

El Tratado de Libre Comercio

Pedro Javier González Gutiérrez



El Tratado de Libre Comercio

Colección “Tópicos de Formación Política”
Volumen ***El Tratado de Libre Comercio***
© Pedro Javier González Gutiérrez
Coordinador editorial: Guillermo Flores Velasco

Primera edición, septiembre 2017
© Partido de la Revolución Democrática
Benjamín Franklin núm. 84
Col. Escandón, Del. Miguel Hidalgo
C.P. 011800, México, Ciudad de México.
www.prd.org.mx

Instituto Nacional de Investigación, Formación Política y
Capacitación en Políticas Públicas y Gobierno del PRD
Dirección Ejecutiva de Estudios e Investigación Socioeconómica y Política
Odontología núm. 76
Col. Copilco, Del. Coyoacán
04360, México, Ciudad de México.
<http://investigacion.prd.org.mx>
Teléfono: 56584206, 55549741; email: investigacion@prd.org.mx

Diseño Editorial y Formación
Literatura y Alternativas en Servicios Editoriales S.C.
Avenida Universidad 1815-c, Depto. 205, Colonia Oxtopulco,
C. P. 04318, Delegación Coyoacán, Ciudad de México.
RFC: LAS1008162Z1

ISBN: En trámite

Todos los derechos reservados. La reproducción parcial o total de la obra, ya sea mediante fotocopias o cualquier otra forma, requiere autorización por escrito de la Dirección Ejecutiva de Estudios e Investigación Socioeconómica y Política.

Impreso en México / *Printed in México*

El Tratado de Libre Comercio

Pedro Javier González Gutiérrez



ÍNDICE

PRESENTACIÓN	9
CONCEPTOS BÁSICOS	13
EL TLCAN Y SU IMPACTO EN LA ECONOMÍA NACIONAL	19
La génesis del TLCAN	19
Comercio exterior y desempeño económico	22
Las asignaturas pendientes	29
LA PUESTA AL DÍA DEL TRATADO	31
Nuevos temas, nuevos actores	31
Objetivos divergentes	33
Estrategia política e incertidumbre	36
REFLEXIÓN FINAL	39
GLOSARIO	43
BIBLIOGRAFÍA	47

PRESENTACIÓN

El presente texto forma parte de la serie “Tópicos de Formación Política”. Con este conjunto de trabajos, la Dirección Ejecutiva de Estudios e Investigación Socioeconómica y Política del Partido de la Revolución Democrática busca ofrecer a militantes, directivos y ciudadanos en general estudios monográficos y accesibles que no pretenden hacer grandes aportaciones teóricas, sino acercarlos al conocimiento y a la reflexión en torno a algunas de las problemáticas clave de nuestra vida política, económica y social.

En el caso del breviarío que el lector tiene en sus manos, se aborda un tema de clara relevancia, tanto por sus implicaciones para el desarrollo del país a largo plazo como por la coyuntura actual. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) ha sido objeto de numerosos debates políticos y análisis académicos. Pero más allá de esta constatación, lo cierto es que es una pieza fundamental del funcionamiento de nuestra economía que, al mismo tiempo, ha tenido un papel relevante en la transformación de la estructura productiva del país. Su trascendencia es a todas luces evidente; de ahí la necesidad de ofrecer elementos de análisis que permitan al partido y a sus militantes asumir una postura informada y propositiva en torno al presente y el futuro del TLCAN.

El punto de partida de este trabajo es un somero repaso de algunos conceptos básicos. Se da cuenta del papel del comercio internacional como un juego de suma positiva potencialmente benéfico para las partes involucradas; también se apunta la creciente importancia de las distintas formas de asociación establecidas entre las economías con el fin de incrementar sus flujos de comercio e inversión y se diferencian los

acuerdos de libre comercio de otras modalidades de asociación, tales como las uniones aduaneras, el mercado común y la unión económica.

En la segunda sección se analiza el impacto del TLCAN sobre la economía nacional. De entrada, se ubica su origen en la adopción del modelo de economía abierta y como respuesta a la necesidad de aprovechar la vecindad con el mercado más grande del mundo a través de la negociación de reglas facilitadoras del acceso al mismo de los productos y servicios mexicanos. Acto seguido, se analiza el acelerado crecimiento de las exportaciones, las importaciones y la inversión extranjera directa, así como del peso cada vez mayor del comercio exterior en la oferta y la demanda totales y, en consecuencia, de su papel como motor del crecimiento de la economía nacional. Asimismo, se constata que los beneficios de los mayores volúmenes de comercio e inversión se han concentrado en determinados sectores de actividad y determinadas regiones. Debido a la falta de articulación entre las actividades ligadas a la economía global y el resto de la actividad económica, el potencial del TLCAN como detonador de mayores niveles de desarrollo no ha sido aprovechado. Esto no es tanto un problema del Tratado en sí, sino una deficiencia en materia de políticas públicas.

La tercera parte del trabajo aborda la problemática coyuntural del Tratado. En primer término, se señala cómo después de casi un cuarto de siglo de haber entrado en operación, algunas disposiciones del TLCAN han sido rebasadas, al tiempo que el entorno económico mundial se ha modificado con rapidez y dado lugar a la emergencia de nuevos sectores, nuevos mercados y nuevos problemas. Pero lo cierto es que la renegociación del Tratado no obedece tanto a esta necesaria puesta al día, sino a las presiones derivadas de las posturas populistas y proteccionistas de Donald Trump. Por tal motivo, un punto central en el análisis es la identificación de las principales divergencias entre los objetivos planteados por el gobierno de Estados Unidos y los de México. Asimismo, se describen los principales desafíos políticos que deberá superar el proceso de renegociación.

El trabajo concluye con una breve reflexión final en la que se hace un balance global del Tratado y de las perspectivas que abre su renegociación.

Guillermo Flores Velasco
Director Ejecutivo de Estudios
e Investigación Socioeconómica y Política del PRD

CONCEPTOS BÁSICOS

En la economía contemporánea, el comercio exterior y, en general, las relaciones económicas con otras naciones desempeñan un papel crucial. Varias de las más significativas historias de éxito económico tienen detrás de sí la adopción de una estrategia de desarrollo consistente en la expansión de su sector exportador complementada por una amplia gama de políticas (industrial, educativa y de infraestructura, entre otras) orientadas a impulsar la elevación de su productividad y su capacidad competitiva. Japón, Corea del Sur y, más recientemente, China son algunos de los ejemplos más emblemáticos, aunque no los únicos.

Para países con mercados reducidos, ya sea por lo escaso de su población o por su bajo poder de compra, la actividad exportadora hace las veces de un poderoso detonante del crecimiento y del incremento de los ingresos y la capacidad de compra de la población. Los resultados favorables de estas experiencias se explican por la visión de largo plazo subyacente en la estrategia exportadora y, principalmente, en virtud de la manera en que ésta se articuló y promovió el desarrollo de la actividad productiva doméstica. Las actividades exportadoras no dieron lugar a la conformación de enclaves, sino que funcionaron como una locomotora que enganchó y jaló al resto de la economía.

Desde una perspectiva simplista, el comercio internacional suele ser visto como un juego de suma cero. Un país gana cuando sus exportaciones superan a sus importaciones y, por tanto, obtiene un saldo positivo en su balanza comercial; por el contrario, un saldo deficitario es visto como una pérdida. Sin embargo, desde el surgimiento en 1815 de la teoría de las ventajas comparativas de David Ricardo se

superó esta visión mercantilista, el comercio empezó a ser entendido como un juego de suma positiva en el que, independientemente de superávits o déficits, ambas partes pueden resultar beneficiadas, ya que es la posibilidad de acceder a bienes finales e insumos importados de menor costo y mayor calidad la que desempeña un papel decisivo en el fortalecimiento de las capacidades productivas de una economía. Así, más que el saldo de la balanza comercial, el factor clave es el efecto del intercambio en la competitividad y en la articulación de cadenas de valor.

Una vez concluida la Segunda Guerra Mundial, y constatados los efectos negativos del proteccionismo sobre el desempeño de la actividad económica mundial, se convino en que una de las piezas clave de la nueva arquitectura económica internacional debería ser la creación de mecanismos promotores de los flujos comerciales. Así, junto al Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, el consenso de posguerra dio lugar al nacimiento del Acuerdo General de Comercio y Aranceles (GATT, por sus siglas en inglés), institución orientada a facilitar el intercambio comercial a través de la reducción de los aranceles y otras barreras al comercio.

Pero, en adición a las instancias multilaterales promotoras del libre comercio, diferentes países, en función de sus necesidades específicas, vieron la necesidad de pactar mecanismos facilitadores de la cooperación y el comercio bilateral o regional. Proliferaron de esta manera muy diversas modalidades de asociación económica. De hecho, el primer germen de lo que después sería la Unión Europea fue el acuerdo alcanzado entre Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo (BENELUX), que tuvo como propósito ampliar los mercados y superar las restricciones derivadas del reducido tamaño de sus respectivas poblaciones.

A grandes rasgos, un tratado comercial se puede definir como un acuerdo que establecen dos o más países bajo el amparo del derecho internacional; con el objetivo de mejorar sus relaciones económicas

y su intercambio comercial. Esta herramienta es muy habitual en situaciones en las que diferentes naciones tratan de establecer un modelo de colaboración y, para tal efecto, alcanzan acuerdos en torno a aranceles, restricciones no arancelarias, cuotas, aduanas, impuestos y otros asuntos relacionados con dicho intercambio comercial y, cada vez con mayor frecuencia, con la inversión.

Asimismo, los acuerdos comerciales suelen incluir disposiciones relativas al control de las fronteras, el tratamiento que se dará a los distintos tipos de bienes y servicios objeto del intercambio, la moneda con la cual se realiza el comercio entre países y, de manera especial, las normas que habrán de adoptarse para la resolución de las disputas en torno a la actividad comercial y la inversión, así como la jurisdicción a la que se deberá acudir para resolver estos diferendos.

La idea general que guía a este tipo de convenios es la protección de los asociados frente a terceros, al tiempo que se establece una relación de libre entrada y circulación de bienes, servicios o capitales. Pero más allá de este objetivo básico, la armonización de las relaciones comerciales entre países puede alcanzar diferentes niveles de complejidad dependiendo de muchos factores.

De acuerdo con la Organización Mundial de Comercio (OMC), entidad que reemplazó al GATT como máxima autoridad multilateral en materia de comercio, los acuerdos comerciales regionales se definen como acuerdos comerciales recíprocos entre dos o más socios. Incluyen los acuerdos de libre comercio y las uniones aduaneras.

Por otro lado, la OMC también distingue los llamados arreglos comerciales preferenciales, consistentes en el otorgamiento unilateral de preferencias comerciales. Incluyen los esquemas adoptados en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias (en virtud del cual los países desarrollados aplican aranceles preferenciales a las importaciones procedentes de los países en desarrollo) y otros regímenes preferenciales no recíprocos para los cuales el Consejo General ha concedido una exención.

A su vez, la literatura económica distingue comúnmente cuatro formas diferentes de acuerdos regionales, según la profundidad de la integración: área de libre comercio, unión aduanera, mercado común y unión económica (ver tabla 1).

De esta manera, si el acuerdo persigue solamente la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias se habla de integración simplemente comercial. Es el caso de los acuerdos de libre comercio, los cuales se centran en la eliminación de las barreras comerciales dentro de la zona o área que delimitan los países buscando mayor armonización entre sus economías. También dentro de esta categoría se pueden incluir a las uniones aduaneras, que son el siguiente paso, ya que suponen la inclusión de un arancel externo común entre los integrantes de la unión frente a terceros.

Si adicionalmente se agrega la homogenización de las condiciones de movilidad del capital y del trabajo, se habla de integración factorial o de los factores de producción. En este caso, estamos ante un mercado común, en el que, yendo un paso más allá de la unión aduanera, se facilita el libre flujo de personas y capitales.

Finalmente, la unión económica es el punto máximo en cuanto a acuerdos comerciales a nivel internacional, ya que significa la total armonización entre los sistemas de los países participantes, particularmente en materias como política fiscal, monetaria o, incluso, política social. Bajo este esquema, los países adaptan sus respectivas políticas económicas para que exista convergencia y unificación de las mismas. Este es el caso de la Unión Europea.

TABLA 1
TIPOS DE ACUERDOS REGIONALES DE COMERCIO

TIPO DE ACUERDO	ARANCEL INTERNO	ARANCEL EXTERNO COMÚN	LIBRE MOVILIDAD DE FACTORES DE PRODUCCIÓN	POLÍTICA ECONÓMICA ARMONIZADA
ÁREA DE LIBRE COMERCIO	X			
UNIÓN ADUANERA	X	X		
MERCADO COMÚN	X	X	X	
UNIÓN ECONÓMICA	X	X	X	X

Fuente: Universidad de Rosario, Colombia, Tipos de acuerdos comerciales. Recuperado de: <http://www.urosario.edu.co/Universidad-Ciencia-Desarrollo/ur/Fasciculos-Anteriores/Tomo-I, 2006/Fasciculo-13/ur/Tipos-de-acuerdos-comerciales/#.Wa7rleKI5Ms>

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) incluye una amplia variedad de disposiciones relativas al comercio y la inversión entre los tres países signatarios, así como acuerdos paralelos en materia laboral y ambiental. En este sentido, es más complejo que una mera área de libre comercio. Con todo, sus alcances son menores que los de las otras modalidades de asociación económica, pues no se maneja un arancel común frente a países no miembros del acuerdo; tampoco hay mecanismos que favorezcan el libre flujo de fuerza laboral (aunque sí de capitales) ni, mucho menos, medidas orientadas a la armonización de las políticas económicas o a la adopción de estrategias encaminadas a alcanzar la convergencia estructural entre las tres economías.

La justificación última del libre comercio es el mayor bienestar de los consumidores, en tanto presupone la posibilidad de obtener una mayor variedad de bienes y servicios, a menores precios y de

mejor calidad. Estos efectos se derivan del aprovechamiento de la especialización. En particular, con el intercambio, el capital físico y humano tiende a dirigirse a aquellas industrias que lo utilizan de manera más eficiente. Además, el comercio internacional explota economías de escala, propicia la competencia entre los productores y genera oportunidades de innovación.

Si bien el intercambio favorece a los consumidores, los productores que compiten con las importaciones pueden resultar perjudicados. No obstante, la teoría señala que estos costos suelen ser transitorios, mientras que las mejoras obtenidas por la sociedad en su conjunto compensan con creces la disminución de ingreso y trabajo sufrida en algunas industrias. El problema es que, en el corto plazo, la adaptación de los trabajadores a las nuevas condiciones del mercado y su integración a procesos productivos tecnológicamente novedosos no resulta fácil. Esta problemática es particularmente relevante en el momento actual cuando, en el marco del ascenso de movimientos populistas que enarbolan la bandera del proteccionismo, el libre comercio se halla en el banquillo de los acusados, señalado erróneamente como la principal causa de los males que aquejan a determinados sectores de la sociedad.

EL TLCAN Y SU IMPACTO EN LA ECONOMÍA NACIONAL

La génesis del TLCAN

El ingreso de México al GATT en 1986 fue el evento que marcó con claridad la adopción de un nuevo modelo económico. Para esos años, el estancamiento de la actividad productiva, las tasas de inflación de tres dígitos y la crisis de la deuda externa habían evidenciado el agotamiento del modelo de economía cerrada. Se partió de la premisa de que la economía nacional debía dejar atrás las prácticas proteccionistas que inhibían el incremento de la productividad y, por tanto, abrirse a la competencia internacional. La modernización de la estructura productiva nacional tenía que transitar necesariamente por el establecimiento de un conjunto de incentivos en favor de la elevación de la capacidad competitiva del país; de ahí la trascendencia de la apuesta por la apertura.

Cuando Carlos Salinas de Gortari arribó a la presidencia, planteó un ambicioso programa de modernización económica. Para tal efecto, era indispensable inscribir a la economía en una dinámica de crecimiento e innovación que sólo podría ser detonada a través de la expansión de la inversión productiva. Sin embargo, la fuente de esta inversión ya no podía ser la hacienda de un Estado en quiebra y agobiado por el gigantismo e ineficiencia de su aparato paraestatal. Por su parte, las secuelas de las crisis de 1976, 1982 y del sexenio 1982-1988 habían debilitado a un sector privado que, adicionalmente, todavía no se resignaba al retiro de la protección que había disfrutado y que veía con aprehensión los retos que la competencia foránea implicaba. La conclusión fue que era indispensable abrirse a la inversión extranjera y apostar por una mayor presencia en el mercado internacional.

Estos objetivos resultaban congruentes con los procesos de globalización e integración regional que tenían lugar en el mundo. En principio, el contexto parecía favorable. Con esta idea el gobierno buscó acercarse a los grandes mercados y a las principales fuentes potenciales de inversión. México se presentaba como una economía con gran potencial que estaba dispuesta a jugar con las reglas de la economía global. El problema, sin embargo, fue que en 1989 cayó el Muro de Berlín e inició un proceso amplio de apertura y liberalización de las economías de Europa central y oriental. Así, la posibilidad de captar inversión europea y japonesa, así como la de penetrar en dichos mercados, enfrentó en la práctica la competencia de las economías exsocialistas. Principalmente para Europa la opción ofrecida por estas economías era mucho más atractiva que la ofrecida por México. Como lo ha relatado el propio expresidente Salinas, en la cumbre de Davos, apenas cobró conciencia de esta situación, instruyó al entonces Secretario de Comercio, Jaime Serra, para que empezara a explorar la posibilidad de un acuerdo comercial con Estados Unidos.

La idea de un pacto comercial de América del Norte ya había sido planteada por el gobierno de Ronald Reagan al de Miguel de la Madrid; de hecho, Estados Unidos y Canadá ya habían suscrito un acuerdo bilateral. Pero las suspicacias y los temores propios de un nacionalismo defensivo que veía al mundo como amenaza impidieron incluso considerar la propuesta. Los sentimientos nacionalistas entonces imperantes en la clase política, las corporaciones obreras y campesinas, la academia y la mayor parte de los intelectuales y los empresarios definían un contexto adverso a la causa del libre comercio. No obstante, años después, cuando la necesidad de captar inversión extranjera y de ingresar a los mercados foráneos ya se había establecido como premisa fundamental del nuevo modelo económico, la retórica del nacionalismo defensivo poco a poco empezó a ser desplazada por el discurso de la modernización y el ingreso al Primer Mundo. El exterior empezó a ser visto como una oportunidad

y no como una amenaza; de esta manera, aunque en gran parte de la sociedad y de la clase política todavía estaban vigentes los mitos del nacionalismo revolucionario, se abrieron espacios en la opinión pública favorables a la celebración de un pacto comercial con el vecino del norte.

Se llevaron a cabo consultas con las que el Senado pretendió recoger y sistematizar las dudas, las críticas y las propuestas de una gran variedad de actores relacionados con el tema. Estudiosos, analistas y expertos en comercio internacional, así como líderes empresariales, externaron sus puntos de vista y, sobre todo, subrayaron los puntos que, a su juicio, deberían ser tomados en consideración para que el Tratado resultara benéfico para el país. En paralelo, numerosos movimientos sociales, junto con un nutrido sector de la academia y los partidos de izquierda, refrendaron su tradicional antinorteamericanismo, al tiempo que demandaban dar marcha atrás al modelo de economía abierta. Aunque ya habían ocurrido algunos cambios democráticos, todavía el gobierno disponía de la suficiente fuerza para imponer su agenda de libre comercio.

De cara a las incertidumbres que la negociación del Tratado generaba en amplios sectores de la sociedad, la narrativa gubernamental insistía en sus ventajas como plataforma para el desarrollo. Después de todo, compartíamos una frontera de tres mil kilómetros con el mercado más grande del mundo y con la más importante fuente de capitales e innovaciones tecnológicas. Más aún, se afirmó que, gracias al Tratado, México exportaría mercancías y no trabajadores. Se puede cuestionar la utilización de una retórica mercadotécnica dirigida a presentar el Tratado como la gran panacea y como la llave de acceso al Primer Mundo. Lo cierto es que, como veremos, el TLCAN sí ha propiciado la transformación estructural de la economía nacional y ha generado grandes beneficios para determinados sectores y regiones. Pero definitivamente no ha sido, ni tenía porque serlo, la varita mágica que nos habría de conducir al desarrollo.

Mención aparte merece una contribución fundamental del Tratado a la causa de la estabilidad económica. A menudo se pasa por alto que el TLCAN ha sido un factor reductor de la incertidumbre. México asumió compromisos internacionales que no puede simplemente desconocer. De igual manera, construyó un marco institucional y regulatorio que, en franco contraste con lo que acontecía en los años setenta, limitó el riesgo de golpes súbitos de timón y apuntaló la continuidad del modelo de economía abierta. Hoy en día, salvo contadas excepciones verdaderamente marginales, existe un consenso amplio en torno a la necesidad de preservar el Tratado.

Comercio exterior y desempeño económico

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte se inscribe en el marco de un paulatino proceso de integración de carácter estructural y que avanza al margen de la voluntad de los gobiernos. En virtud de una gran variedad de factores económicos, demográficos y culturales, los nexos entre México y su principal socio comercial se han profundizado.

Más allá de lo que la retórica xenofóbica pueda afirmar, lo cierto es que la presencia de más de diez millones de personas de origen mexicano ha tenido un enorme impacto (generalmente positivo) sobre la economía y la vida social y cultural de los Estados Unidos. Se puede incluso hablar de la emergencia de una suerte de ciudadanía binacional conformada por millones de personas cuya identidad es, a la vez, mexicana y norteamericana y que se ha expresado a través de una vasta y valiosa producción cultural en campos como la literatura, el cine y las artes plásticas, así como en manifestaciones de la vida cotidiana como la comida.

Adicionalmente, las estructuras poblacionales de México y sus socios norteamericanos son complementarias. A diferencia de que

lo que ocurre en Europa y Japón, para Estados Unidos el envejecimiento de su población todavía no plantea desafíos de gran magnitud gracias a la incorporación de población en edad de trabajar, de tal suerte que la relación de dependencia (población en edad de trabajar como porcentaje de la población total) es más favorable que en la mayoría de las naciones desarrolladas.

El otro gran ingrediente del proceso de integración es el económico. También en este terreno la complementariedad entre las estructuras económicas de México y sus socios comerciales ha favorecido el incremento de los flujos comerciales y de inversión, amén de haber generado formas de articulación productiva que, en última instancia, se traducen en una mayor competitividad de la región en su conjunto. En este contexto, el TLCAN ha sido un elemento clave en la articulación de las economías de la región.

De entrada, gracias al Tratado, el volumen de nuestro comercio exterior creció de manera espectacular. Antes de que entrara en vigor (1993) las exportaciones eran de alrededor de 50 mil millones de dólares al año; en 2016, ascendieron a casi 374 mil millones de dólares; de este gran total, el 80.9 y el 2.8% tuvieron como destino Estados Unidos y Canadá, respectivamente, según se aprecia en la tabla 2. Si bien el Tratado no implicó la remoción de todas las barreras al ingreso de mercancías y servicios a Estados Unidos (entre los muchos ejemplos cabe citar los casos del autotransporte de carga y el atún), sí logró contrarrestar muchos de los recursos neoproteccionistas que, vía regulaciones sanitarias, ambientales o de cualquier otro tipo, limitaban las oportunidades de exportación a los Estados Unidos. De igual manera, debido a la más estrecha articulación productiva de industrias clave como la automotriz y la electrónica, las posibilidades de exportación se multiplicaron.

TABLA 2
EXPORTACIONES DE MERCANCÍAS

AÑO	EXPORTACIONES TOTALES	ESTADOS UNIDOS		CANADA	
		MILLONES DE DÓLARES	%	MILLONES DE DÓLARES	%
2007	276,875	233,133	84.2	6,491	2.3
2008	291,342	233,523	80.1	7,102	2.4
2009	229,703	185,105	80.6	8,244	3.6
2010	298,473	238,684	79.9	10,686	3.6
2011	349,433	274,426	78.5	10,694	3.1
2012	370,770	287,842	77.6	10,937	2.9
2013	380,015	299,439	78.8	10,452	2.7
2014	396,912	318,365	80.2	10,714	2.7
2015	380,550	308,864	81.1	10,544	2.8
2016	373,939	302,576	80.9	10,423	2.8

Fuente: Elaborado con datos del INEGI, Banco de Información Económica, Recuperado de: <http://www.inegi.org.mx>

En relación con las importaciones, éstas también se han incrementado. En el transcurso de los últimos diez años, el valor de las mercancías adquiridas en el exterior se elevó en 100 mil millones de dólares, tal como se observa en la tabla 3. En la medida que los mayores volúmenes de importaciones se refieren a bienes intermedios y de capital, el resultado ha sido una mayor eficiencia y productividad de nuestra actividad industrial, principalmente en aquellas áreas donde las importaciones tienen como propósito proveer insumos competitivos a la producción de bienes destinados a la exportación.

Otro aspecto es el relativo al grado de dependencia de México respecto a las importaciones provenientes de la región norteamericana; de hecho, Estados Unidos provee un poco menos del 50% de las im-

portaciones totales, en tanto la participación de Canadá está por debajo del 3%. Así, mientras en términos del comercio total el saldo de la balanza comercial es deficitario, en el caso específico del comercio con los socios regionales, el saldo es superavitario, de acuerdo con la información contenida en las tablas 2 y 3.

TABLA 3
IMPORTACIONES DE MERCANCÍAS

AÑO	IMPORTACIONES TOTALES	ESTADOS UNIDOS		CANADÁ	
		MILLONES DE DÓLARES	%	MILLONES DE DÓLARES	%
2007	281,949	139,473	49.4	7,957	2.8
2008	308,603	151,334	49.0	9,442	3.0
2009	234,385	112,434	48.0	7,304	3.1
2010	301,482	145,007	48.1	8,607	2.8
2011	350,843	174,356	49.7	9,645	2.7
2012	370,751	185,110	49.9	9,890	2.6
2013	381,210	187,262	49.1	9,847	2.6
2014	399,977	195,278	48.8	10,045	2.5
2015	395,232	186,802	47.3	9,948	2.5
2016	387,064	179,507	46.4	9,631	2.5

Fuente: Elaborado con datos del INEGI, Banco de Información Económica.

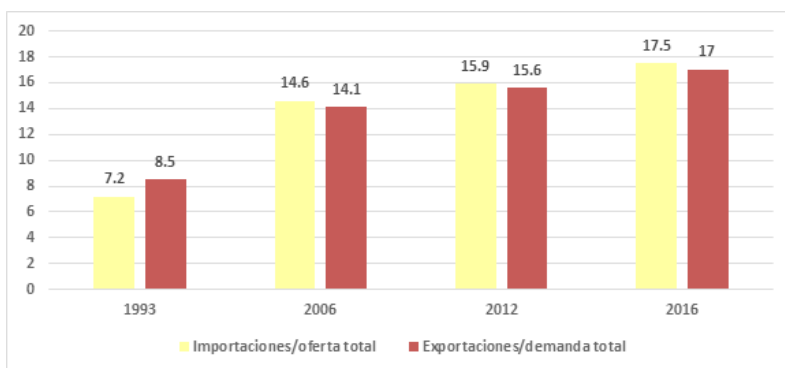
Recuperado de: <http://www.inegi.org.mx>

Desde la perspectiva de la oferta y la demanda globales, resalta el mayor peso de los nexos con el exterior. Por un lado, las importaciones de bienes y servicios, que en 1993 equivalían al 7.2% de la oferta total, para 2016 ya representaban el 17.5%. Por su parte, en el mismo periodo, las exportaciones duplicaron su participación en la demanda total, al pasar del 8.5 al 17%.

En este sentido, se puede afirmar que las importaciones han crecido debido a la expansión de las exportaciones, que demandan insumos importados. En paralelo, se estableció un firme vínculo entre la dinámica del sector exportador de la economía mexicana y la trayectoria de la industria norteamericana, de tal suerte que las ventas al exterior se convirtieron, para bien y para mal, en el principal motor del crecimiento de la economía nacional.

El TLCAN, debido al impacto de las exportaciones en el crecimiento de la economía y a los efectos de las importaciones sobre la competitividad de industrias clave, ha desempeñado un papel crucial en el comportamiento general de la economía mexicana. En sus orígenes, la apertura del mercado estadounidense a los productos nacionales fue un factor crucial que permitió a México superar en relativamente poco tiempo la gran crisis económica y financiera vivida en 1995, pues para 1997 el PIB ya había rebasado los niveles prevalecientes en 1994. Asimismo, la pérdida de dinamismo experimentada por la industria norteamericana en 2001 se tradujo, durante los dos primeros años del nuevo siglo, en ritmos de crecimiento apenas superiores al cero. Muy similar fue la situación experimentada a raíz de la recesión de 2009: el menor volumen de comercio (tanto importaciones como exportaciones) se relaciona con una fuerte contracción de la actividad económica. Con todo, cabe hacer hincapié en que una vez que la demanda en los Estados Unidos empieza a dar señales de recuperación, la economía mexicana supera con relativa rapidez las crisis. En otras palabras si bien el comercio exterior es un potente motor del crecimiento y también un factor de vulnerabilidad en vista del poco dinamismo del motor interno de la economía.

GRÁFICA 1 EL COMERCIO EXTERIOR EN LA OFERTA Y DEMANDA TOTALES, 1993-2016* ESTRUCTURA PORCENTUAL



La información se refiere al cuarto trimestre de cada año.

Fuente: Elaborado con base en inegi, Banco de Información Económica, Cuentas nacionales. Recuperado de: <http://www.inegi.org.mx>

Finalmente, en el rubro de la captación de inversión extranjera directa, desde que entró en vigor el TLCAN, su volumen se ha multiplicado por más de diez: de 2 mil millones de dólares anuales captados en promedio antes de 1994, a montos que en los años recientes oscilan entre los 20 mil y los 30 mil millones de dólares, tal como se observa en la tabla 4. La excepción más llamativa fue el año 2009 cuando la caída en el monto de la inversión se relacionó directamente con el estallido de la crisis económica mundial.

TABLA 4
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

AÑO	IED TOTAL MILLONES DE DÓLARES	ESTADOS UNIDOS		CANADÁ	
		MILLONES DE DÓLARES	%	MILLONES DE DÓLARES	%
2007	32,457	13,157	40.5	886	2.7
2008	29,394	11,928	40.6	3,485	11.8
2009	18,129	7,615	42.0	1,804	9.9
2010	27,269	7,297	26.7	2,043	7.5
2011	24,742	12,724	51.4	1,474	5.9
2012	21,263	10,357	48.7	1,893	8.9
2013	47,866	16,467	34.4	4,479	9.3
2014	27,742	9,143	32.9	3,021	10.9
2015	33,311	17,330	52.0	1,198	3.6
2016	27,447	10,968	40.0	1,725	6.3

Fuente: Elaborado con datos de la Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera, en INEGI, Banco de Información Económica, Recuperado de: <http://www.inegi.org.mx>

Se podría cuestionar el papel del TLCAN en el incremento de la inversión extranjera, toda vez que la proveniente de Estados Unidos ha oscilado entre el 40 y el 50% y la canadiense entre el 5 y el 10%. No obstante, independientemente de los flujos de inversión provenientes de la región, es un hecho que el Tratado, al abrir la posibilidad a empresas europeas o asiáticas de acceder vía México al mercado estadounidense ha representado un incentivo para ubicar sus operaciones en el país. En otras palabras, un atractivo de México como destino de inversión radica en su condición de plataforma de exportación a Estados Unidos.

Las asignaturas pendientes

Si se adopta una visión estrictamente formal, el TLCAN debe ser entendido únicamente como un acuerdo en materia de comercio e inversión. Desde este punto de vista, su éxito es inobjetable. Sin embargo, tal como lo señalamos en el primer apartado del presente folleto, el hecho es que el Tratado fue presentado a la sociedad como un poderoso instrumento detonador del crecimiento económico y del empleo. Y si se lo juzga de acuerdo con esta vara, el TLCAN se ha quedado corto en el cumplimiento de su principal promesa: ser una poderosa palanca del desarrollo nacional.

La razón de fondo de esta promesa incumplida debe buscarse más allá del propio Tratado. El comercio se expandió, se consolidó una industria exportadora moderna y competitiva, con niveles de productividad y remuneraciones muy por encima del promedio nacional. El problema es que este sector moderno y pujante no ha actuado como detonante del crecimiento, el empleo y la modernización del resto de la economía nacional. La articulación entre el sector moderno vinculado con la actividad exportadora no podía ser el fruto espontáneo del libre comercio. Para ello era preciso instrumentar una política industrial orientada a estimular la integración de cadenas productivas altamente competitivas. El libre comercio por sí solo multiplicó, a la vez, las exportaciones y el contenido importado de las mismas; se ignoró el papel que debía jugar una bien diseñada estrategia de eslabonamiento de cadenas de agregación de valor.

Como lo apunta Macario Schettino en un artículo reciente (“TLCAN, crecimiento y empleo”, *El Financiero*, agosto 22, 2017), desde la firma del Tratado hace veintitrés años, el ritmo promedio de crecimiento del producto ha sido de 2.6% anual. Pero este relativamente pobre crecimiento promedio oculta las enormes disparidades observables en la manera en que las distintas regiones del país se han articulado a la economía global. En aquellas entidades donde la actividad pro-

ductiva ha elevado su competitividad y se ha conectado exitosamente con el mercado mundial y con el mercado norteamericano (por ejemplo, Aguascalientes, Querétaro, Nuevo León, Baja California Sur y Quintana Roo) su tasa promedio de crecimiento anual se ubica por encima de la correspondiente al país en su conjunto (3.7%). En cambio, la mayor parte de los estados cuya tasa promedio de crecimiento se ubica por debajo de la media nacional se caracterizan por su aislamiento respecto a la dinámica de la economía global y regional. Se trata de entidades con altas tasas de informalidad laboral, bajos niveles de productividad y de remuneraciones y, en general, con pocos argumentos competitivos. En casos extremos como Chiapas, Oaxaca y Guerrero, pese a su potencial, su dependencia respecto a las transferencias de recursos desde la federación es, a la vez, una necesidad y un grillete para su desarrollo.

El reto de México es claro. Para que el comercio exterior siga siendo un factor impulsor del crecimiento y la modernización estructural de la economía, es indispensable que se complemente con diversas políticas públicas que, en lo esencial, se orienten a articular los dinámicos enclaves exportadores con el resto de la economía nacional mediante el desarrollo de cadenas de proveeduría competitivas. A este respecto, el desarrollo de infraestructura y de recursos humanos altamente calificados es vital.

LA PUESTA AL DÍA DEL TRATADO

Nuevos temas, nuevos actores

Después de veintitrés años de operación, el TLCAN se enmarca en una realidad económica distinta a aquella en la que nació. La economía global ha registrado cambios de fondo. La base tecnológica en continuo proceso de innovación ha modificado los procesos productivos, los patrones de consumo, la organización empresarial y el mercado laboral. Han aparecido nuevos mercados y sectores que hace un cuarto de siglo ni siquiera podían imaginarse. Y en medio de esta oleada de transformaciones, irrumpió una severa crisis económica que puso en tela de juicio muchos de los paradigmas prevalecientes. La falta de respuestas a los efectos negativos de la crisis allanó el camino para el avance de un discurso antiglobalización que ve en la mayor interconexión de las economías la causa de los más disímbo- los males sociales.

En la actualidad, se reconoce que aunque el TLCAN , si bien trajo consigo importantes beneficios hoy en día ya queda corto en relación con los desafíos y las necesidades de las tres economías que lo conforman. Para determinados liderazgos empresariales, académicos y mediáticos, tanto en México como en Estados Unidos y Canadá, lo que procedería es la negociación de una nueva fase a partir de premisas y objetivos distintos. Se trataría de trascender la esfera estrictamente comercial y adoptar un modelo de integración que, como el europeo, incluyese estrategias de convergencia estructural dirigidas a disminuir las asimetrías entre las economías de la región. Adicionalmente, habría que incorporar los temas propios de la nueva economía del conocimiento, así como los que, en su momento, fueron excluidos y que, para México, son vitales; el más importante de ellos es, desde luego, el de la movilidad laboral.

Por supuesto, este objetivo es válido y muy conveniente para México. No obstante, en estos momentos, carece de viabilidad política. La llegada de Donald Trump a la Casa Blanca y su agresivo discurso proteccionista hacen que el escenario ideal ya no sea el de una nueva etapa ni una nueva modalidad de integración, sino la preservación y puesta al día del Tratado con el fin de elevar la capacidad competitiva de la región norteamericana.

América del Norte posee argumentos competitivos de peso. De entrada, es una región que genera el 30% del PIB mundial y que cuenta con un mercado de más de 450 millones de personas; tiene una fuerza laboral altamente calificada, sobre todo en Estados Unidos y Canadá, y que, gracias al bono demográfico de México, posee ventajas evidentes frente a Europa y Japón. Asimismo, la región tiene ventajas logísticas y de comunicación que permiten economías de escala. Por otro lado, los desarrollos recientes de la industria energética en Estados Unidos y Canadá, aunados a las perspectivas abiertas por la reforma de este sector en México, no sólo refuerzan la seguridad energética de la región, sino que la proyectan como la líder mundial en este campo, incluso por encima de Medio Oriente, situación que puede redundar en dramáticos cambios geopolíticos.

Cabe apuntar, en relación con los nuevos temas que dominan la agenda de las negociaciones comerciales en el ámbito internacional (telecomunicaciones, propiedad intelectual, comercio electrónico y economía digital, entre otros), que éstos ya habían sido pactados en el marco de las negociaciones del Acuerdo Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés). En este sentido, tanto para México como para Estados Unidos y Canadá, dicho acuerdo representaba una suerte de actualización de facto del TLCAN.

Como se recordará, el TPP fue impulsado por el presidente Obama con el propósito económico de abordar los nuevos temas y con el propósito geopolítico de establecer la zona económica más dinámica y competitiva del mundo (doce economías que representan el

40% del PIB mundial y el 25% del comercio de bienes y servicios a nivel global) y así erigir una barrera de contención a la expansión de la economía china. La apuesta norteamericana era no perder su papel como eje gravitacional de la economía en una fase más evolucionada de la globalización. Sin embargo, el ascenso de las posturas populistas y proteccionistas en la campaña electoral hicieron del TPP un chivo expiatorio, de tal suerte que, apenas ocupó la oficina oval, Donald Trump anunció formalmente la salida de Estados Unidos del Acuerdo.

Objetivos divergentes

Es de sentido común afirmar que un buen punto de partida de una negociación es la identificación de convergencias en los objetivos perseguidos por las partes. Sin embargo, en el caso concreto de la renegociación del TLCAN, resulta difícil determinar hasta qué punto convergen los objetivos de México y Canadá con los de Estados Unidos. El documento de 18 páginas que Robert Lighthizer entregó al Congreso y en el que se da cuenta de los objetivos que la administración Trump busca con la renegociación; contiene puntos que demandan una mirada atenta.

De entrada, un aspecto positivo del documento consiste en la confirmación de que el proceso seguirá la vía de la *Trade Promotion Authority* (antes conocido como *fast track*), mecanismo que estipula que el Congreso sólo podrá aprobar o rechazar el resultado de la renegociación, pero no podrá sugerir ni introducir cambios a lo negociado.

La principal fuente de preocupación proviene de que el discurso de *America first* sigue vivo, tal como lo ilustra el hecho de que el primer objetivo de la renegociación es el de reducir el déficit comercial que tiene Estados Unidos con sus dos socios comerciales. Trump sigue viendo al comercio exterior como un juego de suma cero. Con

una retórica que recuerda al mercantilismo del siglo xvii, señala su déficit comercial como prueba de las deficiencias de un acuerdo (“el peor acuerdo de la historia”) cuyas reglas son injustas para la industria de aquel país. Por su parte, México y Canadá insisten en que el propósito de un acuerdo comercial no es equilibrar la balanza comercial, sino incrementar los flujos de comercio e inversión y, principalmente, elevar la capacidad competitiva de la región frente a otras regiones.

No es éste el único asunto polémico. Muy ligada con el tema del déficit está la cuestión de las reglas de origen, particularmente en el sector automotriz. En la actualidad, para que un automóvil quede exento del pago de aranceles se requiere que al menos el 62% del valor de sus componentes sea de origen norteamericano, es decir, de la región. Estados Unidos quiere elevar dicho porcentaje con el objeto de aumentar la participación de autopartes estadounidenses. México se opone a dicho cambio, en tanto que Canadá rechaza la idea de imponer reglas de origen para países específicos.

Otro punto de desencuentro es el referente a los mecanismos de solución de controversias. Estados Unidos aspira a eliminar el capítulo 19 del Tratado que establece la posibilidad de acudir a un panel imparcial de expertos. La idea del gobierno de Trump es que las controversias en las que puedan verse envueltas las empresas de aquel país se diriman en tribunales norteamericanos y con base en su propia legislación. México y Canadá se oponen y, de hecho, para este último país la vigencia del capítulo 19 es un punto innegociable. A juicio de los expertos, la eliminación de este artículo sería un grave retroceso.

Más allá del propósito de eliminar el artículo 19, el mismo criterio nacionalista asoma en relación con los temas de inversión y propiedad intelectual. En el documento entregado por Lighthizer al Congreso se plantea el objetivo de que, en materia de inversión, se garanticen derechos acordes con la práctica jurídica de Estados Uni-

dos, mientras que, en el campo de la propiedad intelectual, la idea es homologar el marco jurídico al estadounidense.

Mención aparte merece la cuestión laboral, que ya no quedaría como acuerdo paralelo sino como parte del documento principal. El punto más controversial es el relativo a los salarios. Para Estados Unidos y Canadá, los niveles salariales imperantes en la economía mexicana representan una competencia desleal. No se debe perder de vista que el diferencial salarial entre México y sus dos socios comerciales es brutal y, a pesar de las diferentes metodologías utilizadas, el hecho escueto es que ya se trate de las estadísticas del INEGI, del Departamento del Trabajo de Estados Unidos o del de Recursos Humanos de Canadá, las disparidades son contundentes.

Ciertamente, los bajos niveles salariales son una importante asignatura pendiente sobre la que hay que trabajar de inmediato. Sin embargo, debe considerarse que un proceso de alineamiento de los salarios en México con los de sus socios comerciales es, por definición, lento y no puede ser decretado a través de un acuerdo comercial. Con todo, para un país que ya no puede pretender sustentar su competitividad en los bajos salarios, la revisión del Tratado brinda la oportunidad de adoptar mejores prácticas que contribuyan a incrementar la productividad y a la recuperación del salario real.

De igual manera, la criminalización de la corrupción gubernamental puede dar lugar a reglas que faciliten el combate a este flagelo. En este aspecto destacan las propuestas de eliminar la deducción de gastos corruptos para fines del ISR y de exigir libros y registros contables que faciliten la detección y rastreo de pagos corruptos.

Fiel a su óptica mercantilista, el gobierno de Estados Unidos marcó como objetivo clave la adopción de un mecanismo apropiado para evitar la manipulación del tipo de cambio con el fin de obtener ventajas competitivas injustas. Salvo que se pretenda imponer criterios a modo para denunciar a la contraparte como manipuladora de divisas, México no tendría motivos de preocupación gracias a la po-

lítica del banco central de permitir que sean las fuerzas del mercado las que determinen el tipo de cambio.

Estrategia política e incertidumbre

Aunado a los desafíos técnicos que la divergencia de objetivos pone sobre la mesa de negociación, un factor particularmente complejo se refiere al estilo personal de negociar del presidente Trump y a las incertidumbres que conlleva. Para quien ve el arte de negociar como el arte de imponer y hacer prevalecer los propios intereses, lo importante no es la identificación de objetivos compartidos para desde ahí avanzar en la reducción de las divergencias. Se trata de hacer gala de fuerza y amenazar con el propósito de negociar desde una posición ventajosa y obligar a la contraparte a ceder. Las presiones para que algunas empresas que ya habían anunciado inversiones en México optaran por no hacerlo, así como las continuas amenazas de que, si la negociación no camina por donde Trump desea, Estados Unidos podría retirarse, son una muestra elocuente de ese estilo de negociar.

Esta postura se evidenció desde el arranque mismo de la negociación. En el evento inaugural del proceso, el tono del discurso de Lighthizer fue agresivo, al tiempo que enfatizó los temas de mayor discrepancia. Retomó gran parte del discurso proteccionista esgrimido por Trump durante la campaña; de igual manera, se apegó al guion de la negociación hostil que tanto gusta al ocupante de la Casa Blanca. Con todo, no se puede pasar por alto que las intervenciones de Lighthizer, Guajardo y Freeland tuvieron lugar en el marco del acto protocolario con que se inauguraron las negociaciones y que, por tanto, no fueron parte de las mismas.

Fue una suerte de *round* de sombra en el que los mensajes tuvieron como principal destinatario al público de cada país. En este sen-

tido, son altamente ilustrativos los datos arrojados por una encuesta reciente de *Pew Research* levantada en el primer semestre del año en curso: 51% de los estadounidenses adultos considera que el TLCAN ha sido bueno para Estados Unidos y 39% señala que ha sido malo. Pero si estos resultados se desagregan en función de variables como la preferencia partidaria, la raza y la edad, se observa que sólo el 30% de los republicanos, el 46% de la población blanca y el 44% de los mayores de 50 años lo consideran positivo. En otros términos, el rechazo al TLCAN es mayoritario entre los grupos que conforman la clientela leal de Donald Trump. A ellos fue dirigido el mensaje de que si no se consigue una buena negociación (entendida como la imposición del criterio de *America first*) Estados Unidos en congruencia con las promesas de campaña del presidente podría levantarse de la mesa.

Se ha señalado que, pese a las diferencias y las dificultades que éstas entrañan, la negociación se llevará a cabo con base en criterios más técnicos y racionales. Es probable, pero ello no equivale a desconocer que el temperamento del presidente Trump podría incidir negativamente en el proceso. Es conocida su animadversión al libre comercio. Y si finalmente decidió no cancelar unilateralmente el Tratado fue debido a las posturas y aun a la presión ejercida por algunos miembros de su partido, pero principalmente gravitó el cabildeo de los sectores y las regiones cuya prosperidad más depende de la continuidad del Tratado.

No obstante, conviene tener en cuenta la fuerza política del proteccionismo. De acuerdo con la experiencia histórica, el comercio internacional es favorable para los consumidores y contribuye a aumentar el nivel de vida de la población. Cabe entonces preguntar ¿por qué la causa del proteccionismo pesa tanto sobre las decisiones en materia de política pública? La razón es sencilla y obedece a que los grupos afectados por el libre comercio son relativamente homogéneos, identificables y proclives a organizarse y cabildear a favor de sus intereses. Los proteccionistas recurren a argumentos basados en

factores como la pérdida de empleos o el supuesto carácter estratégico de su actividad. Estas banderas pueden fácilmente hallar acogida en discursos políticos interesados en aprovechar el malestar social; el éxito electoral de Trump es ilustrativo.

Donald Trump es un presidente abrumado por problemas y responsabilidades que lo rebasan. No ha logrado cumplir ninguno de los principales objetivos que se planteó, al tiempo que al parecer la inagotable sucesión de escándalos lo han dejado mal parado. Sus niveles de aprobación continúan en descenso y, se puede afirmar que su presidencia es débil. No obstante, esta debilidad puede resultar peligrosa si, ante la acumulación de errores, escándalos y fracasos, opta por una salida radical que refuerce el apoyo que le brinda su clientela más leal. Y, en este marco, dar por terminado el TLCAN puede ser visto como una buena opción.

Para finalizar con esta revisión panorámica del contexto político de la renegociación del TLCAN, vale la pena no perder de vista las dificultades jurídicas que eventualmente enfrentaría la Casa Blanca para abandonar el Tratado. Según el mandato constitucional, es el Congreso que establece las reglas para el comercio exterior y el que tiene la última palabra en estos asuntos. Delega en el Ejecutivo (previa solicitud de aprobación) la autoridad para la negociación de acuerdos, pero no la de aprobarlos. En otros términos, el presidente Trump no tienen la facultad legal para abandonar el TLCAN; esta decisión depende del Congreso.

REFLEXIÓN FINAL

A lo largo de 23 años, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte ha sido un ingrediente clave de la economía nacional. Producto lógico de la apertura de la economía, el Tratado es, asimismo, una poderosa salvaguarda del modelo de economía abierta.

Si se lo considera desde la perspectiva exclusiva de sus objetivos comerciales su éxito ha sido rotundo. La negociación implicó la posibilidad de eludir muchos (no todos) de los mecanismos de protección no arancelaria a que es tan afecto Estados Unidos. Como resultado, los volúmenes de exportaciones, importaciones e inversión extranjera directa aumentaron de manera exponencial y, en paralelo, incrementaron su peso en la economía en su conjunto. Más aún, el TLCAN propició una amplia transformación de la estructura productiva y, de su mano, crecieron y se consolidaron regiones y sectores de actividad vinculados con su operación.

Ciertamente, los beneficios del Tratado no se han distribuido de manera homogénea. Mientras el norte y centro-occidente del país han logrado niveles de desempeño económico que, a su vez, se han traducido en más elevados niveles de vida para su población, el sur y el sureste del país, poco articulado a la dinámica del TLCAN, permanecen postrados. De igual manera, la gran mayoría de las empresas pequeñas y medianas no se han podido articular a las cadenas de proveeduría del sector exportador, situación que ha limitado el potencial dinamizador y transformador del Tratado. Cabe, sin embargo, señalar que ésta no es una deficiencia atribuible al TLCAN, sino a la falta de una estrategia de desarrollo expresamente dirigida a favorecer los eslabonamientos productivos.

En suma, el balance se antoja positivo. No obstante, debe reconocerse que, después de casi un cuarto de siglo, la economía mundial ha cambiado de manera dramática. Han surgido nuevos problemas, al tiempo que se abren nuevos horizontes para el desarrollo. Han nacido nuevos mercados y nuevos sectores de actividad y lo que en la primera mitad de los años noventa era prioritario, hoy en día ya no lo es. Por todas estas razones, la necesidad de una revisión y puesta al día del Tratado parece obvia. El problema es que esta revisión no ha sido impulsada por el propósito compartido de las tres naciones firmantes, sino por la presión y las amenazas de un presidente de los Estados Unidos que, con una visión anclada en el mercantilismo del siglo xvii, apuesta por el proteccionismo.

En este contexto, México debe enfatizar el objetivo de la competitividad regional. Por ejemplo, en contra del discurso proteccionista que exige la disminución del déficit comercial, reforzar la narrativa del papel de México como argumento competitivo de la economía estadounidense frente al mundo, así como ofrecer alternativas más confiables y menos inciertas de negocio e inversión que las ofrecidas por China.

La renegociación en marcha no parece fácil. No tanto por las dificultades técnicas propias de la agenda del acuerdo comercial, sino por el entorno político de incertidumbre derivados del temperamento y del estilo negociador de Donald Trump. En tal sentido, no se puede subestimar el riesgo de un fracaso de la renegociación y el consecuente fin del TLCAN.

Ante tal escenario, México requiere un plan B, que no necesariamente presupone dar giros de 180 grados en su estrategia de desarrollo y de relaciones con el mundo. Lo que sí es importante considerar, y ésta es una necesidad que debe ser satisfecha con o sin TLCAN, es que México debe trabajar en dos frentes simultáneamente: el de la diversificación de sus relaciones comerciales y el de la expansión del mercado interno. Esto no significa dar la espalda a América del Norte ni al papel del comercio exterior como motor de crecimiento;

significa ampliar nuestra baraja de oportunidades.

Finalmente, aunque cabe reconocer que, errónea o no, la atribución al libre comercio de los males que aquejan a las sociedades da cuenta de un profundo malestar social; de ahí la necesidad de que los acuerdos comerciales se complementen con un paquete de medidas compensatorias que atenúen sus impactos sobre la sociedad, sobre todo en materia de incertidumbre y vulnerabilidad.

GLOSARIO

Balanza comercial: Instrumento de la contabilidad nacional que mide, por un lado, los ingresos percibidos por un país como resultado de sus exportaciones de mercancías y, por otro lado, los egresos derivados de sus importaciones. El saldo de la balanza comercial podrá ser superavitario, en caso de que los ingresos superen a los egresos, o deficitario, en el caso contrario.

Competitividad: Capacidad de una unidad económica para ingresar y mantenerse en un mercado en el que enfrenta la competencia de otras unidades económicas. Así entendida, la competitividad depende, en última instancia, de la productividad en tanto ésta se refleja en los costos y la calidad de los productos ofrecidos en el mercado. La competitividad también puede ser referida a una economía nacional. En dicho sentido, debe entenderse como la capacidad de los bienes y servicios producidos por un país para mantenerse en un determinado mercado, así como para captar flujos de inversión. Además de factores como la productividad promedio, la competitividad a escala de un país depende de factores adicionales como la dotación de infraestructura, las características del mercado laboral, los niveles impositivos, las tasas de interés, el tipo de cambio y el marco legal y regulatorio.

Eslabonamientos productivos: Articulación de procesos productivos a través del mecanismo de la proveeduría. Los eslabonamientos productivos constituyen cadenas de valor, en la medida que los distintos eslabones del proceso (desde los insumos básicos hasta el producto o servicio final) van agregando valor.

Mercado común: Mecanismo de integración económica que, además del libre flujo de bienes y servicios y de aranceles compartidos, incluye la movilidad de todos los factores de la producción, principalmente, el capital y el trabajo.

Modelo de economía abierta: Se refiere a la adopción de políticas y estrategias de desarrollo congruentes con un alto grado de vinculación de la economía nacional con la economía mundial. Presenta dos dimensiones básicas: la remoción de barreras arancelarias y no arancelarias que expone a la producción doméstica a la competencia del exterior; el papel que el comercio exterior desempeña como impulsor del crecimiento económico.

Reglas de origen: Establecen el porcentaje de contenido regional (valor de los insumos regionales/valor total del bien o servicio) que un bien o servicio exportado al socio comercial debe satisfacer para que éste libere dicha importación del pago de aranceles.

Solución de controversias: Conjunto de disposiciones contenidas en las distintas formas de asociación económica que establecen las reglas para dirimir los posibles conflictos entre las partes. Por regla general, se considera la participación de instancias expertas y neutrales.

Tratado de Libre Comercio: Modalidad de integración económica consistente en la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias. Suelen también incluir medidas orientadas a facilitar los flujos de inversión entre los países socios.

Unión aduanera: Las uniones aduaneras son, después de los acuerdos de libre comercio, el siguiente paso en el proceso de integración económica. En adición al libre flujo de bienes y servicios, suponen un arancel externo común entre los integrantes de la unión frente a terceros.

Unión económica: Es la forma más acabada de integración económica, ya que implica la total armonización entre los sistemas de los países participantes, particularmente en materias como política fiscal o política monetaria. Bajo este esquema, los países adaptan sus respectivas políticas económicas para que exista convergencia y unificación de las mismas.

BIBLIOGRAFÍA

- Castañeda, Jorge G. (2014). “Más TLC”, en *Nexos*, No. 433, México.
- Diálogo México. (2003). *La competitividad de la economía nacional. Propuestas para la generación de ventajas competitivas*, México: Diálogo México. A.C,
- Economipedia, “Tratado comercial”, Recuperado de: <http://economipedia.com/definiciones/tratado-comercial.html>
- González, Pedro J. (2014). “Repensar el TLCAN: ¿hacia dónde debe ir?”, en *Brújula Ciudadana*, Iniciativa Ciudadana para la Promoción de la Cultura del Diálogo, No. 54.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía, *Banco de Información Económica*, Recuperado de: <http://www.inegi.org.mx>
- Lanthenmann, Marc. (2014). “NAFTA and the future of Canada, México and the United States”, en *Geopolitical Weekly*.
- Lejarraga, Iza. (2012). “La integración de México en la economía mundial mediante el comercio y la IED”, en OCDE, *Getting it Right, Una agenda estratégica para las reformas en México*, OECD Publishing.
- Office of the United States Trade Representative. (2017). *Summary of Objectives for NAFTA Renegotiation*, Washington, DC.
- OMC, *Acuerdos comerciales regionales y arreglos comerciales preferenciales*, Recuperado de: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/rta_pta_s.htm
- Palencia E. Carlos. (2017). “TLCAN: divorcio o reconciliación, nunca sometimiento” en *InfoCeo*.
- Rubio, Luis. (2011). *Ganarle a la mediocridad. Concentrémonos en crecer*, México: Miguel Ángel Porrúa-CIDAC.

- Sánchez G. Manuel. (23 de agosto de 2017). “La justificación del libre comercio”, en *El Financiero*.
- Schettino, Macario. (22 de agosto de 2017). “TLCAN. Crecimiento y empleo”, en *El Financiero*.
- Universidad de Rosario. (2006). *Tipos de acuerdos comerciales*, Colombia. Recuperado de: www.urosario.edu.co/Universidad-Ciencia-Desarrollo/ur/Fasciculos-Anteriores/Tomo-I

COMITÉ EJECUTIVO NACIONAL PARTIDO DE LA REVOLUCIÓN DEMOCRÁTICA

Alejandra Barrales Magdaleno

PRESIDENTA NACIONAL

Beatriz Mojica Morga

SECRETARIA GENERAL

Manuel Cifuentes Vargas

SECRETARIO DE FINANZAS

Octavio Martínez Vargas

SECRETARIO DE ASUNTOS ELECTORALES

Mary Thelma Guajardo Villarreal

SECRETARIA DE POLÍTICAS DE ALIANZAS

Mara Ileana Cruz Pastrana

SECRETARIA DE FORMACIÓN POLÍTICA

Héctor Serrano Azamar

SECRETARIO DE ENLACE CON GOBIERNOS

ESTATALES Y POLÍTICAS PÚBLICAS

Alejandro Sánchez Camacho

SECRETARIO DE ACCIÓN POLÍTICA

ESTRATÉGICA

Roxana Luna Porquillo

SECRETARIA DE MOVIMIENTOS SOCIALES,

SINDICALES Y CAMPESINOS

Claudia Castello Rebollar

SECRETARIA DE IGUALDAD DE GÉNEROS

Martín García Avilés

SECRETARIO DE OPERACIÓN POLÍTICA

Julieta Camacho Granados

SECRETARIA DE FOMENTO DE COMUNIDAD Y

CIUDADANÍA

Camerino Eleazar Márquez Madrid

SECRETARIO DE ORGANIZACIÓN

Ana Montaña Medina

SECRETARIA DE COMUNICACIÓN

Luis Manuel Arias Pallares

SECRETARIO DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

Verónica Juárez Piña

SECRETARIA DE GOBIERNO Y ENLACE

LEGISLATIVO

Sergio Leyva Ramírez

SECRETARIO DE JÓVENES

Paloma Monserrat Castañón

SECRETARIA DE DERECHOS HUMANOS

José Antonio Medina Trejo

SECRETARIO DE DIVERSIDAD SEXUAL

Susana Alanís Moreno

SECRETARIA DE DERECHOS

METROPOLITANOS

Margarita Guillaumín Romero

SECRETARIA DE FORTALECIMIENTO A LA

MILITANCIA

José Irán Moreno Santos

SECRETARIO DE RELACIONES

INTERNACIONALES

Adriana Díaz Contreras

SECRETARIA DE SUSTENTABILIDAD

Francisco Martínez Neri

COORDINADOR DEL GRUPO

PARLAMENTARIO DEL PRD.

CÁMARA DE DIPUTADOS. LXIII LEGISLATURA

Ángel Clemente Ávila Romero

PRESIDENTE DE LA MESA DIRECTIVA

DEL IX CONSEJO NACIONAL

Luis Sánchez Jiménez

COORDINADORA DEL GRUPO

PARLAMENTARIO DEL PRD.

CÁMARA DE SENADORES LXIII LEGISLATURA

INSTITUTO NACIONAL DE INVESTIGACIÓN, FORMACIÓN POLÍTICA Y CAPACITACIÓN EN POLÍTICAS PÚBLICAS Y GOBIERNO

Mara Ileana Cruz Pastrana

SECRETARIA DE FORMACIÓN POLÍTICA

Arcadio Sabido Méndez

DIRECTOR GENERAL

Elpidio Tovar de la Cruz

DIRECCIÓN EJECUTIVA DE CAPACITACIÓN EN POLÍTICAS PÚBLICAS Y GOBIERNO

Guillermo Flores Velasco

DIRECCIÓN EJECUTIVA DE ESTUDIOS DE INVESTIGACIÓN SOCIOECONÓMICA Y POLÍTICA

Mario Ensástiga Santiago

DIRECTOR EJECUTIVO DE EDITORIAL Y DIVULGACIÓN

El Tratado de Libre Comercio

Se terminó de imprimir en el mes de noviembre del 2017
en los talleres de Literatura y Alternativas en Servicios
Editoriales S. C. Av. Universidad 1815 c, Depto. 205,
Col. Oxtopulco, Coyoacán. Ciudad de México, 04318.
El tiraje fue de 1.000 ejemplares.

El Tratado de Libre Comercio aborda un tema de clara relevancia, tanto por sus implicaciones para el desarrollo del país a largo plazo como por la coyuntura actual. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) ha sido objeto de numerosos debates políticos y análisis académicos. Pero más allá de esta constatación, lo cierto es que es una pieza fundamental del funcionamiento de nuestra economía que, al mismo tiempo, ha tenido un papel relevante en la transformación de la estructura productiva del país. Su trascendencia es a todas luces evidente; de ahí la necesidad de ofrecer elementos de análisis que permitan al partido y a sus militantes asumir una postura informada y propositiva en torno al presente y el futuro del TLCAN.

El punto de partida del presente trabajo consiste en una revisión somera de algunos conceptos básicos relativos al papel del comercio exterior, las distintas formas de asociación económica y, entre éstas, los acuerdos de libre comercio. Posteriormente, se pasa revista a los impactos del TLCAN sobre el desempeño y las transformaciones de la economía mexicana, con especial énfasis en el creciente papel del comercio exterior como motor del crecimiento económico y en las asignaturas pendientes que deben ser acreditadas para capitalizar cabalmente el potencial del TLCAN. En el tercer apartado, se aborda la renegociación del Tratado, señalando tanto la necesidad de ponerlo al día después de 23 años como los desafíos planteados por las posturas proteccionistas del gobierno de Estados Unidos y su agresivo estilo de negociación. El trabajo concluye con una reflexión en torno a las opciones que se le presentan a México y las tareas que debe llevar a cabo.

Pedro Javier González estudió la Licenciatura en Economía en la Escuela Superior de Economía del IPN y la Maestría en Ciencia Política en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM. Se desempeña como consultor y analista de temas políticos y económicos. Fue investigador y Director General del Instituto Mexicano de Estudios Políticos, A.C. y ha brindado asesoría para diversas organizaciones civiles. Dirige Seminario Político, sistema de información y análisis sobre la realidad nacional. Ha sido profesor e investigador en la Universidad Nacional Autónoma de México, en el Centro de Investigación y Docencia Económicas y en la Universidad Iberoamericana. Cuenta con diversas publicaciones, entre las que destacan Apuntes para la reforma del Congreso, Los límites del neoliberalismo y los retos de la globalización y Ciudadanía y reforma del Estado.