



MÉXICO Y LA RENEGOCIACIÓN DEL TLCAN ¿QUÉ ESPERAR CUANDO SE TIENE TODO?

Maximiliano Gracia Hernández

Francisco Enríquez Carrillo

En mayo pasado el tan famoso presidente de los Estados Unidos, Donald Trump, declaró ante su Congreso el inicio de un periodo de 90 días de consultas para la renegociación del Tratado Trilateral. El tratado aglutina a los tres países de América del Norte, México, Estados Unidos y Canadá, lo cual representa el 18 por ciento del comercio internacional, en el cual se comercian principalmente vehículos y autopartes; productos agrícolas y forestales; petróleo y sus derivados.

La renegociación responde a la promesa de campaña del Sr. Trump, el cual establecía que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte es un tratado injusto, el cual durante 23 años ha dañado la estructura manufacturera del país del norte.

Pero ¿qué es lo que se plantea renegociar en este proceso?, el pasado 17 de julio la Oficina de Representantes Comerciales de los Estados Unidos emitió una lista de los objetivos que busca atender con la renegociación. Existía un conjunto de puntos que ya se especulaba vinieran incluidos tales como: mercado laboral, condiciones de seguridad alimentaria, y el impacto que se ha tenido en la industria manufacturera estadounidense. También señala una de las cuestiones más importantes, atender a la balanza comercial que tiene EUA con nuestro país, la cual de presentar un superávit de 1.3 mil mdd en 1994, pasó a un déficit de 64 mil mdd; además se contempla la eliminación del capítulo 19 del Tratado.

Las implicaciones que tiene la supresión del capítulo 19 son gigantescas, ya que establece la forma en la cual las disputas comerciales entre estos tres países deberán ser resueltas. Esto quiere decir que cualquiera de los tres países ya no podrá solicitar el establecimiento de paneles binacionales independientes cuando sus exportadores o productores sientan que son víctimas de prácticas comerciales desleales, lo que implica mayor tiempo y costo para la resolución.

La propuesta que Estados Unidos plantea frente a la renegociación es rígida, plantea dos mensajes, el primero, el cual se expone ante los medios de comunicación, es reducir el déficit comercial y atender el desempleo en el sector manufacturero; pero el otro mensaje, esencia del pensamiento Trumpista, establece la ideología que parece ir tomando esta renegociación, la cual se inclina hacia un plano neo-mercantilista.

Es conocido por los mexicanos el nivel de pragmatismo que manejan los Estados Unidos en materia comercial, ese país impulsa la creación de zonas libres de impuestos para el comercio internacional, pero establece medidas no arancelarias en muchos de los productos que importa. Promueve la supresión del dumping en otros países, pero establece subsidios enormes a su campo. Entonces, ¿cuál es la lógica que se deberá seguir durante la negociación?

El Secretario de Economía, Ildefonso Guajardo, el pasado 27 de julio expuso que no revelaría la estrategia bajo el siguiente argumento “No esperan ustedes, claramente, conocedores de

negociaciones, que yo exprese públicamente mi estrategia”. Hay quienes han aplaudido las medidas que ha tomado el Secretario, existen otros que señalan que este sincretismo es una medida para no generar expectativas en torno al tema y que, de esta manera no se pueda generar un descontento en la población en dado caso que las negociaciones no fueran fructíferas para los mexicanos.

El lapso de tiempo cada vez es menor, y en torno al asunto se han generado expectativas en todos los sentidos, desde la sumisión de nuestro país ante las exigencias del norte, a la formulación de un acuerdo más actualizado que presente los intereses de los tres países. Ante esta situación no queda más que estar al pendiente de las disposiciones que sigan las autoridades y los resultados de las negociaciones que serán para bien o para mal de los mexicanos, pero el diablo anda suelto.

