

## TLCAN...riesgo y oportunidad.

**CISC** *Comentario*

Año 2016 - Agosto 01 - No. 770

Se autoriza la reproducción total y/o parcial de su contenido siempre y cuando se cite la fuente: Consultores Internacionales, S.C. ® (CISC)

- Viene un nuevo capítulo de relaciones con nuestros socios comerciales renegociando el TLCAN.
- Es importante evitar los errores del pasado, con nuestra experiencia actual, sabemos qué funciona y de qué adolece.
- Es necesario prepararnos y actuar internamente con anticipación.

La renegociación del TLCAN está de nueva cuenta en la mesa, ya que cada vez que hay elecciones en los Estados Unidos, algún grupo, partido o candidato lo plantea, más como estrategia de campaña que como una política firme. En esta ocasión el candidato republicano Donald Trump, con un discurso radical, ha incluso propuesto abandonar el Tratado (Acuerdo en el entramado jurídico norteamericano), en una suerte de USXIT.



Sin embargo, con las declaraciones de la candidata demócrata Hilary Clinton de también, en su momento, renegociar el TLCAN y a su vez de la Canciller Mexicana Claudia Ruiz Massieu, de entrarle a renegociación —esta última como una estrategia anticipatoria que busca dar señales de que México tampoco está conforme con algunos de los resultados que se han obtenido—, **el tema ha dejado los terrenos declaratorios y de simple promesas y pasado a un terreno más serio de analizar y evaluar entre los tres países, en una posición de iguales, uno de los principales acuerdos comerciales en el mundo.**

**El intercambio comercial entre México y Estados Unidos tiene su historia y ha mostrado una condición casi natural de simbiosis.** Desde hace más de 100 años, los Estados Unidos son el principal socio comercial de México, un simple indicador nos lo muestra: el vecino del norte es el primer destino de nuestras exportaciones, las estadísticas históricas así lo hacen ver.

Por ejemplo, durante el auge porfiriano (entre 1900 y 1910), ya el 74 % de nuestras exportaciones se dirigían a nuestro vecino. Sin embargo, durante el periodo de recuperación posterior a la Gran Depresión y de post-guerra (1932-1959), el porcentaje se redujo a 67.2 % y durante el desarrollo estabilizador con el modelo de sustitución de exportaciones (1960-1979) la participación se redujo hasta 65.7 %, lo que tiene sentido con la política de proteccionismo. Con la crisis de la deuda y el inicio de la apertura comercial como política, la relación se incrementó entre 1980 y 1994 a 71.3 %. **La firma del TLCAN se puede concebir como la formalización del nivel de concentración que ya existía, así durante el tiempo de aplicación del Tratado el 82.5 % de las exportaciones se han dirigido al norte de nuestra frontera.**

El primero de diciembre de 1994 entró en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, entre México, los Estados Unidos y Canadá, el primero de una red de acuerdos comerciales —actualmente formada por 12 Tratados de Libre Comercio con 46 países (TLC), 32 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI) con 33 países y 9 acuerdos de alcance limitado (Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos de Alcance Parcial) en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), y en espera de que se ratifique el TPP—. **Desde sus negociaciones y a lo largo de su existencia, el Tratado ha sido percibido como una gran amenaza a la par de ser una gran oportunidad. El meollo del asunto descansa en qué realmente ha significado para cada país.**

Por ejemplo, para los Estados Unidos, nuestro país representa el tercer socio comercial con acceso a un mercado potencial de más de 120 millones de consumidores, el tercer mercado de exportación de productos

agrícolas, además de que el 13.2 % del comercio total de Estados Unidos es con México. Es de destacar también que 14 millones de empleos directos dependen del comercio con México y Canadá y que las empresas mexicanas en Estados Unidos generan más de 10 millones de empleos internos, amén de la fuerte integración productiva con la industria maquiladora en el norte de México. **Para México, los Estados Unidos además del principal socio comercial, es el mayor inversionista, el 54 % de la IED recibida desde 1999 proviene de allá y, por supuesto representa el acceso a un mercado potencial de más de 300 millones de consumidores.**

En este contexto la posible renegociación del TLCAN debe ser vista por nuestro país como una oportunidad. A diferencia de hace más de 22 años cuando se negoció, hemos adquirido experiencia, pero sobre todo contamos con suficientes elementos para evaluar qué hicimos mal y corregir esas deficiencias. **Si bien México tuvo una gran capacidad de negociación “hacia afuera”, la gran oportunidad que se nos vuelve a presentar es ahora hacerlo “hacia adentro” y generar cadenas productivas sólidas.**

En su momento, los promotores en México platearon que con la firma del TLCAN se alcanzarían los resultados previstos por la teoría tradicional, pues el Acuerdo permitía que cada economía firmante se especializara en los sectores con mayores ventajas comparativas. Sin embargo, si bien se esperaba que con el Tratado existieran sectores ganadores y perdedores, el común denominador era que las ganancias superarían a las pérdidas, de tal suerte que los ganadores compensaran a los perdedores y mejorara de ese modo la situación en el conjunto. Ahora sabemos que los resultados no han sido contundentes en este sentido, debido a que no se acompañó la apertura con una política industrial clara y orientadora, sino que, por el contrario, se dejó a su suerte a varios sectores productivos.

**Nunca se incluyeron temas cruciales como migración, inversiones, tecnología, innovación, entre otros capítulos básicos. Las amenazas reales no se encuentran en la estructura e infraestructura que ha construido México para el comercio exterior, sino en los problemas a su interior que impiden transformar las amenazas en oportunidades.**

Ahora bien, las premisas de la renegociación del lado norteamericano dependerán del gobierno que se erija. En el caso de un gobierno encabezado por Trump, la postura sería hacia modificar lo más sustancialmente posible las condiciones que, a su modo de ver, están afectando a los norteamericanos, en especial en su soberanía económica y su seguridad, así como las que le han costado más empleos. Para un gobierno demócrata, y siguiendo los planteamientos que actualmente se sostienen sobre las condiciones no aceptables del TLCAN para los Estados Unidos, se puede anticipar que las premisas renegociadoras del gobierno de Clinton se inclinarían hacia replantear los actuales sectores en disputa y los que están relacionados con las acusaciones de que México está cometiendo una especie de dumping laboral y medioambiental. **En el caso de la postura renegociadora de México, es de esperar que estas apunten hacia resolver favorablemente las actuales disputas y controversias, así como las que impactan a los sectores considerados como estratégicos para nuestro país.**

En este contexto, los sectores más evidentes a renegociar, son los que están causando o han causado disputas como el, azúcar, el atún y el cruce de autotransporte, así como otros sectores que representan la mayor parte de las exportaciones de México como el sector eléctrico-electrónico y el automotriz. **La renegociación del TLCAN es inminente y en su momento México deberá estar preparado con grupos de trabajo conformados por líderes industriales, académicos y gobierno para defender sus intereses en temas clave como turismo, transporte, manufacturas, servicios financieros, sector agropecuario y agroalimentario.**

**Sin embargo, es de destacar que la desventaja de nuestro país ante una renegociación del TLCAN, es que no se ha conformado una plataforma productiva de alto valor agregado, debido a la ausencia de una política industrial verdadera.** En las últimas dos décadas, el sector exportador mexicano ha experimentado un dinamismo y una transformación extraordinarios donde dominan las exportaciones

CISComentario D.R. es una publicación semanal de: Consultores Internacionales, S. C. ®  
Lic. Julio A. Millán B., Presidente; Ing. Mauricio Millán C., Vicepresidente; Lic. Maribel Rodríguez, Directora General.  
Mtro. Julio Soto, Consultor Senior. Lic. Patricia Gordillo, Directora del Centro de Información.

---

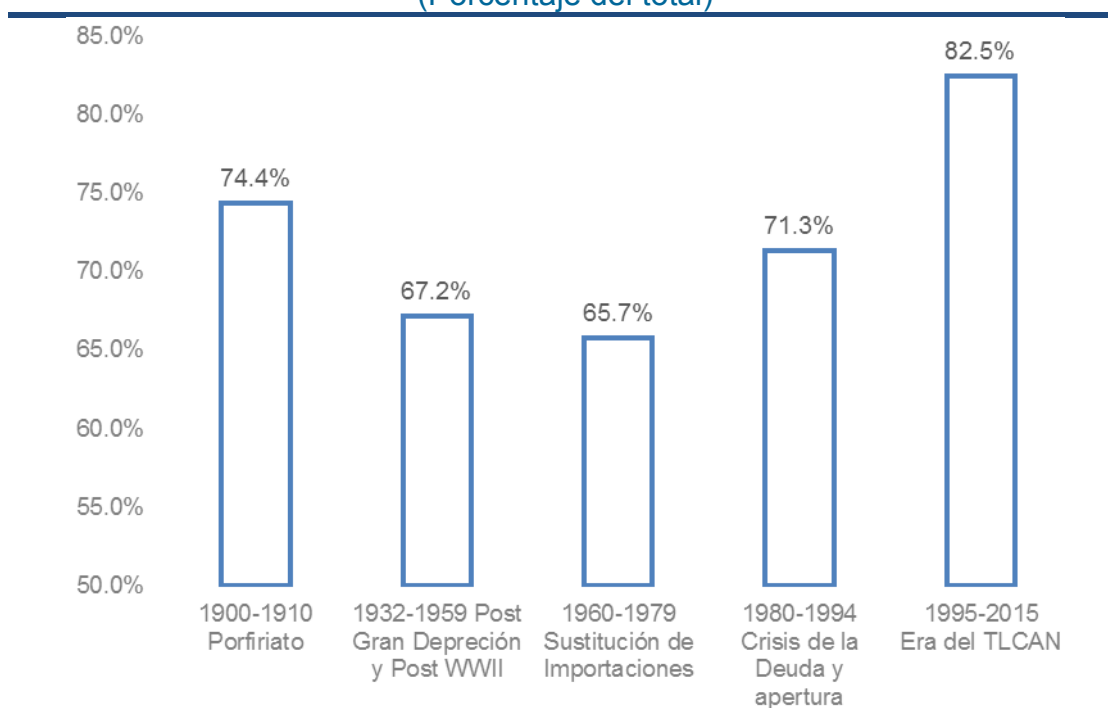
📞 +5255 55-24-77-50 • 📧 @CISC\_SC • 🌐 /consultores.internacionales  
[www.consultoresinternacionales.com](http://www.consultoresinternacionales.com) • [info@cisc.com.mx](mailto:info@cisc.com.mx)

manufactureras, sin embargo, ha crecido la brecha entre exportaciones y producto, lo que indica la debilidad del sector exportador para impulsar el crecimiento económico. La capacidad de las exportaciones de dinamizar la economía se refuerza si éstas amplían el mercado interno. Ello depende del valor agregado nacional contenido en las exportaciones, el cual ha venido disminuyendo conforme se desarticulan cadenas productivas vía la importación de insumos intermedios.

Se requiere de una política de Estado con una visión integral, que a su vez distinga las principales capacidades y potencialidades de las regiones económicas del país, particularizando los proyectos y políticas de fomento, dado que en cada región tiene sus propias dotaciones, condiciones, ventajas y desventajas.

La renegociación deberá ser acompañada de la política industrial, que a su vez sea una política de desarrollo de Estado y de largo plazo. El horizonte de acción es amplio y los objetivos claros: crecimiento sostenido, generador de empleo y bienestar. **Sólo así podremos obtener el mejor provecho del Tratado y avanzar hacia instancias más sofisticadas como un TLCAN de cuarta generación. Es el momento oportuno, preparemos dentro del gobierno como las empresas todas las acciones que debemos realizar...ya.**

## Exportaciones mexicanas hacia los Estados Unidos (Porcentaje del total)



Entre 1900 y 1959, cálculo sobre valores en pesos; desde 1980 sobre valores en dólares.

**Fuente:** Consultores Internacionales, S.C. con información de INEGI. Estadísticas Históricas de México y Banco de México.

CISComentario D.R. es una publicación semanal de: Consultores Internacionales, S. C.®  
Lic. Julio A. Millán B., Presidente; Ing. Mauricio Millán C., Vicepresidente; Lic. Maribel Rodríguez, Directora General.  
Mtro. Julio Soto, Consultor Senior. Lic. Patricia Gordillo, Directora del Centro de Información.

+5255 55-24-77-50 • @CISC\_SC • /consultores.internacionales  
[www.consultoresinternacionales.com](http://www.consultoresinternacionales.com) • [info@cisc.com.mx](mailto:info@cisc.com.mx)