Mitos sobre el NAFTA

Además de garantizar la libre circulación de bienes y de capitales entre los tres países, el acuerdo supuso un mayor proteccionismo frente a terceros países, especialmente Japón, Corea del Sur y Europa.

Mauro F. Guillén es director del Lauder Institute y catedrático de Dirección Internacional de la Empresa en la Wharton School, así como miembro del Consejo Académico de Afi Escuela de Finanzas Aplicadas.
E-mail: guillen@wharton.upenn.edu

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por sus siglas en inglés) es uno de los acuerdos comerciales más mitificados, denostados y malentendidos del mundo. Todos los tratados comerciales son complejos tanto en sus reglas como en sus consecuencias. El NAFTA no es una excepción. Sin lugar a dudas, ha tenido consecuencias muy negativas para cierto tipo de trabajadores en EEUU, tal y como se puso de manifiesto en la reciente campaña presidencial. Aun así, de los 6 millones de puestos de trabajo perdidos en el sector manufacturero estadounidense en los últimos 25 años, quizá un 80 por ciento han desaparecido a causa del cambio tecnológico. Eso sí, las pérdidas se han concentrado en ciertos sectores productivos (como el acero o los automóviles) y zonas geográficas (los estados de Pennsylvania, Ohio, Michigan y Wisconsin).

Pero NAFTA también ha creado puestos de trabajo en EEUU. Según las estimaciones, entre 2 y 4 millones de norteamericanos trabajan en actividades relacionadas con el comercio con México. Además, NAFTA nunca fue un tratado de libre comercio puro y duro. Además de garantizar la libre circulación de bienes y de capitales entre los tres países, el acuerdo supuso un mayor proteccionismo frente a terceros países, especialmente Japón, Corea del Sur y Europa.

Consideremos el caso del sector del automóvil. Antes de la entrada en vigor de NAFTA a principios del año 1994, las empresas japonesas, coreanas y alemanas exportaban gran cantidad de vehículos a EEUU, fabricados casi en su totalidad en los países de origen. Pero NAFTA aumentó el nivel mínimo de contenido local para que un automóvil fuera contabilizado como libre de cargos, desde el 50% al 62,5%. Además, se cambió el método de cálculo del contenido local, haciéndolo más estricto. En respuesta a la nueva situación, y en algunos casos anticipándose a la misma, las empresas extranjeras establecieron nuevas plantas de ensamblaje de automóviles: Toyota en el estado de Indiana (donde comenzó a producir en 1990), BMW en Carolina del Sur (1994), Mercedes-Benz (1997), Honda (2001) y Hyundai en Alabama (2005), KIA en Georgia (2008), y Volkswagen en Tennessee (2011). Estas inversiones en nuevas plantas de ensamblaje provocaron que centenares de fabricantes de componentes también invirtieran en EEUU para localizarse cerca de las terminales de ensamblaje. En la actualidad la indus-

tria del automóvil norteamericana emplea a unas 800.000 personas. Aproximadamente un tercio trabajan para empresas japonesas, coreanas o alemanas, que seguramente hubieran creado más puestos de trabajo en sus respectivos países si no se hubiera firmado NAFTA.

Huelga decir que todos esos puestos de trabajo se crearon en estados del sur, en los que no hay sindicatos y los salarios son menores. Es decir, que los estados del llamado cinturón oxidado, en el norte del país y la región de los grandes lagos, sufrieron una pérdida neta de empleo a favor de los del sur. El error no fue firmar NAFTA, por tanto, sino no preocuparse del futuro de esos trabajadores, quienes en la reciente elección se mostraron muy críticos con el Partido Demócrata, cuyo líder, Bill Clinton, había firmado el tratado de libre comercio en los años noventa ::