



La negociación del TLCAN y el plan B para México

GREGORIO VIDAL

El universal -2 de febrero de 2018

En días pasados concluyó la sexta ronda de las negociaciones para modificar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Se acordó realizar la séptima ronda en Ciudad de México del 26 de febrero al 6 de marzo. El jefe de la delegación por parte del gobierno de Estados Unidos destacó que la negociación avanza muy lenta. Hay temas con diferencias notables que indican que lograr cerrar la negociación en un plazo cercano será muy difícil, salvo que alguno de los gobiernos cambie sus posiciones.

Entre los temas sustantivos en los que no existe acuerdo está la modificación en las reglas de origen que se aplican en la industria automotriz y el método para dirimir conflictos entre empresas y gobiernos o en la aplicación de reglas que afectan a las empresas. Estados Unidos sostiene que los conflictos deben resolverse en tribunales de su país para no ceder soberanía. También plantea elevar el contenido regional en la producción de automóviles en la región de América del Norte, para considerar como producido en el área a los vehículos, de 62.5% pactado actualmente a 85%. Además, sostiene que 50% de las partes de todos los vehículos fabricados en los países firmantes del TLCAN provenga de Estados Unidos. Son planteamientos que la parte estadounidense sostiene desde el comienzo de la negociación y que a la fecha afirma no cambiará.

En el plan original se tenía acordado concluir la negociación con una reunión en Washington en el mes de marzo. A la fecha se estableció realizar una ronda más en febrero en México para poder discutir temas pendientes de significación. Incluso el representante comercial de Estados Unidos, Robert Lighthizer, sostuvo que es necesario lograr avances antes de la negociación de finales de febrero en México.

Desde meses antes, mientras se desarrollan las negociaciones con los representantes de los gobiernos de Estados Unidos y Canadá, se habla por parte de algún miembro del equipo negociador del gobierno de México o de algún representante del sector privado que participa en el denominado cuarto de al lado de la negociación del llamado plan B. Se afirma que la red de tratados comerciales y acuerdos de inversión firmados con una gran cantidad de países son una posibilidad para destinar la producción ante un eventual solución negativa en las negociaciones del TLCAN.

El comportamiento del Producto Interno Bruto (PIB) en años recientes, las características de los mercados de trabajo y la propia distribución del ingreso hacen manifiesto que independientemente del resultado en la negociación del TLCAN es imprescindible modificar

el funcionamiento de la economía. Para exportar a otros países y utilizar las condiciones pactadas en los diversos acuerdos comerciales y de inversión vigentes a la fecha es necesario contar con empresas que realicen la tarea. Más compañías con matriz en México deben crearse utilizando insumos y partes producidas en el país. Ello permite generar una capacidad exportadora con base en una capacidad endógena de producción. Deben multiplicarse las firmas que realizan partes, insumos y equipos que utilizan otras compañías en los productos que serán exportados. El proceso implica una multiplicación de lo producido en México, incrementándose la formación bruta de capital en equipo y maquinaria fabricado en el país. Así se logra diversificar el comercio exterior, con base en una ampliación del mercado interno.

Un proceso de esta naturaleza es compatible con mejoras en los salarios, crecimiento del consumo por parte de amplios grupos de la población, lo que impulsa el mercado interno, y finalmente se logra un incremento sostenido mayor del PIB. Es un camino para reducir la desigualdad social y por ello la pobreza. El plan B es imprescindible para alcanzar ritmos más altos de crecimiento del PIB que eliminen la tendencia al estancamiento que prevalece en la economía del país desde hace varios lustros.

Departamento de Economía
Universidad Autónoma Metropolitana
Unidad Iztapalapa.
e-mail: vidal.gregorio@gmail.com