

TLCAN, el peso de la historia alcanzó a México

Sin importar el resultado de la negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), México deberá modificar su modelo económico, la lección debe ser asimilada.

La evidencia del agotamiento del modelo de apertura maquiladora, de lógica monoglobalizadora y dependiente de la dinámica manufacturera de Estados Unidos, volcada hacia el encadenamiento al exterior, al mismo tiempo que se debilitaba la vinculación interna, era contundente desde antes que Donald Trump planteara la necesidad de revisar el TLCAN.

La baja productividad del modelo mexicano de apertura fue puesta en evidencia por las propias instituciones oficiales, la mejor prueba de ello quedó reflejado en las declaraciones del titular de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Luis Videgaray, en el 2013: *"Vemos que en México hay dos historias: una de un crecimiento sostenido de la productividad entre 1950 y por lo menos a mediados de los 70's, y otra donde la productividad decae y después se estanca"*.

Paradójicamente el segundo periodo citado es el de la apertura económica, cuando en teoría se tenía que propiciar una mayor productividad y competitividad de la economía.

Un razonamiento similar fue sintetizado en el proceso de aprobación de la Ley para el Incremento Sostenido de la Productividad y la Competitividad de la Economía Nacional.

De acuerdo al análisis económico presentado en su exposición de motivos, se puede concluir que el proceso de apertura no ha incidido en el desarrollo económico del país, entre otras razones porque la elasticidad ingreso de la demanda de importaciones ha aumentado y generado un déficit comercial estructural: la nación eleva su dependencia de los bienes e insumos externos para producir, de tal manera que su balanza comercial es deficitaria de manera permanente. La implicación de esto último es un impacto negativo en el crecimiento económico de México.

El análisis es lapidario respecto a las exportaciones, *“para que el PIB crezca, por ejemplo, al 6%, con los niveles actuales de la elasticidad ingreso de la demanda de las importaciones actuales, las exportaciones deberían crecer al 27% anual”*. Una cifra inalcanzable para una economía de baja productividad.

De igual forma, la revisión es contundente con los beneficios de la inversión extranjera directa al señalar que no ha generado el acervo de capital necesario en todo el país porque se ha centrado en enclaves: solo tiene una influencia limitada.

El mensaje oficial interno era claro desde hace años: México no puede alcanzar un mejor desempeño en materia de crecimiento económico bajo el actual modelo de apertura, solo lo podrá hacer con una estrategia orientada al Fortalecimiento Productivo y Competitivo del Mercado Interno, un nuevo modelo que genere una plataforma económica lo suficientemente sólida para poder competir globalmente.

Los monoglobalizadores mexicanos lo negaron e intentaron calificarlo de proteccionismo, el choque ha debido llegar del exterior, bajo la forma de la renegociación del TLCAN.

La historia nos alcanzó cuando Donald Trump cuestionó la viabilidad del TLCAN. Durante la primera ronda de negociaciones se hicieron visibles tres elementos: el gobierno de Estados Unidos presionará fuertemente para generar cambios sustantivos al esquema de vinculación en América del Norte. Su visión es propiciar mayores beneficios para su país.

Además, buscará hacerlo con rapidez, es una *blitzkrieg* económica: al conocer que la postura de Canadá y México es netamente defensiva, desea desbordarlos con una negociación rápida y circunscrita a la agenda de Estados Unidos. Solo la oposición de las grandes empresas transnacionales norteamericanas podrá frenarlo: curiosamente la Línea Maginot del TLCAN depende de las empresas de Estados Unidos.

La postura de reducir el déficit comercial, la brecha salarial y el combate a la corrupción es solo un distractor, el objetivo central es alinear a sus socios a un marco legal más cercano a los intereses del gobierno estadounidense, no será negociación comercial, va más allá.

Para superar la etapa de renegociación del TLCAN y apostar por mejor futuro, México debe aprender una lección de la historia: la apertura comercial implementada durante los últimos 30 años llegó a su límite, la baja productividad es el reflejo del sacrificio de la industria nacional y de sus vínculos con la educación tecnológica y los servicios de alto valor agregado.

Para tener éxito en los siguientes 20 años, deberá emprender un nuevo camino: reconstruir su sistema productivo, firmar tratados comerciales no es suficiente.

Primera Ronda de Renegociación del TLCAN

La ronda inicial de la renegociación del TLCAN ha terminado, y ha quedado establecida la ruta crítica que seguirá el proceso durante los siguientes meses. Lo observado hasta hoy permite precisar que:

- Como se esperaba, Estados Unidos planteó la necesidad de revisar profundamente el tratado.
- De igual forma volvió a reiterar su postura de que el TLCAN ha implicado efectos adversos para su mercado laboral y que uno de sus objetivos es reducir el déficit comercial con México.

- Sin lugar a dudas que el último aspecto, así como la inclusión del tema laboral, en forma de una crítica a los bajos salarios en México, son las puntas de lanza que utilizará para ejercer presión y generar un distractor de sus objetivos reales: generar un nuevo acuerdo que sea más cercano a su marco legal, elevar el contenido regional e incluir elementos estratégicos como la energía, los derechos de propiedad y las compras de gobierno, todo bajo una perspectiva más consistente con el sistema de leyes de Estados Unidos.
- Para lograrlo, contó con la anuencia de sus contrapartes en términos de tiempo, las tres naciones estuvieron de acuerdo en un proceso de negociación rápido, en poco más de un mes se tendrán tres rondas, una en cada país. La celeridad del proceso favorece a la parte que tenga mayor capacidad de influir en el mismo. La *blitzkrieg* de negociación alcanzada será más propicia para los intereses de quien haya elaborado una estrategia detallada sobre los elementos esenciales, las fortalezas y debilidades de los actores relevantes, mayor acopio de información estadística, capacidad política, claridad de objetivos y mejores alianzas.
- De inicio, acelerar el proceso de la renegociación del TLCAN parece tener un sesgo político más que económico: en Estados Unidos y en México habrá elecciones en 2018 y ello incidió en la decisión de lograr un acuerdo lo antes posible.
- No obstante, por la complejidad de los temas que hoy se encuentran en el tratado, pero además de los que se están utilizando como mecanismo de presión, como el laboral, pareciera que una negociación rápida disminuye el margen de maniobra de México y Canadá, quienes llegan a la defensiva. No tendrán mucho tiempo y espacio para atenuar las presiones.
- Además, existen diferencias en el tema laboral, no solo en Estados Unidos se piensa que México debe hacer cambios para mejorar las condiciones en este mercado, también en Canadá existen posturas similares, algo que indica que no se puede confiar en que ambos países podrán hacer un frente común ante

las presiones de Estados Unidos. Los sindicatos canadienses están ejerciendo una fuerte presión para impulsar el tema laboral y de salarios, culpando a México como el problema en la renegociación para llegar a un acuerdo. Jerry Dias, presidente de Unifor, uno de los sindicatos más influyentes en Canadá señaló:

- *“El problema de la renegociación no es Canadá, sino México y que sus negociadores se niegan a revisar el piso de los salarios”.*
- *“No podemos tener un acuerdo trilateral donde el salario mínimo en México es 0.90 dólares la hora, no podemos tener un acuerdo tripartito por debajo de cuatro dólares la hora”.*
- Tres de los temas que podrían crear fricciones también implican a México.
 - El primero respecto al contenido regional. Sin indicar el objetivo cuantitativo, Estados Unidos ha señalado que es importante elevar el contenido de lo Hecho en América del Norte, en otras palabras, de disminuir las importaciones que la región realiza de otros lugares, particularmente de Asia. En realidad, este planteamiento terminaría por beneficiar a México, esencialmente porque podría atraer parte de las manufacturas que se compran del Pacífico asiático. Sin embargo, la mayor dificultad se encuentra en que ello es producto de la estrategia de producción y comercialización de las empresas transnacionales que han logrado alcanzar una amplia rentabilidad de acuerdo a su estrategia de ubicar en distintas partes del mundo sus procesos productivos. En realidad, es con ellas con quien el gobierno de Donald Trump terminará negociado o confrontándose por el tema de contenido regional.
 - El segundo se refiere en particular al sector automotriz. Previo al inicio de la renegociación, y también durante la primera etapa, los directivos de las empresas de este sector hicieron pública su postura de que no desean grandes modificaciones al TLCAN. La razón esencial radica en

que realizan cuantiosas importaciones de autopartes fabricadas en Asia y que en 2009 iniciaron un proceso de trasladar sus procesos a México. Por ello, grandes zonas industriales de Estados Unidos y Canadá han debido modificar su perfil productivo, aunque una parte sustancial de las mismas sigue sin poder reactivar su mercado laboral. La renegociación será árida y el resultado dependerá de qué tanto el gobierno de Estados Unidos y los directivos de las empresas automotrices estén dispuestos a flexibilizar sus posturas. Para el primero la variable del empleo, y los votos que ello implica en 2018, para los segundos la rentabilidad alcanzada y la competitividad frente a las marcas asiáticas. México es el territorio en donde se dirimen estas divergencias.

- La reducción del déficit comercial. En realidad, todas las partes conocen que eso no es factible sin modificar las condiciones productivas de la región, el déficit de Estados Unidos con México no es sustancial respecto al total, apenas un 8.5% del mismo. Si los norteamericanos desean enfrentar ese desequilibrio deberán voltear al Pacífico asiático, con la salvedad de que en esa región existen naciones con mayor fortaleza geopolítica y geoeconómica, que tienen una parte sustancial de la emisión de deuda estadounidense en manos de extranjeros y que por ello podrían responder de forma contundente ante este tipo de presión. El argumento del déficit comercial es un mecanismo de presión sobre México para triangular la solución con Asia sin confrontarse directamente.
- Se debe agregar que la renegociación no solo es comercial. Al incorporar los temas: laboral, energético, de derechos de propiedad, ambientales, de compras de gobierno y de corrupción, por citar algunos de los más relevantes, Estados Unidos puso una agenda que los negociadores mexicanos deben abarcar con una visión que va más allá de la parte comercial.

- Algunos de los elementos mencionados sus sustanciales, otros son parte de los mecanismos de negociación que Estados Unidos eligió para presionar a sus contrapartes.

En las rondas por venir los tres gobiernos deberán llevar contenidos sobre los cuales negociarán sus posturas: el que tenga una estrategia mejor definida, con objetivos que puedan generar alianzas al interior y al exterior de sus países, con el sector privado nacional y transnacional, que tenga la mayor capacidad de presión política y que pueda propiciar alternativas ganar-ganar, que vean al futuro de la globalización como algo más allá del tema comercial, podrá encauzar la renegociación hacia una etapa más propositiva. De no ocurrir así, se terminará imponiendo la premura delineada ya por un acuerdo de acelerar el proceso.

Modelo exportador sin fortaleza productiva

La firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte implicó una nueva etapa para la economía mexicana, fue la profundización del proceso de apertura y liberalización comercial iniciada en la década de los 80's. El acuerdo además fue pionero en generar un acuerdo entre economías avanzadas y uno en vías de desarrollo, con lo cual las expectativas generadas para los resultados del alcance con este nuevo instrumento fueron elevadas en cuanto podría aportar al crecimiento y desarrollo del país. 23 años después la realidad global es distinta y las grandes potencias mundiales, históricamente pioneras en la generación de una realidad económica con menos restricciones entre las fronteras, ahora cuestiona la pertinencia de que permanezcan las mismas condiciones que en su momento fue catalogado como un gran logro.

En el caso de México en particular, la llegada de Donald Trump a la Presidencia de Estados Unidos marca una nueva era para la región, a partir de su perspectiva negativa sobre el TLCAN, buscando modificar las relaciones comerciales, la inmigración, la salida de inversiones, la pérdida de empleos, entre otros temas que ha colocado en el centro del debate para la renegociación de este acuerdo.

En este entorno, desde la perspectiva económica, la industria representa el elemento fundamental de la renegociación del TLCAN, debido a que el 96% de las exportaciones pertenecen al sector; y en particular el 90% del total de las exportaciones son manufactureras.

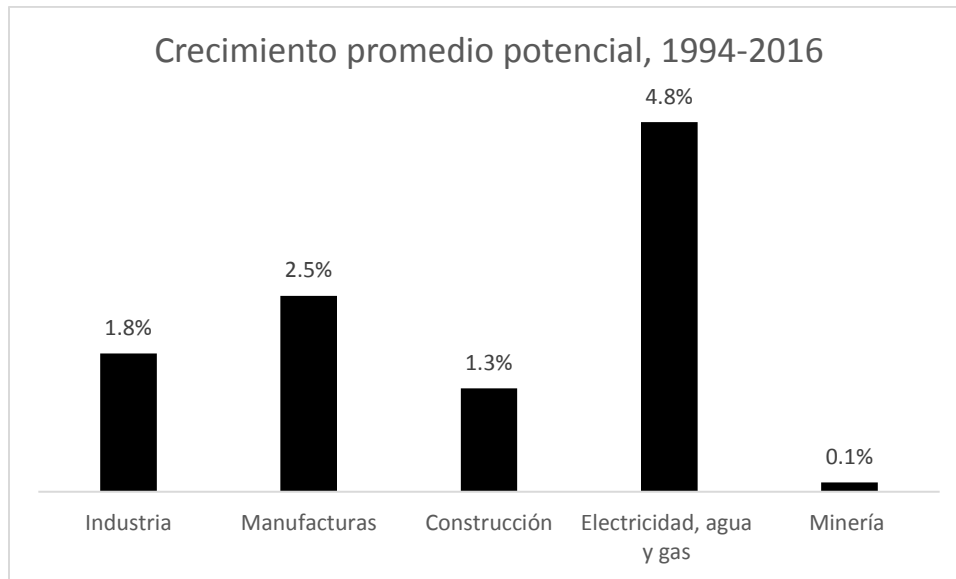
Sin embargo, el TLCAN no ha significado un factor relevante para el crecimiento de la capacidad productiva de la industria, aun cuando la apertura comercial ha representado la oportunidad de incrementar las ventas al extranjero, al mismo tiempo el país ha aumentado el consumo de bienes importados: las exportaciones como proporción del PIB representan el 28.5%, mientras que las importaciones el 33.1%, con datos de 2016.

De igual manera, existe un contraste en cuanto a la producción industrial, ya que, por el contrario, la evolución de esta variable ha evidenciado un proceso de desindustrialización en el país, la proporción industrial con respecto al PIB cayó del 39% en 1994 al 32% en 2016, mientras que las manufacturas llegaron a representar el 19% del PIB en 1999, y para 2016 ya únicamente correspondía al 16%. Al mismo tiempo, paradójicamente, el sector externo continúa creciendo vertiginosamente.

Esta situación permite entender el bajo crecimiento de la capacidad productiva en el país, ya que la mayor demanda del extranjero no ha generado la misma proporción de avance en la generación de producción nacional, como ejemplo, las importaciones representan el doble de la proporción de la producción manufacturera con respecto al PIB.

Desde la entrada en vigor del TLCAN la industria ha incrementado su potencial de producción en 1.8% en términos anuales, donde el sector de electricidad, agua y gas ha mostrado el mejor desempeño con un crecimiento anual del 4.8%, aunque solo representa el 7.1% del total del sector secundario, seguido se ubicó el sector de las manufacturas con una tasa anual promedio del 2.5%, siendo el 51.2% de la industria, mientras que la construcción incrementó en 1.3% y la minería en 0.1%, los cuales mantienen el 22.4% y el 19.2% del sector secundario, respectivamente.

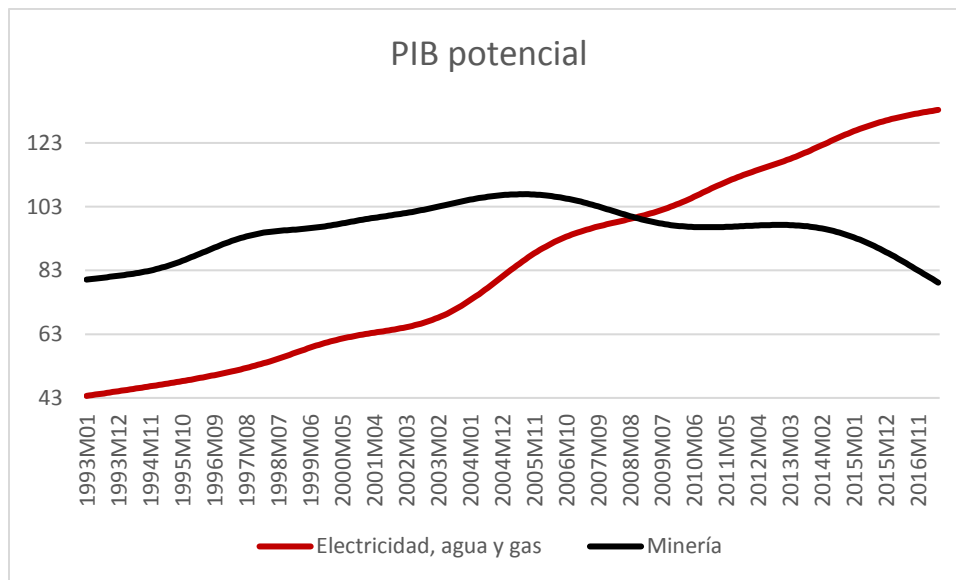
Gráfica 1



Fuente: INEGI

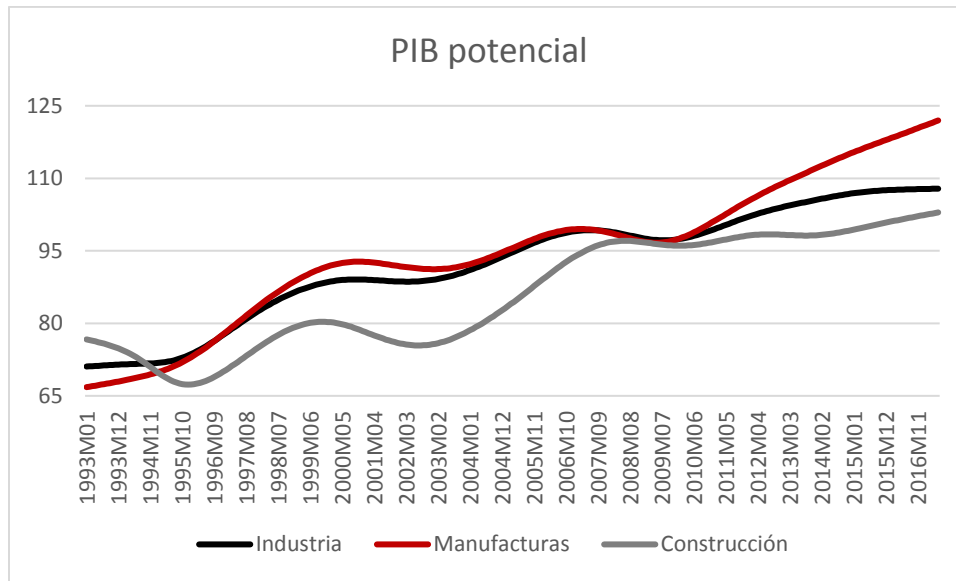
La revisión de las tendencias de la capacidad potencial de la industria revela que en los últimos años se ha profundizado la debilidad en la generación de capacidad productiva del sector, con menores tasas de crecimiento promedio, donde solo las manufacturas han logrado mantener su ritmo de avance.

Gráfica 2



Fuente: INEGI

Gráfica 3



Fuente: INEGI

Reflexión final

En este sentido, la industria de México se encuentra en una situación de vulnerabilidad que exacerba una potencial debilidad ante el proceso de renegociación. Si bien el país ha sido capaz de insertar exitosamente productos en el extranjero, en particular en Estados Unidos, el socio comercial más relevante por tamaño y por el superávit que representa, esto no ha sido acompañado de una industrialización consolidada. Al mismo tiempo se ha incrementado la dependencia de las importaciones, con lo cual México es un país deficitario neto, a pesar de contar con una balanza comercial positiva con la primera potencia del mundo.

De esta manera, independientemente del proceso de renegociación, México debe enfocar su estrategia de globalización hacia un nuevo enfoque productivo, donde los acuerdos comerciales sean un instrumento para alcanzar más mercados, pero con una base industrial sólida, que permita el Fortalecimiento Productivo y Competitivo del Mercado Interno, como una plataforma que permita alcanzar mayor crecimiento económico en un mundo cada vez más competitivo.



Instituto para el Desarrollo Industrial
y el Crecimiento Económico A.C.



Dr. José Luis de la Cruz Gallegos

Director General

Tel. +52 (55) 6729 9331

Móvil: 044 55 27 3217 95

E-mail: joseluisdelacruz@idic.mx

<http://www.idic.mx/>



La Voz de la Industria

<https://www.facebook.com/VozIndustria>



@IDICmx

<http://www.twitter.com/IDICmx>

D.R. © ® 2017 INSTITUTO PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL Y EL CRECIMIENTO ECONÓMICO A.C.
IDIC - MÉXICO

SE PERMITE EL USO, DISTRIBUCIÓN Y DIFUSIÓN DEL CONTENIDO TODA VEZ QUE SE CITE LA FUENTE, SE VINCLE AL ARTÍCULO EN EL SITIO WEB Y SE MANTENGA LA INTENCIÓN DEL CONTENIDO. EN CASO DE QUE NO SEA DE AUTORÍA DEL IDIC A.C., SE DEBERÁ CONSULTAR CON EL AUTOR ORIGINAL.