Imprimir

Negociar un tratado de libre comercio no es fácil, pero renegociar uno ya existente es mucho más complejo. Aun así, con espíritu constructivo, las delegaciones de México y Canadá se reunieron con su contraparte estadunidense para iniciar, en la ciudad de Washington D. C., la primera ronda de renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) o TLCAN 2.0, del 16 al 20 de agosto pasado. El encuentro fue ríspido y estuvo marcado por la intransigencia y la agresividad de la delegación estadunidense que en la conferencia de prensa correspondiente destacó, en consonancia con los dichos de Trump, que el TLCAN ha sido perjudicial para Estados Unidos, lo que justifica, al decir de los negociadores del vecino país del norte, su renegociación.

Robert Lighthizer, Representante Comercial de Estados Unidos, enfatizó la pérdida de empleos manufactureros, el cierre de empresas en la Unión Americana que se mudaron a los países vecinos y, ciertamente, los déficit comerciales que su país tiene con México y Canadá. Por ello, dijo que su país buscaba cambios profundos en lugar de arreglos *cosméticos* al TLCAN. En contraste, las delegaciones mexicana y canadiense coincidieron en que el TLCAN ha sido bueno para las tres naciones norteamericanas, si bien hay aspectos que reconocen, es necesario actualizar y/o poner al día. La canciller canadiense, Chrystia Freeland elogió el funcionamiento del tratado comercial norteamericano como motor del crecimiento económico de la región y de la generación de empleos. El Secretario de Economía de México, Idelfonso Guajardo, por su parte, expuso que el tratado ha contribuido a relaciones comerciales armónicas que han reportado enormes ventajas a las tres naciones.

Los aspectos abordados en la primera ronda, a la que los medios han bautizado como un genuino *primer round* entre México, Estados Unidos y Canadá incluyeron el tema laboral y el de comercio y equidad de género (16 de agosto), el mecanismo para la solución de controversias (17 de agosto), las telecomunicaciones y la energía (18-20 de agosto). Otros temas sobresalientes incluyeron el apartado sobre las compras del sector público, las reglas

de origen y el comercio electrónico.

Si bien no hubo sorpresas en este primer encuentro, puesto que se esperaba que Estados Unidos mostrara los dientes –y vaya que lo hizo- lo ahí debatido no deja de ser relevante para dilucidar los posibles rumbos de la renegociación. Así, por ejemplo, en el tema laboral, Washington busca repeler el derecho a la libre asociación incluyendo el establecimiento de salarios mínimos, jornadas laborales y salud y seguridad en el trabajo, amén de la eliminación del trabajo forzado y de la discriminación. Conforme a ello, se busca crear contratos colectivos de protección, que en el nombre suenan bien, pero que, en la realidad implican negociaciones entre patrones y trabajadores donde éstos casi nunca están debidamente representados. En este sentido, se estaría propiciando una nueva práctica laboral a nivel trinacional, en la que los trabajadores mexicanos deberían aceptar las normas adoptadas en el TLCAN 2.0, al margen de lo que dispone la ley federal del trabajo. Se sabe que las autoridades mexicanas ya están trabajando en una legislación en la materia en concordancia con lo planteado por EEUU, a efecto de poder cumplir con esta disposición en el TLCAN 2.0. El tema de los salarios mínimos no es menos importante: Estados Unidos busca que éstos crezcan en México, para evitar el *dumping social* que lleva a que, por esta situación, las empresas de aquel país privilegien a la mano de obra nacional frente a la estadunidense, donde los salarios, dice Trump, cuadruplican a los de los mexicanos. Empero, elevar las percepciones de los trabajadores en México no es un proceso sencillo, considerando la estrategia antiinflacionaria donde el control de los salarios es un aspecto fundamental. El modelo económico imperante en el país tendría que modificarse a favor de las leyes de la oferta y la demanda, para que, al decir de EEUU, México no compita por los bajos costos de su mano de obra en la región. Esto podría elevar el desempleo en México.

El mecanismo para la solución de las controversias del TLCAN –capítulo 19- es un tópico muy álgido, considerando que Estados Unidos busca eliminarlo por considerar que las

resoluciones de los paneles que se han creado desde la entrada en vigor del tratado norteamericano (1994), han favorecido sobre todo a Canadá y a México. De progresar esta iniciativa, las economías de México y Canadá quedarían indefensas ante las acusaciones por *dumping* u otras y que hasta hoy se han dirimido en paneles binacionales. Asimismo, se buscaría eliminar las salvaguardas que en la actualidad pueden ser invocadas cuando la importación de un producto en particular, provoca daños a su economía. En los hechos, Trump busca un TLCAN 2.0 en el que, al surgir una controversia, ésta se resuelva en tribunales estadunidenses.

Previsiblemente, en materia de telecomunicaciones, México ha insistido en la necesidad de integrar los mercados de los tres países, de cara a las reformas que a nivel nacional ha sufrido el sector, pero también por las ventajas comparativas que tiene en el ramo, de la mano del magnate Carlos Slim. Otro tanto corresponde a la energía, tema que interesa en especial a Canadá, interesado en incursionar en el mercado nacional tras las oportunidades que genera la reforma energética efectuada por México.

El apartado de las compras del sector público, enfrenta la negativa de Estados Unidos, de abrir su mercado a licitaciones en que tanto empresas mexicanas como canadienses puedan participar, en especial en las de grandes obras de infraestructura que se desarrollan en aquella nación y en las que ni México ni Canadá pueden involucrarse. Aquí, ambas naciones se topan con la consigna trumpiana del *Buy America,* que busca favorecer la adquisición de bienes y servicios de manufactura estadunidense. Esto también complejiza la propuesta de la delegación del vecino país del norte de elevar el contenido nacional de los bienes comerciados, incluso de manera individual –es decir que los productos que son exportados a EEUU tengan más contenido estadunidense-, cosa nunca antes vista en los acuerdos comerciales, puesto que lo que tradicionalmente se pretende es elevar el contenido regional, no el nacional. De hecho, la competitividad de las regiones –la Unión Europea así lo ilustra-

depende del contenido regional incorporado a los bienes comerciados.

El comercio electrónico se perfila igualmente como un tema complicado. Estados Unidos quiere que se eliminen los impuestos al ingreso de productos enviados por mensajería o correo adquiridos en plataformas virtuales por un valor de hasta 800 dólares por operación. México mantiene libres de impuestos los productos comerciados en línea hasta por un valor de 50 dólares, en tanto en Canadá el tope es de 20 dólares. La Unión Americana tiene una clara ventaja en materia de comercio electrónico frente a México y Canadá y desea llevarla a niveles que, a todas luces, tendrían serias repercusiones en la recaudación tributaria, por este concepto, en sus vecinos.

La estrategia de Trump debe entenderse no sólo respecto a sus vecinos, sino de cara a los desafíos globales que encara Estados Unidos. Resulta irónico que su administración haya decidido no firmar el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP) y que ahora, muchos de los temas ahí incluidos se busque incorporarlos al TLCAN 2.0. De entrada, Estados Unidos pretende afianzar su posición económica de cara a la Unión Europea y especialmente la República Popular China (RP China). Ésta nación, sin tener ningún tratado de libre comercio con los socios norteamericanos, puede introducir una enorme cantidad de bienes a la Unión Americana gracias a las disposiciones del TLCAN. Ciertamente, Estados Unidos podría aplicar sanciones comerciales a la RP China, sólo que ello conllevaría represalias de parte del país asiático, amén de que comprometería la compleja interdependencia que existe entre ambas naciones. Que la RP China sea el primer socio comercial de la Unión Americana, y el segundo de México y Canadá, resulta, a todas luces, escandaloso, si bien, para enfrentar este desafío, sería deseable, más que las acciones unilaterales que Washington intenta que prevalezcan en el TLCAN 2.0, medidas que fueran resultado de una concertación trinacional.

Con todo, los mercados financieros no se convulsionaron ante las posturas encontradas de EEUU respecto a sus vecinos en esta primera ronda de negociaciones. Lo que es más: pese al disenso imperante, los equipos negociadores acordaron proceder con celeridad, de manera que el TLCAN 2.0 esté listo a principios del próximo año, esto, previsiblemente, para evitar cualquier controversia que se pudiera suscitar en el proceso electoral presidencial que se avecina en México.

Con todo, llama la atención que Trump, con su enfadosa costumbre de hablar o enviar *twits* confrontativos, señalara en uno de ellos, que Estados Unidos podría retirarse definitivamente del TLCAN. Nuevamente aquí llama la atención que los mercados financieros no reaccionaron ante lo expresado por el controvertido mandatario. Esto puede obedecer a que su táctica de "golpear y provocar" a sus contrapartes, parece desgastada. El mundo ya se acostumbró a los dislates de Trump.

Ello no significa que no se le deba tomar en serio. En el caso de México, el canciller Luis Videgaray viajó a Washington y junto con el Secretario de Economía, Idelfonso Guajardo, parecen estar trabajando en un "plan B", en el caso de que Trump cumpla sus amenazas. De hecho, en esa oportunidad, Videgaray respondió a la provocación de Trump al señalar que el TLCAN no se renegociará en las redes sociales –en abierta alusión al *twit* anteriormente referido. En todo caso, el "plan B" consistiría en desarrollar negociaciones bilaterales con EEUU en temas específicos, esto para facilitar la generación de consensos y, ciertamente, debido a la premura que marcan los tiempos políticos. Esa es una estrategia adecuada, empleada anteriormente en el TLCAN de principios de los años 90 del siglo pasado, cuando algunos capítulos fueron gestionados así, debido a la especificidad en las relaciones México-Estados Unidos, México-Canadá y Canadá-Estados Unidos. Aquel TLCAN fue un *three to tango* y el actual seguramente replicará ese modelo.

Foto: Cuartoscuro.Com

Ante el escenario descrito, es correcta la decisión del Presidente Enrique Peña Nieto de viajar a la Cumbre de los BRICS –grupo integrado por Brasil, Rusia, India, RP China y Sudáfrica- a celebrarse los días 5 y 6 de septiembre en Xiamen, RP China, a la que fue invitado y en la que aprovechará para reunirse con su homólogo chino. Beijing ha hecho varios guiños a México, seguramente preocupado por los rumbos que pueda tener la renegociación del TLCAN. El mandatario mexicano ha dicho que buscará promover el comercio y las inversiones con el gigante asiático, nación con quien México mantiene un déficit comercial apabullante. De concretar su propósito, contará con un bono político para la segunda ronda de negociaciones del TLCAN 2.0 que se desarrollará en breve en la Ciudad de México.

Preocupa, sin embargo, la premura con la que se pretende concluir el TLCAN 2.0 Las negociaciones comerciales, en temas tan complejos, requieren tiempo, pero en las condiciones actuales, México dispondrá de lapsos sumamente reducidos para tomar decisiones. Es verdad que tanto México como Canadá participaron en las negociaciones del TPP ideado por el gobierno de Barack Obama y que muchos de los temas escabrosos que hoy se busca incluir en el TLCAN 2.0 formaron parte del acuerdo transpacífico. Hay un camino andado. Sin embargo, el TLCAN 2.0 es y debe ser distinto del TPP. Las características de los socios *telecianos* difieren de las de los participantes en el acuerdo transpacífico, que además obedeció a la pretensión de acotar a la RP China, en tanto el TLCAN siempre buscó fortalecer el comercio y las inversiones entre los tres países norteamericanos y mejorar su competitividad en la economía global. No es lo mismo hacer una negociación teniendo en mente a sus protagonistas –en este caso México, EEUU y Canadá- que a un antagonista –la RP China. Todo parece indicar que la administración de Donald Trump busca ambas cosas con el TLCAN 2.0, pero, como dicen por ahí, el que mucho abarca, poco aprieta y el riesgo es que el resultado reduzca la competitividad de América del Norte como región, que enemiste

a EEUU con sus vecinos y que las economías de las tres naciones sufran las consecuencias de una negociación que responda más a una retórica del mandatario estadunidense, que a las genuinas necesidades de actualización que naturalmente requiere el tratado comercial norteamericano de cara a los imperativos económicos del siglo XXI.

MARÍA CRISTINA ROSAS: profesora e investigadora en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México

Correo electrónico: *mcrosas@unam.mx*

https://www.alainet.org/es/articulo/187861