cadea de valor norteamericana na industria automotriz trala entrada en vigor do T-MEC

Misael González Ramírez

Sxunasxi Marysol Valencia Crivelli

Benemérita Universidade Autónoma de Puebla

RESUMO: A globalización e a necesidade de consolidar un bloque comercial norteamericano levaron a Estados Unidos e México a negociar o Tratado de Libre Comercio de América do Norte [TLCAN] ao que máis tarde se uniu Canadá. Despois de 25 anos, os cambios tecnolóxicos e o comercio internacional unidos á política comercial de Donald Trump, en 2020 renovouse o tratado e entrou en vigor o Tratado México-Estados Unidos-Canadá [T-MEC]. Este novo acordo modificou as normas de orixe dos produtos fabricados nos tres países, que xunto aos efectos da pandemia xerada polo SARS-CoV-2, son actualmente os dous principais retos para a industria da automoción en México que implica ao norte asiático e norteamericano. empresas americanas e europeas.

Palabras clave: Covid-19, ensamble, normas de orixe, Tratado, T-MEC.

RESUMEN: La globalización y la necesidad de consolidar un bloque comercial norteamericano llevó a Estados Unidos y México a negociar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte [TLCAN] al que posteriormente se integró Canadá. Tras 25 años, los cambios tecnológicos y en el comercio internacional aunados a la política comercial de Donald Trump, en 2020 se renovó el tratado y entró el vigor en Tratado México-Estados Unidos-Canadá [T-MEC]. Este nuevo acuerdo cambió las reglas de origen para los productos fabricados en los tres países, que junto con los efectos de la pandemia generada por el SARS-CoV-2, son en la actualidad los dos principales retos para la industria automotriz en México que involucra a empresas asiáticas, norteamericanas y europeas.

Palabras clave: Covid-19, ensamble, reglas de origen, Tratado, T-MEC.

ABSTRACT: Globalization and the necessity of building a commercial block in North America were the paramount reasons for the United States and Mexico to negotiate the North American Free Trade Agreement [NAFTA] and then Canada get integrated. After 25 years the changes on technology and international commerce united to Donald Trump's commerce policy in 2020 the NAFTA was renewed and began to work on the United States-Mexico-Canada Agreement [US-MCA]. This new agreement changed the rules of rexional content for the products fabricated in the three countries, beside this the SARS-CoV-2 pandemic has disrupted the production chains all over the world. Both issues are the most important challenges for the automotive industry in Mexico that involve manufacturers from Asia, North America and Europe.

Keywords: Covid -19, assemble, rules of origin, agreement, T-MEC.

1. Introducción

Os presidentes de Estados Unidos até antes de Donald Trump eran homes con carreiras políticas de moitos anos que ascenderon paso a paso até lograr a primeira maxistratura do seu país. Trump é un personaxe que alcanzou visibilidade en Estados Unidos grazas á fortuna que amasou durante varios anos e as súas aparicións en programas de televisión e películas. A súa peculiar personalidade e estilo de gobernar ao seu país foron as bases sobre as cales dirixiu a política comercial de Estados Unidos. Esta política xerou serios problemas con aliados tradicionais do seu país e socios comerciais.

Ao longo da súa campaña Trump afirmou que o Tratado de Libre Comercio de América do Norte era un dos máis desvantaxosos que os Estados Unidos subscribiran, polo que debía desaparecer. Trump ameazou aos seus socios comerciais que cancelaría o tratado se este non era renegociado. Estas ameazas levaron aos gobernos de México e Canadá a aceptar a renegociación do tratado que iniciou en 2018 e concluíu coa entrada en vigor do Tratado México, Estados Unidos e Canadá [T-MEC polas súas siglas en español] no 2020. Este novo acordo renovou algúns capítulos, integrou novas áreas como o comercio electrónico, e modificou de maneira importante as regras de orixe, especificamente o valor do contido rexional dalgúns produtos. Unha das industrias que foi afectada en maior medida por estas mudanzas é a industria automotriz.

Por outra banda, a aparición do virus SARS CoV-2, xerador da enfermidade Covid-19, afectou os sistemas de produción en todo o mundo. Ao longo e ancho do globo os países tiveron que pechar case todas as actividades e deixar operando soamente as esenciais. A pandemia afectou as cadeas de subministros para a produción de bens finais e a falta de persoal dificultou a operatividade do comercio; todo isto puxo en xaque a economía mundial.

A mediados do 2022 a pandemia aínda non concluíu, algúns países atópanse enfrontando a quinta onda, o comercio mundial dalgunhas mercadorías non se regularizou e algunhas industrias como a automotriz en México teñen un dobre reto: adaptarse ás condicións xeradas pola pandemia e, aínda por riba, axustarse ás novas regras de contido rexional do T-MEC. Estes problemas serán abordados neste traballo para identificar os retos da industria automotriz nos próximos meses e anos.

2. Política Comercial de Trump

Na carreira presidencial de 2016 enfrontáronse a senadora e ex Secretaria de Estado demócrata Hillary Clinton e o millonario famoso pola súa participación en *reality shows* Donald Trump. A candidata demócrata, esposa do Presidente Clinton proviña do *establishment* americano mentres que Trump era un candidato que non contaba con experiencia política previa na política americana.

As eleccións de 2016 convertéronse nunha das máis controvertidas na historia de Estados Unidos. Case todas as enquisas daban como gañadora a Hillary Clinton (Fiorina, 2017; p. 1) a pesar de que o discurso nacionalista de Donald Trump atraía a miles de norteamericanos quen se sentían representados polo magnate.

Donald Trump sorprendeu ao gañar as eleccións a pesar de que a candidata demócrata obtivo a maioría do voto popular (Washington Post, 2016). Esta non foi a primeira ocasión na que un candidato presidencial gaña a elección co voto electoral, a pesar de que perde o popular. A súa sorprendente carreira política estivo marcada polo discurso racista, misóxino e nacionalista da súa campaña.

A ausencia dunha carreira política tradicional facía que os votantes o percibisen como un candidato antisistema e por iso atraeu a miles de norteamericanos a votar por el. Un dos atractivos do seu discurso nacionalista foi o slogan *America First*, onde argumentaba que Estados Unidos debía antepor os seus intereses aos dos seus aliados e dos seus socios comerciais.

Desde a súa campaña anunciou que revogaríase os tratados de libre comercio nos que participaba o seu país e buscaría obter unha posición forte de Estados Unidos no plano comercial. Xa instalado no poder en febreiro de 2017 lanzou a axenda comercial que o seu país adoptaría (USTR, 2017).

O principal motivo para o cambio da política comercial de Estados Unidos era a frustración do pobo norteamericano, ao non identificar claros beneficios para eles nos acordos comerciais de Estados Unidos e non así a súa desconfianza no libre comercio ou na apertura de mercados (USTR, 2017, p. 1).

Desde esta perspectiva, Trump buscaba, a partir da súa política comercial, expandir o comercio en forma tal que fose máis libre e xusto para todos os americanos. Trump afirmou que toda acción tomada pola súa administración en temas comerciais estaba orientada a incrementar o crecemento económico, promover a creación de empregos en Estados Unidos, promover a reciprocidade cos seus socios comerciais, fortalecer as manufacturas, expandir a agricultura e ampliar os servizos á industria de exportación. Para alcanzar estas metas, Trump propuña que o seu país debía enfocarse en negociacións bilaterais en lugar de negociacións multilaterais, e levar a cabo a revisión e posterior renegociación dos tratados comerciais que formaban parte ata que Estados Unidos lograse as súas metas (USTR, 2017, p. 1).

Ademais dos principios básicos da súa política, Trump delineou os seguintes obxectivos principais (USTR, 2017, pp. 1 - 2):

- » Asegurar que traballadores e empresarios estadounidenses tivesen unha oportunidade xusta para competir en volume de negocios no mercado norteamericano e nos mercados internacionais.
- » Eliminar as barreiras comerciais inxustas que bloqueaban as exportacións de EE.UU.
- » Manter unha política equilibrada que defenda os intereses de todos os segmentos da economía de Estados Unidos.
- » Asegurar que a propiedade intelectual dos estadounidenses teña a completa e xusta oportunidade para obter ganancias e que sexa respectada internacionalmente.
- » Impulsar a aplicación das leis de comercio de Estados Unidos para previr que o seu mercado interno sexa destruído polo dumping ou por importacións subsidiadas que magoen a traballadores e industrias locais.
- » Reforzar as disposicións laborais que aparecen nos acordos comerciais asinados por Estados Unidos e prohibir a importación e venda de bens producidos a través de traballos forzados.

- » Resistir a esforzos doutros países ou membros de organizacións internacionais como a Organización Mundial de Comercio [OMC] que procuran debilitar os dereitos e beneficios de Estados Unidos ou que pretenden incrementar as súas obrigacións a través dos acordos comerciais que Estados Unidos é parte.
- » Actualizar os tratados comerciais dos que é parte Estados Unidos en función de que reflectan o cambio de tempo e as condicións de mercado.
- » Asegurar que a política comercial de Estados Unidos contribúa ao fortalecemento da economía e manufactúraa como base necesaria para manter e mellorar a seguridade nacional estadounidense.
- » Defender a traballadores, granxeiros, rancheiros, provedores de servizos e homes de negocios, pequenos e grandes, co fin de asegurar o trato máis xusto aos intereses americanos no mercado local e en mercados mundiais.

Como se observa, a política comercial de Trump foi de corte nacionalista, aínda que no seu momento declarou que o pobo norteamericano estaba de lado do libre comercio e dos mercados abertos. A política trumpista reflectiu con claridade o seu *slogan* de campaña *America First*; o seu principal obxectivo foi dar a empresarios e traballadores norteamericanos as mellores oportunidades de negocio no seu mercado interno e nos mercados internacionais por riba dos seus aliados e/ou socios comerciais.

Trump asumiu o comercio internacional como unha ecuación de suma cero onde a súa política comercial sempre debía gañar sen importar que efectos nocivos xerase aos seus socios ou ao sistema comercial internacional; ademais, pretendía ter sempre unha posición de forza fronte ás súas contrapartes fosen ou non os seus socios e/ou aliados.

Probas desta visión non só se reflectiron na política comercial e exterior senón na guerra comercial que desatou contra China, a súa retirada das negociacións do Tratado Trans Pacífico [TPP, polas súas siglas en inglés de *Trans Pacific Partnership*], as ameazas de acabar co Tratado de América do Norte e a súa ameaza a retirarse da OMC (Schneider - Petsinger, 2017). Este cambio de dirección da política comercial de Estados Unidos deu ao traste coa longa tradición norteamericana de ser un protector e impulsor do libre comercio.

3. Do TLCAN ao T-MEC

O sistema político postrevolucionario comezou a fraguarse en México a finais dos anos 20 e nos anos 30. A Revolución Mexicana herdou ao sistema político do Partido Revolucionario Institucional [PRI] un forte nacionalismo que influíu nas decisións económicas dos presidentes emanados do partido no poder. Desde o Presidente Lázaro Cárdenas até o Presidente José López Portillo [1934 a 1982], privilexiouse contar cunha economía pechada ao estranxeiro onde se daban todas as vantaxes á industria nacional e ás empresas paraestatais, ambas pouco competitivas e algunhas delas monopólicas como Petróleos Mexicanos, Luz y Fuerza del Centro y la Comisión Federal de Electricidad. Por iso México, aínda que foi convidado a ingresar ao *General Agreement on Tariffs and Trade* [GATT] no 1976, o presidente José López Portillo non o considerou pertinente xa que temía que a industria mexicana desaparecería ante a competencia internacional.

O réxime de partido único comezou a ter problemas nos anos 70, José López Portillo en 1976 foi o único candidato na elección, a falta de lexitimidade levou ao réxime a aceptar que era necesario abrir o sistema político á oposición. En 1977 comezaron unha serie de reformas no sistema electoral mexicano, que abriu a competencia política entre partidos políticos. As reformas electorais de 1977, 1986, 1989-1990, 1993, 1994, 1996, 2007 (Cordova Villnelo, 2008) e 2014 (Alarcón Olguín, 2016), deron pé para que candidatos de oposición gañasen escanos no poder lexislativo, presidenciais municipais e gobernos en varios estados da república.

O sexenio de Miguel De la Madrid Hurtado [1982-1988] foi un dos máis duros para a economía mexicana; durante o seu período de goberno a inflación foi incontrolable, desatando ao final do sexenio unha severa crise económica, polo que o modelo económico de corte nacionalista que o inspiraba resultou practicamente insostible. Por iso no seu sexenio comeza un cambio de dirección na política económica mexicana.

O 25 de xullo de 1986 México asinou o protocolo de adhesión ao GATT e converteuse no membro 92 do acordo (OMC, 1986). Co seu ingreso, México recibiu todos os dereitos como membro do organismo e aceptou axustar os seus dereitos de aduana a un máximo de 50%. O obxectivo do GATT era liberalizar o comercio mundial e darlle maior seguridade mediante a redución ou supresión dos obstáculos arancelarios e non arancelarios, ademais de servir de foro para a negociación dos problemas que se expoñan no comercio internacional, para contribuír ao crecemento e desenvolvemento económico. Este foi o primeiro paso na apertura comercial e económica de México.

Dous anos despois da entrada de México ao GATT, Carlos Salinas de Gortari, Secretario de Programación e Orzamento co Presidente De la Madrid, converteuse en Presidente de México. A súa elección foi unha das máis controvertidas na historia moderna mexicana, pero a pesar das marchas da oposición e as denuncias de fraude, Salinas logrou tomar posesión como presidente e estableceu unha agresiva política de apertura comercial e de venda de industrias paraestatais no noso país. Todo isto significou un cambio moi importante no rumbo económico que tomaría México.

O segundo cambio importante foi a procura dunha sociedade comercial con Estados Unidos, coa intención de construír un bloque comercial que permitise dinamizar a relación comercial co veciño do norte. Tras unha longa negociación o Tratado de Libre Comercio de América do Norte [TLCAN] entrou en vigor en xaneiro de 1994. México e Estados Unidos acordaron varios termos do tratado e posteriormente Canadá integrouse ao acordo comercial. O TLCAN negociouse no contexto da construción de bloques comerciais e da necesidade do noso país de integrarse ao sistema comercial mundial. Desde os anos setenta o comercio internacional expandiuse grazas ao cambio tecnolóxico no transporte e as comunicacións. Estes cambios xuntáronse a sucesos políticos internacionais que emerxeron a finais da década dos 80, como a caída do muro de Berlín e o fin da Guerra Fría, os cales marcaron un punto de inflexión no sistema económico internacional dando pé á apertura comercial e integración de países do bloque socialista a mercados internacionais.

O Presidente Salinas de Gortari identificou que a participación de México no proceso de globalización levaría á economía do país a un novo nivel de desenvolvemento. Era moi importante subir esta onda para aproveitar as novas canles de distribución para as mercadorías

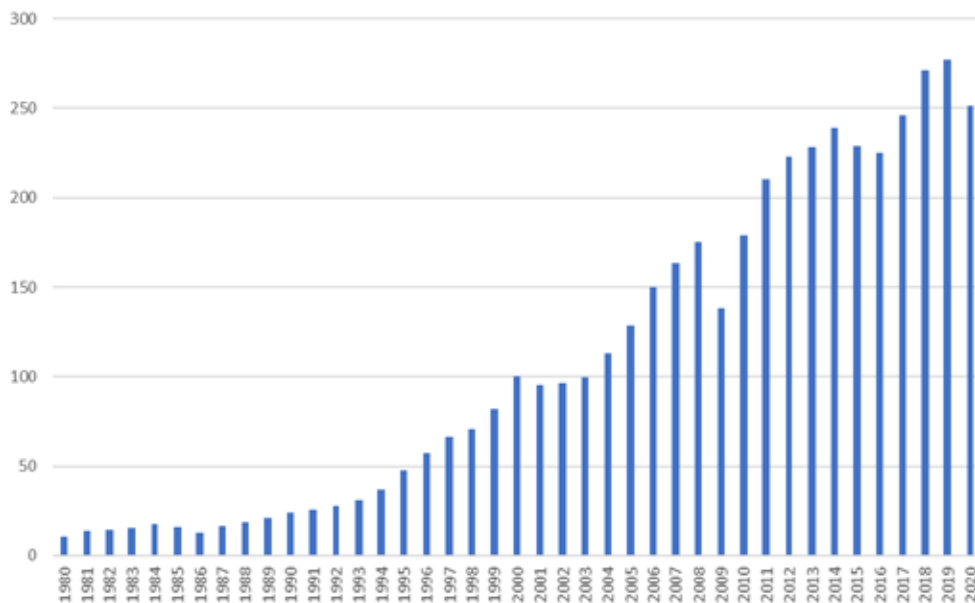
mexicanas, entrar aos mercados que emerxeron tras a caída do bloque socialista e modernizar a industria mexicana.

O TLCAN converteuse nunha estrada que vinculou comercialmente aos países de América do Norte e permitiu que México iniciase un proceso de transformación en diferentes aspectos da súa economía. Con esta decisión do goberno salinista o país diminuíu a súa dependencia da industria petroleira, incrementou o fluxo do investimento estranxeiro directo, a industria nacional sufriu unha gran transformación, México integrouse a cadeas de produción e a economía creceu de maneira sostida grazas ás exportacións.

Como se observa na Figura 1, o crecemento das exportacións mexicanas ten un importante desenvolvemento a partir de 1994. Identifícase con claridade o efecto do TLCAN neste indicador. En 1994 México exportaba \$52,807 MDD a Estados Unidos e Canadá, para 2012 as exportacións eran de \$303,187 MDD (Aguilar et. al. 2014) e en 2021 chegaron a \$384,705 MDD a Estados Unidos (O Financeiro, 2022) e \$6,527 MDD a Canadá (Secretaría de Economía México, 2022c).

Estes números evidencian o impulso que lle deu o TLCAN ás exportacións mexicanas. Ao mesmo tempo este acordo comercial botou a andar un proceso de integración económica que co paso do tempo fortaleceu a codependencia económica do tres países.

Figura 1. Índice de valor das exportacións en México, de 1980 a 2020



Nota. O ano 2000 = 100. Elaboración Propia con datos do Banco Mundial dispoñibles en:

<https://datos.bancomundial.org/indicador/TX.VAL.MRCH.XD.WD?end=2020&locations=MX&start=1994&view=chart>

O contexto económico e tecnolóxico no que emerxeu o TLCAN está marcado por unha incipiente globalización. Os mercados mundiais e as cadeas de valor internacionais non estaban desenvolvidas como hoxe en día. As empresas mexicanas non participaban do comercio

mundial e as empresas estranxeiras transnacionais non eran o común en México e as empresas nacionais non desenvolvían operacións noutros países. As poucas excepcións de empresas transnacionais en México atopámolas na industria automotriz, por exemplo, a Volkswagen de México que se estableceu o 15 de xaneiro de 1964 (Volkswagen, 2013).

A transformación de México como un país integrado ao mercado internacional implicou que en diferentes rexións do territorio nacional aparecen novas industrias como a aeroespacial; empresas mexicanas como Bimbo comezaron a vender os seus produtos e a operar en varios países, o que as converteu en empresas transnacionais; aínda que cabe sinalar que outras empresas mexicanas non puideron adaptarse ás novas condicións do mercado e desapareceron.

Xunto a esta transformación, a tecnoloxía das telecomunicacións avanzou de maneira vertixinosa e apareceron novas formas de facer negocios. O *e-commerce* implicou novos retos para as empresas e a oportunidade de vender a varios países do mundo a través de Internet. Este e outros cambios mostraron que os acordos comerciais debían renovarse ou polo menos actualizarse.

Previamente a ser presidente, Barack Obama, no marco da súa campaña para o primeiro período presidencial 2008-2012, prometeu renegociar o TLCAN coa finalidade de incluír estándares máis duros para cuestións laborais e ambientais. A administración de Obama buscou confrontar a actualización do TLCAN a través da negociación do TPP en 2010, o cal é un acordo comercial masivo que no seu momento negociaron 11 países, incluíndo a Canadá e a México (Chatzky, et. al. 2020). Estas negociacións non avanzaron coa celeridade que se esperaba e Obama non tentou renegociar o TLCAN por fóra do TPP o resto do seu mandato, aínda que sempre identificou a necesidade de actualizar o acordo comercial.

Anos máis tarde, na campaña presidencial de 2016 enfrontáronse na carreira presidencial Hillary Clinton e Donald Trump. Para esta altura, o TPP non era moi popular entre os votantes americanos e por iso Hillary Clinton pronunciouse en contra deste acordo. Pola súa banda Trump estableceu o seu discurso de *America First* que era contrario á negociación de tratados multilaterais e urxía por renegociar o TLCAN e obter tratados con mellores oportunidades para os americanos (Chatzky, et. al. 2020).

Unha vez que gañou Donald Trump a presidencia, este utilizou a política comercial para premer aos seus socios comerciais e forzalos a negociar e actualizar o TLCAN co obxectivo de obter un tratado que rendese mellores beneficios a empresarios e consumidores de Estados Unidos. A presión que exerceu Trump deuse en dúas vías, a primeira a través da ameaza de concluír co acordo e a segunda coa imposición de aranceis a produtos mexicanos e canadenses. Moitos analistas consideraban que a actitude agresiva de Trump prexudicaba máis a Estados Unidos que aos seus socios, pero Trump non parou até lograr o seu obxectivo(s).

En México, as negociacións do novo tratado iniciounas o equipo do presidente Enrique Peña Nieto case ao final do seu sexenio. Despois das eleccións de xullo de 2018 onde emerxeu como gañador Andrés Manuel López Obrador, o embaixador Jesús Seade Helu converteuse no representante do novo goberno que tomaría posesión en decembro dese mesmo ano. Mentres tanto Peña Nieto logrou conciliar os intereses de Trump e incluír ao novo goberno na negociación do tratado, asegurando así a implementación do T-MEC (Rudman e Sands, 2021).

O tratado foi asinado polos mandatarios Donald Trump de Estados Unidos, Justin Trudeau de Canadá e Enrique Peña Nieto de México, o 30 de novembro de 2018 no marco do Cumio de Líderes do G20 celebrada en Arxentina (Secretaría de Economía México, 2018). Posteriormente foi ratificado polo tres países o 13 de marzo de 2020, entrando en vigor o 1 de xullo de 2020 (U.S. Customs and Border Protection, 2020).

4. Cambios do TLCAN ao T-MEC

O TLCAN estableceu as regras do comercio entre as tres nacións norteamericanas por máis de 25 anos. Un dos principais cambios entre o TLCAN e o T-MEC é como o primeiro foi aprobado polo poder executivo de Estados Unidos e como o segundo foi ratificado polo Senado norteamericano. Debido á oposición dalgúns representantes demócratas e republicanos no Congreso de Estados Unidos, nos anos 90 unha das principais preocupacións do presidente mexicano Carlos Salinas de Gortari, fora lograr convencer a estes congresistas de que o tratado era positivo para os seus votantes. Por iso Salinas levou a cabo unha agresiva estratexia de *cabildeo* no Senado e na Cámara de Representantes de Estados Unidos para lograr a súa aprobación.

Desafortunadamente para Salinas, George H. W. Bush non logrou reelixirse e en 1992 Bill Clinton asumiu a presidencia de Estados Unidos. Este feito parecía un obstáculo para o tratado xa que Clinton durante a súa campaña mostrouse en contra do TLCAN. Ao final, o Presidente Clinton soamente esixiu que se incluísen convenios paralelos sobre medio ambiente e dereitos laborais (Castañeda, 2018), accedendo ademais a darlle o *fast track* ao TLCAN levándoo ao congreso como unha orde executiva e non como tratado. Clinton entendeu que se tentaba pasar ao TLCAN como tratado non contaría co apoio suficiente no Senado para alcanzar os dous terzos de votos necesarios para aprobalo, por iso decidiu presentalo ante a Cámara de Representantes como unha orde executiva que soamente necesitaba o 50%+1 dos representantes. Clinton logrou que o TLCAN se aprobara pero como unha Orde Executiva.

Desde a súa entrada en vigor en 1994 o TLCAN non foi obxecto da política comercial dos presidentes de Estados Unidos, soamente Obama considerou que debía actualizarse. Non foi senón até Trump cando se premeu aos seus socios comerciais para renegocialo coa ameaza de concluír o tratado. Debido a que o TLCAN non era propiamente un tratado, Trump podía cumprir a súa ameaza con soamente derrogar a orde executiva que o sustentaba. Ao final, Trump insistiu en renegociar e actualizar o TLCAN, logrando ratificar o T-MEC na Cámara de Senadores de Estados Unidos, feito que fortaleceu a relación comercial con México e Canadá. Entre ambos os acordos existen algúns cambios que son importantes de resaltar (Ríos, 2019):

- » a) Aumento do contido rexional para a industria automotriz, pasa de 62.5% a 75% e os salarios dos traballadores desta industria deben ser mínimo de \$16.00 USD a hora.
- » b) As solucións das controversias entre os membros do tratado levaranse a cabo por medio de conversas bilaterais no caso de que dous dos seus membros teñan diferenzas.
- » c) No T-MEC establécese unha cláusula de revisión do tratado, o cal terá unha vixencia de 16 anos, pero levará a cabo unha revisión do mesmo cada 6 anos. O TLCAN era un acordo permanente e en caso de diferenzas negociábase directamente o capítulo que causase controversia.

- » d) No novo tratado, os tres países comprométense a combater a corrupción, esta área é completamente nova.
- » e) O tres países comprometéronse a acatar os tipos de cambio marcados polo mercado e non facer manipulacións cambiarias, este compromiso non existía no TLCAN.
- » f) Promóvese a transparencia na lexislación dos contratos laborais no tres países, este tema é novo no T-MEC.
- » g) México resgarda a seguridade e soberanía en materia enerxética.
- » h) A duración da patente de medicamentos biotecnolóxicos pasa de oito a dez anos do TLCAN ao T-MEC.

Estes cambios implican varios retos para as empresas do tres países e para aquelas que decidiron investir nalgún dos países norteamericanos para ter acceso a un mercado de máis de 400 millóns de persoas. Unha das industrias que se viu máis afectada por estes cambios é a automotriz. En México esta industria desenvolveuse de maneira sostida grazas ao TLCAN, chegando a ser no ano 2021 o sétimo produtor mundial de automóbiles (González, 2021). A continuación revísase o impacto na industria automotriz mexicana e os cambios xerados pola transición do TLCAN ao T-MEC.

5. Política Automotriz de Biden

A pesar dos intentos de Donald Trump por descarrilar as eleccións de 2020, Joe Biden tomou posesión da Presidencia o 5 de xaneiro de 2021. O principal traballo de Biden no último ano e medio foi recuperar as relacións cos seus aliados europeos, cambiar o plan do goberno para enfrontar os efectos da pandemia no seu país e lidar coa crise económica que desatou a pandemia.

Biden cambiou o política respecto ao sector automotriz, na súa orde executiva 14037 do 5 de agosto de 2021 e afirmou que Estados Unidos debía ser líder na produción de autos e camións limpos e eficientes. Isto significaba impulsar o mercado doméstico deste tipo de vehículos e lograr que o 50% dos autos de pasaxeiros e camións lixeiros en 2030 sexan vehículos cero emisións (Federal Register, 2021). A administración Biden priorizará establecer estándares claros para expandir a infraestrutura, impulsar a innovación e investir nos traballadores automotrices norteamericanos. Esta nova política permitirá aos Estados Unidos impulsar os empregos ao longo da cadea de subministro do sector automotriz que vai desde as partes e o equipamento até a súa manufactura e ensamble final.

Doutra banda, a administración de Joe Biden recoñece que os semicondutores son esenciais para varios bens e produtos que os norteamericanos usan diariamente. Os chips son esenciais para un amplo rango de produtos como autos, smartphones, equipos médicos e electrodomésticos. A falta de semicondutores xerada pola pandemia do Covid-19 mostrou a fragilidade da cadea de subministro desta tecnoloxía. A carencia de chips golpeou fortemente a industria automotriz e ao PIB norteamericano.

Diante desta situación o goberno de Estados Unidos buscou impulsar a produción doméstica de semicondutores para eliminar os pescozos de botella na cadea de produción e crear empregos na economía local. O goberno americano pretende investir 52 billóns de dólares para impulsar ao sector privado para que Estados Unidos retome o liderado mundial na produción de

chips e non volva sufrir da falta destes compoñentes (The White House 2022). O resultado de ambos os plans da administración de Joe Biden verémolos no mediano e longo prazo. Estas políticas están encamiñadas a consolidar o liderado tecnolóxico norteamericano por unha banda e terán un efecto moi importante na cadea de produción dos chips nun principio, pero despois xerará cambios na produción de automóviles no bloque norteamericano.

6. Operatividade do T-MEC: mapeo das adaptacións na industria automotriz

Desde que o TLCAN entrou en vigor en 1994, a industria automotriz converteuse no engraxe principal para o aproveitamento do acceso aos mercados de Estados Unidos e Canadá, así como destes para ingresar a México. Tal é o caso de General Motors, Ford e Chrysler denominadas as *Big Three*, quen viron no territorio mexicano non só ao proveedor de man de obra barata, abundante e cualificada, senón tamén a fórmula para ingresar a un país con vantaxes fiscais e laborais que lles permitise colocar plantas de ensamblado preto do principal mercado de consumo, Estados Unidos (Casteláns Elias, 2016).

Ao tempo de estar apoiado por organismos internacionais como o Fondo Monetario Internacional [FMI], Banco Mundial [BM] e a Organización para a Cooperación e o Desenvolvemento Económico [OCDE], o TLCAN representou a culminación dos esforzos polas armadoras estranxeiras. Prometeron maiores investimentos que levarían a máis empregos e mellores salarios, mesmos que atenderan intereses das grandes transnacionais dos países industrializados e que, estratexicamente, colocaron as súas plantas de ensamblado a maneira de *nearshoring* en México para obter vantaxes en custos de produción derivado dos baixos salarios que se dan no país e da distancia xeográfica cara ao mercado norteamericano.

7. A transición do TLCAN a T-MEC na industria automotriz

Durante 2016 a 2018, últimos anos de operación do TLCAN, a industria automotriz reportou unha variación na fabricación de automóviles como se observa na Táboa 1.

Táboa 1. Estatística de fabricación de todo tipo de vehículos, por rexión, de 2016 a 2018.

Rexión	2016	Variación con 2015	2017	Variación con 2016	2018	Variación con 2017
TLCAN	18,151,322	1.2%	17,478,820	-3.8%	17,424,475	-0.2%
Canadá	2,370,271	3.8%	2,194,003	-7.2%	2,025,794	-7.9%
México	3,597,462	0.9%	4,094,832	13.0%	4,100,770	0.1%
EE.UU.	12,198,137	0.8%	11,189,985	-8.1%	11,297,911	1.1%

Nota. Os datos presentados baséanse na categoría de produción mundial de todo tipo de vehículos de motor. Elaboración propia con datos dos informes estatísticos da Organización Internacional de Construtores de Automóviles [OICA], 2016 a 2018.

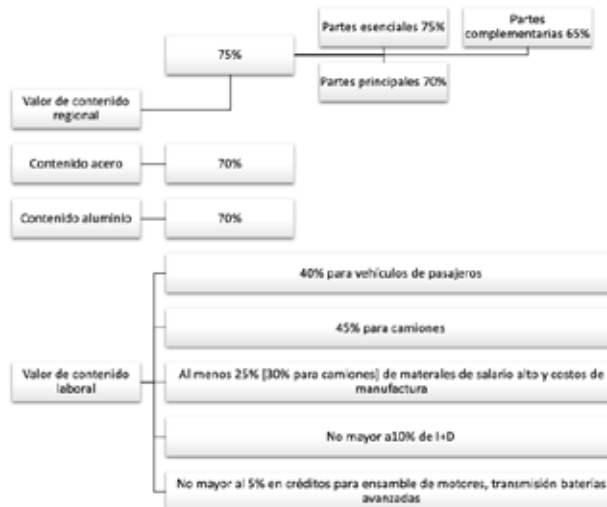
De acordo coa Táboa 1, México é o único país que non presentou un déficit na fabricación e ensamble de automóviles da rexión norteamericana, favorecendo o cumprimento da regra de orixe de valor de contido rexional baixo custo neto que, de acordo co artigo 403 do tra-

tado que é específico para bens da industria automotriz, gravou do 50% ao comezo do TLCAN, aumentando gradualmente do 56.0% e até chegar ao 62.5%.

Este feito foi o que, precisamente Trump, marcaba como un dos xeradores de desvantaxe competitiva para o seu país, xa que as armadoras mexicanas podían adquirir insumos desde calquera provedor do mundo, engadir outros nacionais ou rexionais e incluír a man de obra mexicana para alcanzar a porcentaxe establecida. Con todo o escenario internacional que se desatou coa guerra comercial coa China desde o 8 de marzo de 2018 coa implementación de aranceis de importación a Estados Unidos do 25% en aceiro e 10% en aluminio (France 24, 2019), insumos para os autos, e as subsecuentes represalias chinesas, terminou por encarecer os compoñentes e en consecuencia, o custo do automóbil para o cliente final.

Tanto é así que as roldas de negociación para T-MEC desenvolvéronse alternando a negociación dos sectores estratéxicos con certos *break deals* [propostas irracionais] suxeridas por Trump (como a *sunset clause* de revisión cada 5 anos para a finalización do tratado ou a condicionante da construción do muro fronteirizo entre México e Estados Unidos para continuar coas negociacións) até consolidar os 34 capítulos fronte aos 22 que tiña o tratado anterior e as 14 cartas paralelas entre o tres países. Baixo este esquema de propostas estadounidenses para a actualización do TLCAN decidiuse que a industria automotriz tamén tivese cambios. No capítulo 4 do T-MEC establecéronse as regras de orixe, de onde se destaca o procedemento de salto arancelario que se enfoca nos insumos non orixinarios de Norteamérica e que é restrinxido para as *core parts* [partes esenciais] do automóbil, o valor de contido rexional [VCR] polo método de custo neto [CN], as porcentaxes de aceiro e aluminio para cualificar como orixinario da rexión T-MEC a un auto lixeiro, así como o Valor de Contido Laboral [VCL]. A Figura 2 mostra estes aspectos de maneira específica para os vehículos lixeiros.

Figura 2. Regras de orixe en autos lixeiros.



Nota. As siglas I+D significan investigación e desenvolvemento. O alcance da regra de orixe en cumprimento ao VCR non só queda no vehículo, senón tamén no dos seus compoñentes para ser consideradas orixinarias. A información establecida baséase en diversos informes da *United States International Trade Commission* [USITC], 2020, con respecto ás regras de orixe de vehículos.

É así que, entendendo a regra de orixe de automóbiles, identifícanse requirimentos específicos para automóbiles e camiós lixeiros:

- » Partes esenciais ou *core parts*: motor, chasis e carrozaría, eixos, transmisión, sistema de suspensión, dirección e baterías avanzadas, todas elas deberán ser orixinarias da rexión T-MEC.
- » Partes principais: asentos, compresores, cintos, poleas, freos, ventiladores, lamias, radiadores, volantes e
- » Partes complementarias: faros, limpaparabrisas, válvulas, etcétera. (Instituto Mexicano para a Competitividade [IMCO], 2020).
- » Mentres que para camiós pesados atópanse dúas categorías:
- » Partes principais: bolsas inflables, chasis e carrozaría, cintos de seguridade, freos, motores, lamias, volantes.
- » Partes complementarias: baterías de iones de litio, dispositivos de arranque, axustes, sistemas de freado (IMCO, 2020).
- » Para o VCL considéranse:
- » Valor de compra anual total do ensamblaxe da planta de vehículos.
- » Valor de compra anual de montaxe da planta de vehículos.
- » Custos da man de obra directa na produción con salarios altos.
- » Custos en transporte e loxísticos dentro da rexión T-MEC pagados nos niveis de salario altos.
- » Créditos, nos que se inclúe deseño, enxeñaría, operacións de proba, desenvolvemento de software, integración de tecnoloxía, comunicacións vehiculares e operacións de soporte en tecnoloxía.

Por tanto, establécese un VCL de \$16.00 USD por hora en Estados Unidos, o que representa \$20.64 dólares canadenses [ao tipo de cambio de \$1.29 por USD] e \$328.64 pesos mexicanos [cun tipo de cambio de 20.54 pesos por USD], é dicir, entre o 40% e 45% do valor do auto debíase producir cun salario maior a \$16.00 USD por hora. Pola súa banda, no caso do aceiro e aluminio, a regra de orixe determina que, polo menos o 70% destes materiais debe ser de orixe norteamericana.

Debido aos cambios tan drásticos das regras de orixe do TLCAN a T-MEC, as Partes acordaron a súa implementación de forma gradual, como se mostra na Táboa 2, de tal maneira que os importadores e exportadores puidesen adaptarse aos cambios sen sufrir de golpe as variacións á produción e aranceis.

Táboa 2. Réxime de Transición Alternativo [RTA] da regra de orixe VCR en T-MEC

Regra de orixe	Ano 0	Ano 1	Ano 2	Ano 3
VCR para vehículos lixeiros e core parts	66%	69%	72%	75%
Incorporación de aceiro e aluminio	70%			
VCL	30%	33%	36%	40%

Nota. O VCL integra o contido de fabricación e os créditos de I+D xunto con tecnoloxía, establecidos no Tratado. Elaboración propia con datos do Diario Oficial da Federación [DOF] do 30 de abril do 2020.

De acordo co RTA e a data de entrada en vigor do T-MEC, como moi tarde o 1º de xullo de 2025, un vehículo de pasaxeiros ou camión lixeiro poderá ser orixinario da rexión, a menos que un produtor solicite un período máis longo e sexa aceptado pola autoridade competente. (Secretaría de Economía México, 2020a). Con este mecanismo de transición búscase garantir o fortalecemento dos *clústeres* automotrices da rexión que se desenvolveron desde inicios do TLCAN, co obxectivo de seguir impulsando a competitividade de cada país e do bloque, como tal, incluíndo a innovación e deseño de vehículos modelo para o mundo. Por tanto, os cambios producidos no sector deixan en evidencia as modificacións que tanto empresas, empregados e canles de comercialización axustaron ás súas cadeas produtivas así como ás dependentes da automotriz.

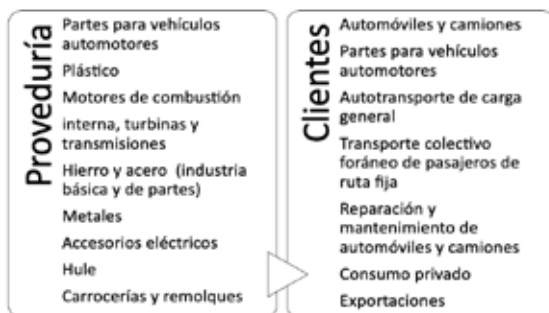
8. Adaptacións da cadea de valor automotriz

A relevancia económica que ten o novo tratado de libre comercio reflíctese na poboación que acumula. Entre o tres países repórtanse máis de 400 millóns de habitantes, é dicir, 6.5% da poboación mundial; \$25.9 BDD no Produto Interno Bruto, o que representa 27.7% a nivel global; xérase \$1.17 BDD de comercio internacional, o que equivale ao 15.9% a nivel mundial e \$1.17 BDD no comercio intra rexión, sendo o 3% do mundo. (Secretaría de Economía México, 2020b).

En 2018 o comercio de vehículos e pezas de automóviles na rexión T-MEC sumou \$139,244 MDD, cifra 14 veces superior á rexistrada no período previo á entrada en vigor do TLCAN (Secretaría de Economía México, 2020a). Dada esta importancia, a finalidade detrás dos cambios adoptados en T-MEC diríxese a motivar ás empresas á recolocación da súa produción cunha centralización de Estados Unidos e impulsar o investimento estranxeiro directa [IED] cara a México.

A cadea de valor automotriz liga a outros sectores, xerando un impacto directo en diversas actividades económicas debido a que se demandan materia prima e insumos para a produción dos compoñentes. Para entender o impacto que os cambios no encadeamento produtivo e de valor automotriz xera, móstrase a Figura 3, onde se observan dúas columnas: cara atrás, relacionando aos provedores desde *tier 1* ou nivel 1, até *o raw material* ou materia prima e, cara adiante das actividades económicas, referindo aos clientes.

Figura 3. Matriz de insumo produto [MIP] da industria automotriz.



Nota. Tómase como base información xeral na fabricación dun vehículo, xa que pode variar de acordo cos diversos modelos e requirimentos de cada auto. Información tomada da matriz de insumo-produto do Instituto Nacional de Estadística, Xeografía e Informática [INEGI], 2018.

Como se observa na Figura 3, a interligazón de varios sectores económicos constrúe aos bens que se presentan desde materia prima, bens intermedios e finais, que son requiridos pola industria automotriz para a fabricación dun vehículo e que, ademais, os insumos poden ser resultado das importacións de calquera orixe e con destino a exportacións.

A continuación, na Táboa 3 preséntanse os insumos que compoñen a industria automotriz de acordo co Sistema de Clasificación Industrial de América do Norte [SCIAN].

Táboa 3. Porcentaxes respecto ao total de insumos da Industria automotriz

Elemento	Porcentaxe total con respecto a un vehículo	Porcentaxe de produtos nacionais	Porcentaxe de produtos importados
Fabricación de partes para vehículos automotores	35.7	32.4	67.6
Fabricación de produtos de plástico	4.4	52.7	47.3
Fabricación de motores de combustión interna, turbinas e transmisións	3.8	0.00	100.0
Industria básica do ferro e do aceiro	3.6	72.7	27.3
Fabricación doutros produtos metálicos	3.3	21.9	78.1
Fabricación doutros equipos e accesorios eléctricos	3.2	1.1	98.9
Fabricación de produtos de hule	3.0	26.1	73.9
Fabricación de carrozarías e remolques	2.9	85.1	14.9
Fabricación de produtos de ferro e aceiro	2.7	85.0	15.0
Resto das actividades	37.4	non definido	non definido

Nota. No caso de México, a industria que máis demanda insumos é a do ferro e aceiro. Información tomada do INEGI, 2018

Os insumos que representan maior relevancia na clasificación de importacións corresponde aos motores, transmisións, equipos e accesorios eléctricos, produtos metálicos e de hule, sendo que o nacional reporta o 41.5% de insumos e o importado o 58.5%. No que respecta ás partes, os compoñentes e accesorios eléctricos mostran unha tendencia de compra noutros países.

Ao relacionar a cadea produtiva a partir dunha actividade estratexia como a fabricación de automóviles e camións nunha entidade ou país, obsérvase que se fomentan outras actividades que fornecen insumos, sen descartar a posibilidade de que poden recibir insumos doutros estados ou do exterior (INEGI, 2018).

Agora ben, para entender o impacto da industria automotriz na economía dun país, de acordo coa Matriz de Insumo Produto [MIP], débense sumar os insumos nacionais e importados e o valor agregado bruto, é dicir, o valor que se agrega aos bens ou servizos no proceso produtivo, obtendo o valor da produción. Considerando que os insumos nacionais mexicanos corresponden a 38.5% e o valor agregado bruto 22.7%, resulta 61.2% enténdese que, por cada \$100.00 pesos do valor da produción, \$61.00 representaron a derráma económica que esta industria tivo na economía (INEGI, 2018).

Por tanto, ao demandar insumos para a súa fabricación, a derrama económica que xerou a industria automotriz recaeu en 165 ramas de actividades económicas, de acordo con INEGI (2018):

- » Sector primario: 5 ramas, incluíndo as actividades do campo, a gandaría e o mar.
- » Sector secundario: 90 ramas, considerando a industria manufactureira, construción, minería, enerxía, gas e auga.
- » Sector terciario: 70, incluíndo comercio e servizos co transporte, comunicacións, actividades financeiras, turismo e administración pública, por mencionar algunhas.

Seguindo co apartado de clientes da Figura 3, é preciso destacar que os bens fabricados poden ser utilizados como demanda intermedia para o seu seguimento de transformación noutras industrias, ou ben, como parte da demanda final no consumo de familias, goberno, investimento e exportacións.

Con esta información destácase a importancia das actividades que derivan da cadea de valor, o que impacta directamente a empresas nacionais e internacionais, polo que os cambios nos niveis de produción presentados a raíz do peche de fábricas en todo o mundo por mor da pandemia, non só afectaron aos ensambladores e os seus provedores de *tier 1*, senón tamén aos empregos directos e indirectos requiridos e a visible inflación nos prezos dos vehículos, xunto aos da gasolina e diésel.

9. O T-MEC e a pandemia do SARS-CoV-2

Derivado do virus SARS-CoV-2, o mundo tivo que realizar unha pausa en todo sentido: social, cultural, económico e político. Isto xerou que os estilos de vida en todos os países se adaptasen ás novas condicións para evitar maiores índices de propagación. En termos económicos, o virus xerou unha disrupción das cadeas de valor internacionais e locais, iniciándose co peche das grandes plantas asiáticas que tradicionalmente foron as provedoras dunha infinidade de produtos. Ao darse este peche, as demais plantas manufactureiras que dependían da provisión de insumos asiáticos responderon con axustes de fabricación, peches temporais ou definitivos, tendo como consecuencia a modificación das cadeas de produción. As empresas trataron de axustar as súas cadeas de subministro cara a outro lado, deixando a dependencia tan alta que existía con China; de igual forma, aproveitaron que entre este último e Estados Unidos xurdira unha guerra comercial.

Isto provocou que países situados xeograficamente fóra de Asia e que tamén dedicaban gran parte da súa man de obra na maquila e produción, empezasen a estar presentes como provedores alternativos así como receptores da IED. Grazas a estes feitos, México saltou á vista de Estados Unidos para aproveitar a distancia xeográfica [*nearshoring*], pero tamén o tratado recentemente aprobado e o acceso a bens actualizados.

Durante o primeiro ano da pandemia, os gobernos dos tres países do bloque norteamericano tomaron decisións baixo un enfoque de saúde pública e seguridade nacional, en función do número de contaxios e a incerteza polo descoñecemento da enfermidade da Covid-19. Dentro destas medidas, moitas empresas de todos os sectores puxeron en pausa as actividades industriais, o que provocou que as cadeas de valor se detiveran e se adaptaran ás necesidades inmediatas.

As economías dos tres países de América do Norte sufriron debido á pandemia. Estímase que Estados Unidos, México e Canada rozan unha redución interanual no produto interno bruto [PIB] do 8%, 10.5% e 8.4%, respectivamente. A Organización Internacional do Traballo [OIT] estima que o 94% dos traballadores no mundo habitan en lugares onde se estableceu algún tipo de peche en lugares de traballo. (Senado da República, 2021, p. 18).

Baixo este escenario internacional, o T-MEC púxose en marcha representando un reto dobremente importante para todos os sectores, en especial o automotriz que construíu a cadea de valor máis destacable en Norteamérica e da que dependen moitos outros sectores.

De acordo con datos do INEGI (citado por Senado da República, 2021), o 62% das autopartes que se utilizaron para armar un automóbil en México proviñeron de firmas locais mentres que o 38% importáronse de Estados Unidos, Canadá ou algún outro país, o que provocou un efecto de crecemento dual, pois ao incrementarse as exportacións da industria automotriz, creáronse 25,945 empregos directos e 46,485 indirectos en México. (Asociación Mexicana da Industria Automotriz [AMIA], 2022a). Con todo, desde a perspectiva da regulamentación do Tratado, existe un límite de exportacións anuais de vehículos de pasaxeiros provenientes de México, apoiado na Lei de Expansión Comercial de 1962, sección 232 de Estados Unidos, onde se impoñen aranceis. Adicionalmente a hipotética medida tamén se establece nas Cartas Paralelas que acompañan ao tratado.

Estas limitacións, xunto á escaseza de insumos principalmente dos semicondutores, xerou pescozos de botella coas fábricas de montaxe non só de México, senón do mundo; a caída na demanda e a inflación dos bens, o desemprego e preocupacións por novas alertas sanitarias derivadas de variantes da Covid-19 son temas que mantiveron aos gobernos ocupados.

Agora ben, para destacar o ano nos que o T-MEC foi ratificado e, á súa vez, a pandemia apareceu no mundo, a produción de vehículos reportou unha diminución por baixo do crecemento previsto na rexión T-MEC, tal como obsérvase na Táboa 4, onde se pon de manifesto as repercusións que o peche de industrias tivo na economía do bloque, recalcando que moitos dos empregos directos e indirectos perdéronse ao non ser parte de actividades fundamentais nas empresas.

Táboa 4. Estatística de fabricación de todo tipo de vehículos, por rexión, de 2016 a 2018.

Rexión	2019	Variación con 2018	2020	Variación con 2019	2021	Variación con 2020
TLCAN	16,822,606	-20.5%	13,374,404	-20.0%	13,427,869	
Canadá	1,916,585	-28.2%	1,376,127	-42.0%	1,115,002	-19.0%
México	4,013,137	-20.8%	3,177,251	-22.0%	3,145,653	-1.0%
Estados Unidos	10,892,884	-19.0%	8,821,026	-16.0%	9,167,214	4.0%

Nota. Os datos presentados baséanse na categoría de produción mundial de todo tipo de vehículos de motor. Elaboración propia con datos dos informes estatísticos da Organización Internacional de Constructores de Automóviles [OICA], 2019 a 2021.

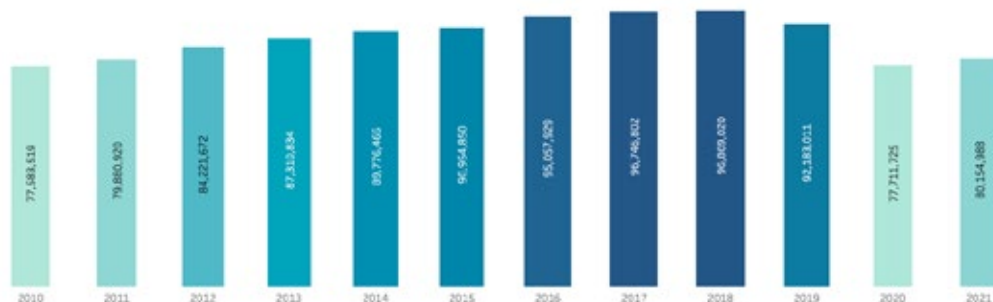
É interesante observar que Estados Unidos foi o único país do bloque norteamericano que alcanzou a reportar unha variación positiva en 2021, pois a realidade mundial apunta a un crecemento pausado e resiliente, xa que as cifras presentadas na Táboa 4 son resposta á pandemia e non á entrada en vigor do T-MEC. Por tanto a industria enfróntase a varios retos; por unha banda o axuste ás novas disposicións do T-MEC e, polo outro, á pandemia da Covid-19 así como as secuelas que, economicamente, téñense debido ao desemprego, inflación e aos novos requirimentos sociais dos mercados internacionais.

As cifras a nivel mundial tamén se modificaron, pois o panorama da produción de vehículos reporta os seguintes datos, de acordo con AMIA (2022b):

- » 2018: alcanzouse o máximo histórico na produción de vehículos.
- » 2019: enfrontouse unha diminución estrutural de vendas en todos os países.
- » 2020: a produción mundial retrocedeu 15.8% debido aos efectos pola Covid-19.
- » 2021: a produción creceu unicamente 3.1% en resposta á persistente debilidade da cadea de subministracións, especialmente a escaseza de semicondutores.

Desta maneira, os efectos da propagación do virus afectaron en xeral aos principais produtores de automóviles, así como aos países que atenden ao abastecemento e as súas cadeas de subministro, mostrado na Figura 4.

Figura 4. Producción de vehículos a nivel mundial, 2010 a 2021.



Nota. A produción acumulada nos anos presentados é de 1,048,451,734 unidades. Faise evidente a diminución na fabricación por mor da pandemia da COVID-19, onde se percibe unha caída derivado do peche de fábricas manufactureras no mundo.

Figura tomada de AMIA, 2022b.

A Figura 4 mostra a tendencia crecente desde 2010 até 2018, para posteriormente evidenciar a caída da produción en 2020 e unha lenta recuperación en 2021, afectando de maneira directa aos principais países produtores de vehículos, onde só o tres primeiros postos ocupados en orde sucesiva por China, Estados Unidos e Xapón respectivamente, puideron asumir os retos da pandemia e os cambios económicos, como se observa na Figura 5.

Figura 5. Os 10 maiores produtores de vehículos por ano, de 2010 a 2021.



Nota. Consideráanse os 10 primeiros países de acordo con datos da Asociación Mexicana da Industria Automotriz, 2022b, onde aparecen só dous países europeos, Alemaña na posición 6ª e España na 9ª.

É así como México, ao 2021, reportou unha caída do 4º lugar ao 7º, superado por Corea do Sur e Alemaña, pero manténdose aínda como un país latinoamericano líder por riba do Brasil. Pola súa banda, Tailandia móstrase como un país intermitente pero activo grazas á IED que ten nela Xapón principalmente, as cales dominan o mercado *tier 1* en Tailandia para elementos de *High Tech*, seguidas por empresas europeas, estadounidenses e chinesas (Basque trade & Investment, 2020).

10. Biden e o futuro do transporte eléctrico

Para atender a política nacional implementada por Biden estableceuse como obxectivo primordial fortalecer as CGV estadounidenses para así promover a seguridade económica, nacional dos cidadáns, así como o pleno emprego, con salarios ben pagos e sindicalizados, polo que as súas decisións retoman o concepto de nacionalismo económico, tendencia que se iniciou dado o cambio no patrón de consumo que causou escaseza en sectores onde as CGV foran debilitadas. No caso do sector automotor destaca a falta de semicondutores e empaquetados avanzados, así como de baterías eléctricas (The White House, 2021).

Dado este escenario, o Goberno estadounidense manifesta que o futuro do transporte é eléctrico, onde o seu plan económico ten como un dos obxectivos impulsar a fabricación de autos eléctricos [EV, das súas siglas *Electric Vehicle*] en Estados Unidos, en conxunto con empresas como Toyota, Honda, Ford, Motor Company, General Motors e Panasonic, a través de empregos remunerados e sindicalizados a par de axudar a combater os efectos negativos que as emisións de CO2 dos vehículos automotores ocasionan ao medio ambiente. Para isto, a meta que Biden propuxo xunto coa industria, que investiu case \$85 mil millóns de dólares, é conseguir que o 50% dos vehículos vendidos en Estados Unidos sexan eléctricos para o 2030. (The White House, 2022).

Os resultados para setembro de 2022 fixéronse palpables: \$13 mil millóns de dólares en fabricación nacional de EV, \$24 mil millóns de dólares en baterías e máis de \$700 millóns para apoiar a carga dos EV, onde a Lei de Infraestrutura Bipartidista inviste \$7.5 mil millóns de dó-

lares para construír unha rede nacional de 500,000 cargadores e máis de \$10 mil millóns para transporte público e autobuses escolares limpos (The White House, 2022).

De acordo con datos da Axenda Económica de Biden (2022), as novas cadeas de subministro de EV inclúen a fabricación de baterías no seu territorio, a recuperación das usadas e de litio, para expandir a reciclaxe en máis de 600%, accións que marcan tendencia para os países que se incorporan ás CGV estadounidenses, pois aínda que se teñan presentes os tratados e acordos comerciais, o futuro de Estados Unidos resúmese na frase *Made in America*, polo que Canadá e México terán que buscar a forma de inserirse nestas novas actividades económicas nacionalistas impulsadas por Biden .

11. Retos para a industria automotriz europea ante o T-MEC

Desde a entrada en vigor do TLCAN, México converteuse nun trampolín para o ingreso de produtos a Estados Unidos grazas ao tratado. O goberno impulsou á industria maquiladora de exportación e esta política serviu para que moitas empresas estranxeiras decidisen relocalizar as súas plantas de ensamble nos estados fronteirizos de México. Na década dos 90, esta industria converteuse no núcleo central do modelo económico. Para o ano 2000, o produto manufactureiro representou 28.7% da produción total e foi responsable de 87.3% do total exportado (Bendesky, et. al. 2004).

O éxito deste modelo de negocio serviu para que moitas empresas identificasen a México como unha oportunidade para introducir os seus produtos ao mercado americano. Compañías non só de electrodomésticos ou de produción de pezas de vestir interesáronse en establecerse en territorio mexicano, outras industrias como a automotriz e a espacial comezaron a asociarse nos *clústers* industriais de diferentes estados do País.

Por outra banda, a política de apertura comercial levou aos gobernos de México e o interese doutros países a asinar acordos, o que resultou nunha serie de tratados comerciais con diferentes países e rexións de todo o mundo. Actualmente México conta cunha rede de 14 tratados de Libre Comercio con 50 países, 30 acordos para a Promoción e Protección Recíproca de Investimentos con 31 países ou rexións e 9 Acordos de Complementación Económica e Acordos de Alcance parcial no marco da Asociación Latinoamericana de Integración [ALADI]. Ademais, México participa en organismos multilaterais e rexionais como a OMC, o Mercado de Cooperación Económica Asia-Pacífico [APEC], a OCDE e ALADI (Secretaría de Economía México, 2015).

No ano 2000, a Unión Europea asinou un Tratado de Libre Comercio entre México e a Unión Europea [TLCUEM] (Secretaría de Economía México, 2016) que abre non só un vínculo entre ambos os asinantes senón que posibilitou a entrada a produtos do vello continente a Estados Unidos. Este tratado é moi importante para empresas europeas que teñen como mercado meta os consumidores estadounidenses.

No ámbito comercial, Europa (a Unión Europea) representa o segundo inversor en México e o seu terceiro socio comercial. A diversidade de automóbiles que producen abre o abanico de posibilidades para atender a diversos segmentos, xerando a vantaxe por exemplo, coa marca italiana Fiat Chrysler Automobile e o seu ensamble do modelo Fiat 500, tamén vendido en Europa. (Peralvillo, 2019).

Pola súa banda, Europa (a Unión Europea) afrontou as políticas arancelarias por parte de Trump, con quen desde 2018 tivo unha dura batalla, cando este último ameazou coa imposición de aranceis do 20% ao 25% aos vehículos europeos no ingreso a Estados Unidos, por consideralos unha ameaza á súa seguridade nacional, facendo fincapé nos de orixe alemá. Actualmente o arancel que pagan estes vehículos corresponde entre o 2.5% e até un 25% para camionetas tipo *pick up*, mentres que o bloque unicamente impón un arancel do 10% a todos os automóviles que se importan de Estados Unidos. (Forbes, 2018).

Estas accións tomadas polo ex mandatario estadounidense provocaron que diversas marcas trasladasen as súas fábricas a outros países, co obxectivo de evitar a incerteza nos custos finais dos produtos. Baixo este contexto, a posición xeográfica e comercial de México resultou importante, ao consideralo como un país ponte desde o cal se poden facer importacións de materias primas para a súa transformación, así como de compoñentes ou partes de automóviles doutra rexión do mundo, para poder ser ensamblados en territorio mexicano. Ademais, engadindo as *core parts* da rexión T-MEC, pódese conseguir a porcentaxe do VCR e con isto ampliar as cadeas de subministro, xa que Estados Unidos e Europa non lograron consolidar o Tratado Transatlántico de Comercio e Inversións [TTIP], polo que os aranceis cos que se intercambian os bens seguen sendo os negociados ante a OMC.

A importancia da intervención europea na fabricación de automóviles derívase da especialización que a súa industria automotriz desenvolveu co investimento de I+D+i [investigación, desenvolvemento e innovación], no referente a transportes máis sustentables, lixeiros, ecolóxicos e intelixentes, onde o país punta de lanza, de acordo con datos de AMIA (2022c) é Alemaña con 63,872,706 unidades, seguido por España con 29,782,679 unidades.

12. Conclusións

Comercialmente falando, o T-MEC representa un reto ao conter disposicións que inflúen de maneira integral a un bloque comercial, probablemente derivado da estratexia e imposición dos Estados Unidos, pero que a vista internacional reforza os lazos históricos en beneficio do bloque, ao mesmo tempo que Estados Unidos busca non perder a súa posición privilexiada de influencia a nivel global.

A industria automotriz é a que tivo maior participación, desde o TLCAN até estes primeiros anos de operación do T-MEC, motivo polo que aos axustes neste sector foron profundos e contundentes. As empresas mexicanas realizaron grandes esforzos por cumprir con elas adecuando as súas cadeas produtivas, atendendo máis aos provedores locais e integrando insumos locais. Con todo, o reto foi dobre ao ter a aprobación do T-MEC coas súas regras de orixe específicas, e a pandemia da Covid-19, que modificou en todo sentido as actividades produtivas, resentindo os cambios nas formas de traballo co *home office* e ao mesmo tempo de produción, con menos persoal e medidas sanitarias impostas.

O reto para as cadeas de valor dependentes da automotriz é grande, polo que os países europeos deberán adecuarse aos novos liñamentos se queren permanecer en México para a súa posterior exportación ao veciño do norte e en aproveitamento dos tratados e acordos xa existentes.

Ademais a estratexia exposta pola administración Biden implica que os produtores automotrices que queiran continuar participando no mercado norteamericano deberán unirse ás novas cadeas de subministro que pretende establecer Estados Unidos na produción de semicondutores e de automóviles e camións cero emisións.

Misael González Ramírez, Doutor en Investigación en Ciencias Sociais con Mención en Socioloxía, profesor-investigador da Facultade de Administración da Benemérita Universidade Autónoma de Puebla. Especialista en relacións políticas, sociais e económicas transnacionais. misael.gonzalez@correo.buap.mx

Sxunasxi Marysol Valencia Crivelli, Doutora en Dereito Portuario Marítimo e Comercio Internacional, profesora investigadora da Facultade de Administración da Benemérita Universidade Autónoma de Puebla. Especialista nas áreas lóxicas e operativas do comercio internacional. Certificación de auditor interno OEA-CTPAT por COMCE Nordés. Consultora independente. sxunasxi.valencia@correo.buap.mx

Referencias

- AGUILAR BARAJAS, I., SISTO NICHOLAS P., AYALA GAYTÁN, E., CHAPA CANTÚ, J. & HIDALGO LÓPEZ, B. (2014). “Trade Flows Between the United States and Mexico: NAFTA and the Border Region”, *Artículo - Journal of Urban Research* [Online], 10 | 2014. <http://journals.openedition.org/articulo/2567>
- Asociación Mexicana de la Industria Automotriz [AMIA]. (2022a). La Asociación Mexicana de la Industria Automotriz A.C. <https://www.amia.com.mx>
- Asociación Mexicana de la Industria Automotriz [AMIA]. (2022b). México en la producción mundial de vehículos. <https://www.amia.com.mx/about/vehiculos-mexico/>
- Asociación Mexicana de la Industria Automotriz [AMIA]. (2022c). Estadísticas: indicadores internacionales relacionados. <https://www.amia.com.mx/indicadores-internacionales-relacionados1/>
- ALARCÓN OLGUÍN, V. (2016). Reformas político-electorales 2012-2014 y régimen de gobierno (1ª ed.). Tribunal Electoral del Poder Judicial de la Federación. https://www.te.gob.mx/publicaciones/sites/default/files/archivos_libros/TSDE_51_Victor%20Alarco%CC%81n%20Olguin%CC%81n.pdf

- Basque Trade & Investment. (2020). Informe sectorial de componentes de automoción en Tailandia. Gobierno Vasco. <https://basquetrade.spri.eus/wp-content/uploads/2020/05/2005-Informe-BTI-Automocion-Tailandia-v7.pdf>
- BENDESKY, L., GARZA, E., MELGOZA, J., SALAS, C. (2004). La industria maquiladora de exportación en México: mitos, realidades y crisis. *Estudios Sociológicos*. XXII(2), mayo-agosto, pp. 283-314. <https://www.redalyc.org/pdf/598/59806502.pdf>
- CANTÚ HERNÁNDEZ, C.A. (9 de febrero de 2022). Envíos de México a EU remontaron en 2021 para marcar récord. *El Financiero*. <https://www.elfinanciero.com.mx/economia/2022/02/08/comercio-entre-mexico-y-eu-cerro-2021-con-maximo-historico-661-mil-164-mdd/>
- CASTAÑEDA, Jorge G. (8 de marzo de 2018). El TLCAN de Bush y Clinton (perdón, de Trump y Peña). *El Financiero*. <https://www.elfinanciero.com.mx/opinion/jorge-g-castaneda/el-tlcan-de-bush-y-clinton-perdon-de-trump-y-pena/>
- CASTELLANOS ELÍAS, J. (2016). Industria automotriz y TLCAN: las empresas estadounidenses. *Ola financiera*. 9(25). http://www.olafinanciera.unam.mx/new_web/25/pdfs/PDF25/CastellanosOlaFinanciera25.pdf
- CÓRDOVA VIANELLO, L. (2008). “La reforma electoral y el cambio político en México”; en Daniel Zovatto, J. Jesús Orozco Henríquez, coordinadores; *Reforma política y electoral en América Latina 1978-2007*; UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas: IDEA Internacional, México 2008. <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/6/2527/17.pdf>
- CHATZKY, A., MCBRIDE y J., SERGIE, M.A. (2020). NAFTA and the USMCA: Weighing the Impact of North American Trade; Council in Foreign Relations. <https://www.cfr.org/backgrounder/naftas-economic-impact>
- GONZÁLEZ, L. (25 de marzo de 2021). México pierde un sitio en el ranking de productores de autos en el mundo. *El Financiero*. <https://www.economista.com.mx/empresas/Mexico-pierde-un-sitio-en-el-ranking-de-productores-de-autos-en-el-mundo-20210325-0049.html>
- Diario Oficial de la Federación [DOF]. (2020). ACUERDO por el que la Secretaría de Economía da a conocer a los productores de vehículos de pasajeros o camiones ligeros de América del Norte los procedimientos para la presentación de solicitudes para utilizar un Régimen de Transición Alternativo establecido en el Apéndice al Anexo 4-B del Capítulo 4 del Tratado entre los Estados Unidos Mexicanos, los Estados Unidos de América y Canadá. https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5592543&fecha=30/04/2020#gsc.tab=0
- Federal Register (2021). Executive Order 14037 of August 5, 2021, Strengthening American Leadership in Clean Cars and Trucks; Vol. 86 No. 151; Tuesday, August 10, 2021. <https://www.govinfo.gov/content/pkg/FR-2021-08-10/pdf/2021-17121.pdf>
- FIORINA, M. P. (2017). The 2016 Presidential Election—An Abundance of Controversies; Hoover Institution. https://www.hoover.org/sites/default/files/research/docs/fiorina_webreadypdfupdated.pdf
- Forbes. (26 de junio de 2018). Casi listo estudio sobre aranceles a autos importados desde UE: Trump. *Forbes México*. <https://www.forbes.com.mx/casi-listo-estudio-sobre-aranceles-a-autos-importados-desde-ue-trump/>

- France 24. (24 de setembro de 2019). La guerra comercial entre China y EEUU en grandes fechas. <https://www.france24.com/es/20190824-la-guerra-comercial-entre-china-y-eeuu-en-grandes-fechas>
- Instituto Mexicano para la Competitividad [IMCO]. (2020). Anexo. ¿Cómo funcionan las Reglas de origen del sector automotriz bajo el T-MEC?. https://imco.org.mx/wp-content/uploads/2021/07/20212907_Reglas-de-Origen-del-sector-automotriz-bajo-el-T-MEC_Anejo.pdf
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática [INEGI]. (2018). Colección de estudios sectoriales y regionales. Conociendo la industria automotriz. p.16 https://www.inegi.org.mx/contenidos/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/702825106829.pdf
- Organización Mundial de Comercio [OMC]. (25 de xullo 1986). Press Release 1389. <https://docs.wto.org/gattdocs/s/GG/GATT/1389.PDF>
- Organización Internacional de Constructores de Automóviles [OICA]. (2022). Production Statistics. <https://www.oica.net/production-statistics/>
- PERALVILLO, M. (23 de maio de 2019). Industria automotriz, punto de unión entre México y Europa. *Alianza Automotriz*. <https://alianzaautomotriz.com/industria-automotriz-punto-de-union-entre-mexico-y-europa/>
- RÍOS RUÍZ, A. (2019). Diferencias entre el TLCAN y el T-MEC y sus posibles Impactos para México; *Perfiles de las Ciencias Sociales*, 7(13), xullo-diciembre 2019, pp. 1-19. <https://revistas.ujat.mx/index.php/perfiles/article/view/3388/2526>.
- RUDMAN, A. I., SANDS, C., (2021). A Winning Bet, The USMCA at One Year; Woodrow Wilson International Center for Scholars; Washington D.C. https://www.wilsoncenter.org/sites/default/files/media/uploads/documents/WWC_USMCA_Winning%20Bet.pdf
- SCHNEIDER - PETSINGER, M. (2017). Trade Policy Under President Trump, Implications for US and the World; Chatman House, The Royal Institute of International Affairs, London UK. <https://www.chathamhouse.org/sites/default/files/publications/research/2017-11-03-trade-policy-trump-schneider-petsinger-final.pdf>
- Secretaría de Economía México. (2015). Comercio Exterior, Países con Tratados y Acuerdos firmados con México; Secretaría de Economía. <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-paises-con-tratados-y-acuerdos-firmados-con-mexico>
- Secretaría de Economía México. (2016). México Cuenta con 12 Tratados de Libre Comercio; Secretaría de Economía. <https://www.gob.mx/se/articulos/mexico-cuenta-con-12-tratados-de-libre-comercio>
- Secretaría de Economía México. (2018). Se firma el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC). <https://www.gob.mx/se/articulos/se-firma-el-tratado-entre-mexico-estados-unidos-y-canada-t-mec>
- Secretaría de Economía México. (2020a). Reporte T-MEC. Un acercamiento a las disposiciones del nuevo tratado entre México, Estados Unidos y Canadá. *Banco de Desarrollo de América Latina*. p.107
- Secretaría de Economía México. (2020b). Seminario T-MEC, TIPAT. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/533657/T-MEC_TIPAT_seminario-presentacion_LMM.pdf

- Secretaría de Economía México. (2022c). Monitor Comercial T-MEC, MÉXICO-CANADÁ Boletín de análisis económico y comercial, enero-diciembre 2021. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/707203/020322_Monitor_comercial_2021_Canada_VF.PDF
- Senado de la República. (2021). La implementación del T-MEC: una prueba para América del Norte. Economía. pp.267 <https://www.senado.gob.mx/64/app/administracion/marquesina/tecme.pdf>
- Sistema de Información sobre Comercio Exterior [SICE]. (2022). Canadá-Estados Unidos-México. http://www.sice.oas.org/tpd/USMCA/USMCA_s.ASP
- The White House. (Junio 2021). Building resilient supply chains, revitalizing American manufacturing and fostering broad-based growth. <https://www.whitehouse.gov/wp-content/uploads/2021/06/100-day-supply-chain-review-report.pdf>
- The White House. (14 de septiembre de 2022). FACT SHEET: President Biden’s Economic Plan Drives America’s Electric Vehicle Manufacturing Boom. <https://www.whitehouse.gov/briefing-room/statements-releases/2022/09/14/fact-sheet-president-bidens-economic-plan-drives-americas-electric-vehicle-manufacturing-boom/>
- The White House (21 de enero de 2022). FACT SHEET: Biden-Harris Administration Bringing Semiconductor Manufacturing Back to America. <https://www.whitehouse.gov/briefing-room/statements-releases/2022/01/21/fact-sheet-biden-harris-administration-bringing-semiconductor-manufacturing-back-to-america-2/>
- United States International Trade Commission [USITC]. (2020). A comprehensive comparison of rules of origin in U.S. trade agreements. p.14-15. https://www.usitc.gov/publications/332/working_papers/powers_ubece_comprehensive_analysis_of_us_roo_2020-05-20_compliant.pdf
- United States Trade Representative (2017). The President’s Tump Trade Agenda; USTR. <https://ustr.gov/sites/default/files/files/reports/2017/AnnualReport/Chapter%20I%20-%20The%20President%27s%20Trade%20Policy%20Agenda.pdf>
- U. S. Customs and Border Protection [CBP], (30 de junio de 2020). Tratado México - Estados Unidos - Canadá (T-MEC), Instrucciones para su Implementación. https://www.cbp.gov/sites/default/files/assets/documents/2020-Sep/USMCA%20Implementing%20Instructions%20%28CBP%20Pub.%20No.1118-0620%29%20%282020-06-30%29_ES.pdf
- Washington Post. (2016). Live Results: Presidential Election. <https://www.washingtonpost.com/2016-election-results/us-presidential-race/>
- Wolkswagen. (2013). 50 Wolkswagen en México, 50 años dejando huella 1964 - 2014; Wolkswagen de México Contenido Comunicación Corporativa. https://www.vw.com.mx/es/informacion-corporativa.html?adchan=sem&campaign=%5BPERFORMANCE+MAX%5D+TIGUAN&adgroup=&publisher=GOOGLE&adcr=&adpl=GOOGLE&adlid=71700000098201807&country=MX&language=MX&gclid=Cj0KCQjwof6WBhD4ARIsAOi65ai4Y98ZvS8wZAOy25U-6HQY6QdrH6VrliMAHkZ4IEots4RR90AA11YaAls5EA-Lw_wcB&gclsrc=aw.ds