

El fin del TLCAN

El mensaje político del Presidente de Estados Unidos, Donald Trump, fue contundente: "tengo el gran honor de anunciar que completamos con éxito las negociaciones sobre un nuevo acuerdo para poner fin al TLCAN y reemplazarlo con un increíble nuevo acuerdo entre Estados Unidos, México y Canadá llamado USMCA (*United States-Mexico-Canada Agreement*). Con ello se cierra el ciclo de lo que Trump denominó como "el peor acuerdo de la historia" para su país, pero ¿Qué significa el TLCAN para México?

El mensaje del fin del TLCAN no debe tomarse a la ligera, durante más de 25 años México alineó sus instituciones y política económica a lo signado en el TLCAN. ¿Representa el USMCA un sustituto que no implicará modificaciones a la estrategia de política económica de México?

La respuesta es no, y hay una razón fundamental que proporcionó Marcelo Ebrard cuando, en conferencia de prensa, dio a conocer la perspectiva del gobierno electo sobre la culminación de la renegociación del TLCAN. El nominado para ocupar la Secretaría de Relaciones Exteriores en la próxima administración planteó la necesidad de aplicar una Nueva Política Industrial para que las pequeñas y medianas empresas puedan enfrentar exitosamente los cambios por venir.

Sin lugar a duda que hay coincidencia en que solo una política industrial activa por parte del próximo gobierno federal tendrá la capacidad de incrementar la productividad, innovación tecnológica, generación de valor agregado y creación de empleo formal en el país. Sin embargo, aún más relevante es resaltar que la declaración

de Ebrard envía una señal muy clara: aplicar una Nueva Política Industrial implica que se debe romper con el error del modelo de apertura económica mexicano. Representa un cambio de fondo.

Derivado de lo anterior surge un elemento estratégico a considerar: el fin del TLCAN termina con la visión dogmática que primero vio al acuerdo como la solución de los problemas de bajo crecimiento que México enfrentó en la década de los años ochenta del siglo XX y que, ante el modesto desempeño exhibido por la economía nacional, ha tenido que matizar, resaltando que el TLCAN no fue concebido para ello.

- El cambio de argumentación señalado es relevante porque México modificó su política económica para satisfacer la visión de instituciones y funcionarios que consideraban al Estado como una entidad que no debería intervenir en la economía. A ello apostaron las reformas estructurales que se han aplicado durante más de 30 años y las cuales bastaron para crecer 2.5%, menos de la mitad que durante el Desarrollo Estabilizador. El TLCAN fue la parte medular de la apertura económica, por ello su terminación no es irrelevante.

Por tanto, se deberá recordar la noche del 30 de septiembre del 2018, ya que hizo oficial lo que el análisis objetivo había planteado con antelación: el destino alcanzó a la política económica mexicana, los pendientes insolutos durante los últimos 36 años deberán atenderse, la desaparición del TLCAN y la probable aprobación del USMCA han terminado con una promesa irrealizada, aquel paraíso de desarrollo prometido que vendría con el TLCAN: mayor crecimiento y empleo mejor pagado para TODA la economía nacional.

Durante las últimas tres décadas México construyó su política económica y las instituciones respectivas alrededor de un marco de libre comercio en donde el TLCAN era la columna vertebral.

- Con ello se renunció a la política industrial y al fomento de las empresas nacionales, el crecimiento llegaría vía el comercio internacional, particularmente con Estados Unidos.

La expectativa sobre el TLCAN era muy elevada y fue producto de la prospectiva del Poder Ejecutivo: la firma del tratado (diciembre de 1992) se anunció como el acuerdo comercial más grande el mundo, ese fue el parámetro que se le adjudicó.

El mensaje presidencial con motivo de la culminación de las negociaciones del TLCAN (12 de agosto de 1992) fue claro: “el Tratado significa más empleo y mejor pagado para los mexicanos. Esto es lo fundamental; y es así, porque vendrán más capitales, más inversión.... En palabras sencillas, podremos crecer más rápido y entonces concentrar mejor nuestra atención para beneficiar a quienes menos tienen”.

La administración federal de aquel entonces concibió al TLCAN como un mecanismo de crecimiento económico capaz de propiciar la creación de empleo con mejores salarios.

¿Cuál debe ser la métrica para evaluarlo? La misma planteada en 1992: empleo, salarios y crecimiento de la economía.

El resultado observado en los últimos 25 años es concluyente: el aumento del producto interno bruto (PIB) no supera el 2.5% anual, en donde el 23% del total es generado por la economía informal. Lo último se encuentra vinculado con un mercado laboral predominantemente informal, 57% de la población ocupada se encuentra en dicha situación.

El ofrecimiento político-macroeconómico fue claro, pero la realidad terminó por imponerse al mostrar los límites del modelo de apertura económica supeditada al TLCAN:

- El Premio Nobel Paul Krugman fue contundente: “miremos a México, que hizo una liberalización comercial radical en 1985-88, luego se unió al TLCAN. Ha

visto una transformación de su economía en muchos aspectos; ha pasado de una economía que no exportaba mucho más que petróleo y turismo a una importante potencia de exportación manufacturera. Y el efecto sobre el desarrollo ha sido... decepcionante”.¹

- Para junio de 2018 menos de 450 mil mexicanos ganan más de 10 salarios mínimos (aproximadamente 27 mil pesos al mes). Cuando se toma en consideración que la Población Económicamente Activa supera los 56 millones de personas, la primera cifra citada muestra claramente la precariedad laboral. Además, se debe considerar que en periodo 2013-2018 se perdieron más de 420 mil empleos en ese rango de salario. En pocas palabras NO hay más empleo mejor pagado.
- La Oficina del Presupuesto del Congreso de Estados Unidos (CBO) llegó a una conclusión similar:²
 - “El efecto directo del TLCAN sobre el comercio entre Estados Unidos y México es bastante pequeño y, por lo tanto, el impacto directo en el mercado de trabajo de los Estados Unidos es también pequeño.”
 - “En general, el acuerdo del TLCAN ha ampliado el producto interno bruto (PIB) de los Estados Unidos *muy ligeramente*, y ha tenido un efecto similar -tanto positivo como pequeño- en las economías de Canadá y México.”
 - “El comercio de Estados Unidos con México estaba creciendo antes de la implementación del TLCAN y probablemente habría continuado creciendo con o sin el acuerdo en una escala que empequeñece los efectos del propio TLCAN.”

¹ http://krugman.blogs.nytimes.com/2016/03/14/globalization-and-growth/?_r=0

² CBO, (2003), “The Effects of NAFTA on U.S.-Mexican Trade and GDP”.

- De acuerdo con Tornell et al (2004): “México, un prominente liberalizador, falló en alcanzar un crecimiento estelar de su producto interno bruto (PIB) en la década de 1990, y desde 2001 su PIB y sus exportaciones se han estancado”.³

Si bien Tornell intenta matizar que ello no es responsabilidad del TLCAN, un argumento similar al de otros analistas, lo relevante es que los arquitectos de la política económica en 1992, sí lo habían conceptualizado como el mecanismo que permitiría a México superar el rezago, en materia de crecimiento económico, que se registró por la crisis de la década de los años ochenta.

El TLCAN y la ausencia de política industrial generaron una deuda con la sociedad mexicana y en este sentido la reflexión a realizar es si el USMCA tendrá la capacidad de lograr aquello que no se obtuvo con el TLCAN. La promesa de más empleo, mejores remuneraciones y crecimiento puede existir, pero ¿qué será diferente en los años por venir en materia de política económica?

La promesa del USMCA, ¿Déjà vu?

"El acuerdo anunciado hoy sostendrá el fuerte crecimiento y los buenos empleos en los tres países; asimismo, estimulará la confianza de las empresas y los inversionistas al mantener un comercio estable basado en regulaciones previsibles. En pocas palabras, contribuirá a la mayor productividad y competitividad de la región en el ámbito internacional". (José Ángel Gurría, Secretario General de la OCDE).

Desde la perspectiva de la OCDE el USMCA tendrá beneficios similares a los prometidos con la firma del TLCAN, logros que no se alcanzaron, pero que hoy se vuelven a adjudicar al USMCA: se le considera el inicio de un ciclo virtuoso de productividad, confianza, inversión y competitividad, justamente todo lo que ha permanecido estancado en el país.

³ Tornell, A., Westermann, F., Martinez, L. (2004), NAFTA and Mexico's Less-Than-Stellar Performance, NBER Working Paper No. 10289.

El análisis de la OCDE y de varios grupos financieros deja de fuera lo dicho por Krugman: México abrió su economía, firmó tratados comerciales, se convirtió en un dinamo exportador de manufacturas y el resultado fue *decepcionante*.

Las aseveraciones tempranas sobre el USMCA no solo permiten recordar a las promesas del TLCAN original, también hacen posible rememorar a lo ofertado por parte de las *reformas estructurales*. El progreso que no termina por llegar.

¿Qué dice la realidad de la economía mexicana?

Mayor productividad y competitividad dependerán de la política económica e industrial del próximo gobierno no de los acuerdos comerciales. Las estadísticas y la evidencia empírica son transparentes. ¿Qué tendría que solventar el USMCA para cumplir con su promesa y la del TLCAN?

De acuerdo con el INEGI, entre 1990 y el 2016 la denominada Productividad Total de los Factores (PTF) tuvo una variación promedio anual negativa. En lo que va del milenio la productividad laboral tiene un incremento marginal que, en promedio anual, no supera el 0.4%.

En términos de competitividad, y de acuerdo con el Foro Económico Mundial, México se encuentra rezagado en el lugar 51, lejos del mejor puesto alcanzado en 1999. El cúmulo de reformas estructurales aplicadas, la aprobación de una ley que específicamente buscó incrementar la productividad y la competitividad de la economía nacional, así como la apertura comercial, han sido insuficientes para mejorar las condiciones productivas del país.

- Entre 1993 y el 2017 el TLCAN y la apertura económica en general tuvieron plena vigencia. Como resultado, México elevó sus exportaciones totales de 52 mil millones de dólares a 409 mil millones. Las importaciones pasaron de 65 mil millones a 420 mil millones de dólares en el mismo lapso.

- En términos netos, el saldo de la balanza comercial es negativo. Si bien hay un aumento significativo en los flujos económicos, el resultado neto del comercio exterior mexicano sigue siendo negativo.
- La revisión de la cuenta corriente permite observar que la balanza comercial y de servicios incide negativamente en el PIB: sin contar a las remesas, el déficit de ambas superó los 45 mil millones de dólares en 2016 y 2017. Solamente las transferencias de los mexicanos que trabajan y residen en Estados Unidos permitió ocultar contablemente el desequilibrio productivo del país.
- Lo último muestra que la apertura económica mexicana se debe transformar para lograr el cumplimiento a la promesa del USMCA: mayor crecimiento económico y más empleos mejor remunerados.

Para transformar el modelo de apertura comercial mexicano primero se debe tener en claro la respuesta a ¿Cómo se pueden tener enormes flujos comerciales que no inciden en el crecimiento de la economía nacional?

La respuesta se encuentra en la naturaleza de las exportaciones e importaciones. Como se ha mencionado en el reporte del Banco Mundial:⁴

- *Los países más grandes y los países más ricos tienen, en promedio, tanto más exportadores como empresas exportadoras **grandes**, con mayor concentración en el top 5 por ciento de las empresas.*
- *Junto con los resultados de estudios previos que muestran que los exportadores son más productivos que los no exportadores. **Los exportadores grandes son más productivos que los exportadores más pequeños.***

⁴ Fernandes, A. Freund, C., Pierola, M., (2015), Exporter Behavior, Country Size and Stage of Development Evidence from the Exporter Dynamics Database, Policy Research Working Paper 7452.

- *Nuestros resultados son consistentes con la asignación eficiente de los mercados de exportación, la cual mejora a medida que los países se desarrollan, **más recursos que fluyen hacia empresas más grandes y productivas.***

El primer mensaje:

- Tener empresas nacionales altamente competitivas a nivel global es fundamental.

¿Por qué? En su reporte *Trade and Development 2018* la UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) reitera el incremento en la concentración de mercado que se observa a nivel global, algo provocado por el fortalecimiento del poder de mercado y de negociación de las empresas transnacionales.

Lo anterior es una consecuencia natural de los mecanismos y estrategias de posicionamiento global de las grandes empresas exportadoras: innovación tecnológica, patentes, capacidad y acceso de financiamiento, logística, liderazgo en la construcción y desarrollo de Cadenas Globales de Valor.

La 4ª Revolución Industrial no es democrática, premia a los países que aplicaron una política industrial enfocada a la innovación tecnológica y desarrollo de capital humano altamente especializado en ciencias, ingenierías y profesiones técnicas. Ello era estratégico en las manufacturas, las cuales concentran más del 65% del comercio global. Participar como líder en la 4ª Revolución Industrial y en las Cadenas Globales de Valor requiere de una estrategia de política industrial, no hay saltos en la historia y el sector de los servicios no puede suplir la innovación tecnológica que se realiza en la industria.

En México no se entendió lo anterior, el país permitió el desmantelamiento de las grandes empresas nacionales en el sector industrial, las que en las décadas de los años setenta y ochenta del siglo XX habían comenzado a desarrollar automóviles, televisores, equipo de audio, dispositivos electrónicos, medicinas, productos petroquímicos, textiles, neumáticos, entre otros. La política comercial de apertura

dogmática los sacrificó en los años ochenta. México hizo lo contrario a lo implementado en Asia y Estados Unidos.

¿Cómo cuidan a sus grandes empresas industriales los países desarrollados? En su proyecto *Made in China 2025*, el gobierno de la segunda economía global plantea que su objetivo es superar a las grandes potencias tecnológicas, para lo cual la industria manufacturera **del país** debe ascender en la cadena de valor. Por ello promueven la **fusión** y reorganización de sus empresas, **enfocándose al proceso productivo completo** no solo para la industria más innovadora, sino también para la industria tradicional.

- En función de ello China construye ventajas competitivas y no solamente se especializa en las ventajas comparativas que por definición implican la renuncia al desarrollo de otros sectores productivos.

Una visión similar se privilegió en Corea del Sur: construir grandes empresas industriales profundamente vinculadas entre sí para poder competir en el comercio internacional con lo Hecho en Corea, una estrategia que ahora busca ir hacia lo Creado en Corea. En la década de los años setenta, renunciaron a utilizar las ventajas comparativas como filosofía de política económica y se enfocaron a la construcción de ventajas competitivas funcionales para sus grandes empresas.

Una visión radical y polémica es la planteada en Estados Unidos. La reflexión de Atkinson y Lind (2018) entroniza a sus grandes empresas al plantear una idea que va en contra de la democracia económica pero que muestra el por qué del resultado de la inequidad bajo el actual modelo económico global: *si derrocamos la ideología de "lo pequeño es bello", podremos reconocer a las grandes empresas como los motores del progreso y la prosperidad que son.*⁵

⁵Atkinson, R. y Lind, M. (2018), *Big Is Beautiful Debunking the Myth of Small Business*, MIT Press.

¿Cuál es la consecuencia de lo anterior a nivel global? Las grandes empresas controlan la globalización y disfrutan de sus beneficios. Por su naturaleza tienden a ser monopolios y oligopolios.

¿Cuál fue el error de México en dicho contexto? La nación abrió su economía con una visión ingenua, se pensó que las ventajas comparativas bastarían para contrarrestar el poder de mercado y la innovación de las grandes empresas trasnacionales. Se estimó que algunas empresas nacionales podrían integrarse gracias a los beneficios de “la mano invisible” y que ello sería suficiente para crecer más y generar mejores empleos.

¿Qué ocurrió en la práctica? Se aceptó la llegada de la inequidad que trae consigo la concentración existente en el comercio internacional y se sacrificó al sector industrial nacional, el único que era capaz de desarrollarse para competir. Se debe ser claro: si las empresas que dominan el comercio internacional tienen poder monopólico y oligopólico, ¿qué otro resultado se podría esperar de una apertura poco regulada?

La sobre simplificación y falta de entendimiento del contexto, que implicaba la globalización, se puede observar en la estrategia aplicada por parte de la administración federal en 2000-2006: propuso una estrategia de fomento a lo conocido coloquialmente como *changarros*. En enero de 2006 anunció una *verdadera democratización* y equidad de acceso a los emprendedores y resaltó *es claro que nuestra economía se va a beneficiar fuertemente con esta medida*. Dos años después México entraba a la segunda mayor crisis de la historia moderna. La ausencia de una política económica integral, de fomento a las capacidades productivas internas, cobró la factura.

Por su parte, el Fondo PyME y el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) han significado la formalización del apoyo a las pequeñas y medianas empresas que, si bien es positivo en su objetivo en general, en lo particular careció de un entendimiento de lo que la globalización implica: la competencia frente a las grandes empresas trasnacionales requiere de alta innovación tecnológica, productividad y capital

humano altamente especializado. México quiere hacerlo con pequeñas empresas que tienen un acceso limitado al crédito bancario.

Al renunciar a una política económica de fortalecimiento de su sistema productivo nacional, y abrirse a un comercio internacional administrado por pocas empresas, México aceptó las consecuencias:

- La mayor proporción de las exportaciones, generaciones de patentes e innovación tecnológica, capacidad de realizar inversión, de recibir financiamiento y de acervo de capital humano, reside en las grandes empresas: en México 40% son extranjeras o cuentan con una participación importante de capital foráneo.
- Se perdió parte de los beneficios de la apertura porque se renunció a la formación y fomento de empresas industriales nacionales:
 - De hecho, se generó una regulación que abrió la economía a grandes empresas extranjeras, en condiciones asimétricas, que las favorecieron frente a las nacionales.
- Como resultado, al igual que en otras partes del mundo, aumentó la concentración de la riqueza, pero una parte de esta salió de país y con ello mermó la posibilidad de reinvertir en México, lo que exacerbó aún más la inequidad.

La desilusión con la globalización representa el resultado de no comprender la naturaleza del comercio internacional: ¿Cómo puede generar una mejor distribución de la riqueza si es realizado por pocas empresas transnacionales?

- Desafortunadamente, México renunció a la política de fomento industrial para desarrollar a sus empresas: el Estado se retiró de la economía, en tanto que en Asia pasó lo contrario. En Estados Unidos, la Unión Europea y Japón ya se había rebasado esta etapa.

En este sentido, el TLCAN no pudo resolver este problema por su propia esencia: ha formado clústeres altamente competitivos, pero que son excluyentes, solamente las grandes empresas agrupadas en las Cadenas Globales de Valor y las medianas que logran dar el salto en su capacidad tecnológica y de innovación (una minoría heroica que lo logra gracias a la capacidad de sus estrategias) pueden disfrutar de los beneficios del comercio internacional.

- A partir de lo expuesto, el USMCA reviste pocas posibilidades para incrementar la productividad de las empresas mexicanas, porque conserva la lógica comercial, no de integración productiva, solo que ahora lo hace bajo una agenda más apegada a los objetivos del gobierno de Estados Unidos y su óptica de limitar el acceso al mercado de América del Norte de aquellos productos provenientes de otras regiones del mundo.

El mensaje para China (y el resto del mundo)

Donald Trump decidió actuar contra el Dragón en el Cuarto, pero lo quiere hacer a través de aranceles y restricciones legales. La interrogante es si ello será suficiente para abatir el rezago en competitividad, productividad y desarrollo de infraestructura que exhibe América del Norte.

En este aspecto, el centro de la estrategia de Trump es el marco legal. El Capítulo 32: “Excepciones y previsiones legales”, lo muestra claramente, ya que limita la posibilidad de ampliar el intercambio económico con economías que “no son de mercado”. A la letra indica:

- *Al menos 3 meses antes de comenzar las negociaciones, una Parte informará a las otras Partes de su intención de iniciar negociaciones de acuerdo de libre comercio con un país que no sea de mercado. A los efectos de este Artículo, un país que no es mercado es un país que, en la fecha de la firma de este acuerdo, al menos una Parte ha determinado que no es una economía de mercado.*

- *Tan pronto como sea posible, y con al menos 30 días de anticipación a la fecha de la firma, esa Parte brindará a las otras Partes la oportunidad de revisar el texto completo del acuerdo, incluidos los anexos e instrumentos complementarios, para que las Partes sean capaces de revisar el acuerdo y evaluar su impacto potencial en este Acuerdo.*
- *La entrada de cualquiera de las Partes en un acuerdo de libre comercio con un país que no sea de mercado permitirá a las otras Partes rescindir este Acuerdo con un preaviso de seis meses y reemplazarlo con un acuerdo bilateral.*

En principio, lo citado constituye un mensaje claro para China, nación que no es reconocida como economía de mercado ante la Organización Mundial de Comercio (OMC). De igual forma, deberá considerarse el propio CPTPP, ya que algunos de sus integrantes forman parte de la esfera de influencia de China. ¿Cuál será la estrategia de Estados Unidos, en el marco del USMCA, al respecto?

Además, no debe olvidarse una contradicción básica que existe entre el CPTPP y la lógica del USMCA: el primero representa un mecanismo que flexibiliza el acceso de bienes intermedios fabricados en Asia a México, pero el USMCA busca limitarlos ¿Cómo se hará compatible dicha divergencia?

Se debe ser objetivo: el USMCA tiene un componente común a la estrategia global de comercio internacional de Donald Trump: modificar el marco legal para restringir la operación de las economías que no son de mercado. Ello es una franca confrontación con el modelo de Capitalismo de Estado de China, altamente exitoso, que le permitió convertirse en el principal proveedor de insumos intermedios en América del Norte.

De igual forma, se debe recordar que Trump tiene presente que, con su *Made in China 2025* y su *One Belt and Road Initiative*, el país asiático busca elevar su posicionamiento global y que lo hace en congruencia con la construcción de una plataforma industrial cada vez más integrada en Asia del Este.

¿Qué le corresponde a México?

México deberá disminuir la dependencia respecto a las importaciones de insumos intermedios que mantiene. Para hacerlo debe incrementar su ritmo de innovación tecnológica y desarrollo de capital humano. La única forma de lograrlo integralmente es a través de una Nueva Política Industrial.

No obstante, tiene que enfrentar una realidad: el proceso de globalización mexicano es una monoglobalización, que lo ata a la fuerza centrípeta de la economía norteamericana. En la forma México es un país diversificado, a través de acuerdos con la Unión Europea, Japón y países en América Latina. En apariencia se apuesta por el multilateralismo, en la práctica se privilegia la relación con Estados Unidos.

La renegociación del TLCAN refrendó lo anterior. El pragmatismo y la presión política del presidente Trump obligaron a que México mantenga su renuncia a la globalización. En el corto plazo, no existe la estructura productiva para aspirar a más, es un fruto de la realidad. El desafío para el mediano y largo plazo es transformar dicha situación.

¿Qué hará México ante el cambio que se avecina? Primero evitar otro de los errores que marcaron los límites del TLCAN:

A diferencia de la Unión Europea, en donde prevalece la voluntad política equilibrante entre naciones con desarrollo económico disímil, el TLCAN representa la ausencia total de este compromiso, ya que, en las etapas iniciales de las negociaciones, en agosto de 1990, en la ronda de Houston, México aceptó no demandar ningún tratamiento preferencial en atención a su menor grado de desarrollo. En consecuencia, México cedió más: a sus dos socios no los apremiaba ninguna urgencia para negociar con México. Para la estabilidad política y económica de Canadá y los Estados Unidos, ningún pacto con México puede tener el significado estratégico que el gobierno de Salinas atribuyó al TLCAN.⁶

⁶ Puyana, A. y Romero, J. (2004), "La estrategia comercial mexicana, ¿superando la fuerza centrípeta (el magneto) estadounidense? Foro Internacional, vol. 44, núm. 3, pp. 392-429.

En consecuencia, y más allá del mensaje mediático y político, se deberá revisar con lupa el USMCA presentado al congreso mexicano para responder ¿Cuál es el beneficio económico y social que se espera del nuevo acuerdo? Particularmente, cuando el proceso de renegociación fue ríspido y con metas divergentes. No se avanzó hacia una mayor integración, la agenda del presidente Trump era privilegiar “Hacer a América Grande, Otra Vez”. Canadá y México terminaron supeditándose a dicho objetivo, aunque lograron negociar algunos aspectos que evitaron una afectación mayor.

Para que el USMCA redunde en un beneficio para México, se requiere de la implementación de una política industrial activa, que permita acelerar el desarrollo del sector. Solamente bajo esa lógica México podrá transformarse de un país maquilador, que depende de las importaciones de insumos intermedios de Asia, en proveedor de valor agregado hacia el interior del USMCA.

- En resumen, México debe aplicar la política industrial que fue negada durante los últimos 30 años. Seguir por el mismo camino no funcionará.

De igual forma, no se debe olvidar que las empresas mexicanas se encuentran expuestas: cumplen con los preceptos del marco legal creado por la OMC, no obstante, enfrentan la discrecionalidad, los casos del acero y aluminio durante la negociación del TLCAN lo ponen en claro.

- Aquí existe un punto a citar: aun con la firma del USMCA ¿Qué garantía existirá de que Estados Unidos no aplique la Sección 232 para imponer nuevas tarifas a productos mexicanos altamente competitivos?

Como lo señalan Flores-Macías y Sánchez-Talanquer:⁷

- *El acuerdo elimina los paneles de expertos para resolver las disputas entre inversionistas y gobiernos en la mayoría de las industrias, a excepción de aquellos que cubren la energía y las telecomunicaciones. Aunque conserva paneles para disputas bilaterales en relación*

⁷ <https://www.nytimes.com/2018/10/01/opinion/worse-than-nafta.html>.

con el dumping y los derechos compensatorios, los refiere a los tribunales nacionales como el principal mecanismo para resolver controversias en caso de que los gobiernos cambien las reglas en el futuro. Esta medida confía mucho en la transparencia y la competencia de los sistemas legales de los países miembros y abre la puerta al potencial favoritismo, al acceso desigual a esos sistemas e incluso a la corrupción.

- *Dados los cambios promovidos por la administración de Trump, los inversionistas serán especialmente cautelosos respecto a las futuras acciones de los gobiernos. Esto afectaría las oportunidades de empleo y la seguridad laboral en América del Norte. La desaceleración de la actividad económica, tanto en Canadá como en México, así como las marcadas disminuciones en la inversión extranjera directa, ya pueden atribuirse a la incertidumbre que rodea a las negociaciones*
- *Los cambios apuntan a un problema mayor con el nuevo acuerdo: la desinstitucionalización de los lazos económicos de América del Norte.*

El error por corregir: la apertura no es suficiente

En los próximos años México deberá superar los rezagos estructurales que han limitado el desarrollo del país. La política comercial no es política industrial y, por tanto, no puede proporcionar los beneficios de contar una estrategia de desarrollo industrial moderna e integradora de la economía nacional.

El principal desafío por resolver es la generación de empleo formal bien remunerado, a través de un incremento significativo en la tasa de crecimiento del PIB.

- El Producto Interno Bruto debe elevarse a una tasa anual del 5%, de otra manera los rezagos continuarán minando la estabilidad social del país.

La apertura comercial no es suficiente para generar crecimiento económico cuando predomina la producción y exportación de maquila, esencialmente por su bajo valor agregado.

Se debe aprender la lección: el futuro económico y social de México no debe supeditarse a la relación establecida con un socio. Mientras el 80% de las exportaciones se dirijan a Estados Unidos, el país quedará expuesto a presiones y complejos procesos de negociación, como el observado en torno al TLCAN.

Para evitarlo es necesario que México comprenda el verdadero concepto y valor de la globalización. En el futuro, se debe evitar confundir a la globalización con la apertura económica y comercial.

Desde 1986, México instrumentó una apertura monoglobalizadora alrededor de la economía norteamericana. No se contó con una agenda integral que permitiera diversificar las exportaciones de los productos hechos en México. La falla esencial en este punto fue que la apertura se instrumentó sin establecer una estrategia para que la misma dependiera de empresas nacionales grandes y medianas.

A lo largo de los últimos 32 años, el valor de las exportaciones se ha concentrado en transnacionales extranjeras, que tienen como uno de sus objetivos centrales exportar al mercado de Estados Unidos y vender en el mercado interno de México. En menor medida, buscan exportar a otras regiones del mundo, para ello se ubican en otras naciones que tienen ventajas logísticas y de cercanía con los mercados objetivo.

En la práctica, México fue víctima de la naturaleza del comercio exterior: se concentra en pocas empresas cuya alta dirección se encuentra fuera del país y que obedecen una lógica e intereses diferentes a los requerimientos nacionales. Son un complemento necesario, pero no podrán sustituir a la inversión pública y privada nacional.

Reflexión final

México ha firmado múltiples acuerdos comerciales, sin embargo, la mayor parte de las exportaciones están vinculadas con un solo país: Estados Unidos.

La renegociación del TLCAN refrendó lo anterior. Primero porque Donald Trump buscaba modificar algunos de los preceptos que él consideraba esenciales para lograr

un “mejor acuerdo” para su nación. La consecuencia natural de ello fue que la agenda de las modificaciones llevó el TLCAN a lo que será el USMCA.

En principio, los negociadores consideran que el USMCA conservará la columna vertebral de libre comercio, que el TLCAN original tenía, un análisis más detallado permitirá observar si los cambios fueron más allá de las siglas. No obstante, se puede afirmar lo siguiente: si el USMCA conserva la lógica del TLCAN, los resultados de productividad, competitividad y crecimiento económico de México no serán diferentes a los obtenidos hasta hoy.

Para que México obtenga un mayor nivel de crecimiento, desarrollo y prosperidad, en el ámbito del USMCA, requiere de una Nueva Política Industrial y del Fortalecimiento Globalmente Productivo y Competitivo del Mercado Interno, de otra forma los resultados no serán significativamente diferentes.



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



LA VOZ DE LA
INDUSTRIA

Dr. José Luis de la Cruz Gallegos

Director General

Tel. +52 (55) 2469-6900

E-mail: joseluisdelacruz@idic.mx

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



IDIC Voz de la Industria

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



@IDICmx

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

D.R. © ® 2018 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 VINCULE 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.