



Arturo Oropeza García / TLCAN. El costo de la simulación

El Presidente Trump y el Gobierno de Estados Unidos con él, no entienden que no entienden. En un baile de simulaciones infinitas, prefieren seguir engañando a sus ciudadanos con el fantasma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que trabajar en un replanteamiento serio y con visión de futuro con los dos socios que conforman su primera globalización geográfica, que son México y Canadá.

Lejos de ver hacia un horizonte 2050 con una estrategia audaz y visionaria, se aferran en maquillar un protocolo de comercio rebasado que es el TLCAN, ahogando con su torpeza jurídica y comercial sus ventanas de salida o acelerando su falta de eficacia y competitividad con el resto del mundo.

Para el Presidente Trump, en el marco de una campaña política infinita, importa más la jabonosa confirmación de un discurso electoral, que iniciar el doloroso, pero necesario camino de la revisión de una estrategia nacional y regional que las últimas décadas ha dado pauta a múltiples especialistas (Hobsbawn, Sachs, Rifkin, Huntington, etc.) a denunciar la evidente erosión y declinamiento de la hegemonía norteamericana.

De reconocer que en el terreno comercial su problemática no inicia con el TLCAN, sino desde 1971 con su primer déficit comercial, del cual no ha podido salir hasta el día de hoy. De aceptar que su problema económico-comercial se concentra en lo que en las últimas décadas han permitido y han dejado de hacer con su comercio industrial y manufacturero con los principales países del Asia del Este y en especial con China.

De su evidente complicidad en el manejo equivocado de una globalización donde se han beneficiado de la precarización del trabajo asiático, cuyos resultados generales hoy lamentan junto con millones de americanos.

En este juego de espejos es más fácil culpar al TLCAN que reconocer el fracaso comercial registrado por décadas con China y Asia del Este. Es más sencillo emplazar al TLCAN que a la hoy segunda economía del mundo que es China. Es más simple chantajear y agotar al TLCAN, que aceptar que tan sólo en los últimos 16 años la región de América del Norte ha sufrido una enorme pérdida comercial con China de 4.7 billones de dólares, de los que Estados Unidos ha cargado con la mayor parte (4.0 billones de dólares), pero en la que México (520 mil millones de dólares) y Canadá (174 mil millones de dólares) tampoco han quedado exentos.

Que el famoso superávit comercial de México con Estados Unidos tan sólo es una pantalla más que esconde un déficit mayor de Estados Unidos con China, el cual también desaparece para México al final de cada año al hacer su corte de caja con

China, lo cual ha llevado al país a no registrar utilidades comerciales en las últimas dos décadas.

Por todo ello, el Sumario de Objetivos para Renegociar el TLCAN, presentado por el representante comercial del Presidente Trump el pasado 17 de julio a su Congreso, no deja de ser un documento lamentable, que mira hacia un pasado que privilegia a la simulación política más que a la solución de fondo de un proyecto regional para el siglo XXI.

El primer día de su mandato, Trump acabó con el TPP, que era la única estrategia económica y geopolítica que Estados Unidos tenía para esta primera mitad de siglo. Ahora, con sus obcecaciones políticas y comerciales respecto al TLCAN, debilita y ahoga a la única alternativa de desarrollo regional que le queda.

A la distancia, una China bien integrada regionalmente para el crecimiento global de las próximas décadas, sonríe con disimulo.

Investigador del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM.

Fuente: www.reforma.com