

Check-up Económico y la renegociación del TLCAN.

CISC *Comentario*

Año 2017 - Junio 19 - No. 814

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

- México debe renegociar el TLCAN con fortaleza y no a la defensiva.
- Es necesaria y estratégica la diversificación de mercados para el éxito de las negociaciones del TLCAN.
- Deber ser una renegociación de Estado que involucre a todos los sectores productivos.
- México tiene una gran capacidad y potencial de renegociación, pero hay temas que hay que construir y direccionar.

Han pasado más de 20 años desde la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en el que **México, Estados Unidos y Canadá conforman una zona comercial con cerca de 480 millones de consumidores y, de acuerdo a la American Chamber, anualmente intercambian cerca de 2,600 millones de dólares** en bienes y servicios; sin embargo, desde su inicio de operaciones en 1994 el acuerdo no se ha actualizado.



Es indudable que el TLCAN ha impulsado el crecimiento económico en México, ha elevado los volúmenes de comercio, ha generado empleo y atraído inversiones; ahora bien, **con la llegada de la actual administración en Estados Unidos, el tema de la renegociación es toda una realidad que empieza a tomar forma** y los tres países se preparan para regresar a la mesa de negociaciones y llegar a acuerdos que beneficien a todas las partes y expandan aún más los alcances logrados en más de dos décadas.

Recientemente, México llegó a un acuerdo con Estados Unidos respecto al conflicto comercial del tema azucarero; estas negociaciones sin duda fueron **la antesala de lo que se espera puedan ser el estilo de renegociación** para medir las fuerzas de cada país, por lo que se debe hacer un trabajo de profunda conciencia y análisis, **todo un check-up económico que nos permita saber cómo nos encontramos, para saber a dónde nos dirigimos y no negociar a la defensiva, sino con fortaleza.**

México cuenta con una posición geoestratégica muy importante, única, con Estados Unidos; tenemos una relación de vecinos, de socios, somos amigos. Aunque exista una coyuntura con el actual gobierno, a ambos pueblos nos une no sólo la frontera, sino también las familias, aspectos culturales y una larga historia de acercamientos.

El TLCAN no debe y no puede regresar a temas de aranceles y cuotas, hay que preservar la apertura comercial para seguir creciendo. Los tres países deben poner sobre la mesa temas de tercera generación, en el comercio electrónico, la economía digital, la transferencia tecnológica, temas de migración, patentes, inversiones, reglas de origen, intercambio cultural entre otros.

Tenemos que reconocer que en su momento **México no hizo el trabajo pertinente de diversificar su mercado para tener hoy mayor fuerza de negociación, nos quedamos en una zona de confort**, pese a contar con acuerdos comerciales con más de 40 economías en el mundo, concentramos el mercado exportador con Estados Unidos en casi el 83 %, mientras que en el porfiriato este porcentaje era del 70 por ciento.

El apetito por la globalización nos llevó a una apertura indiscriminada, pasamos de ser una nación dependiente del petróleo a una centralizada en las manufacturas, con énfasis en la industria automotriz y gradualmente nos convertimos en maquiladores **importando una importante cantidad de insumos de lo que exportamos.**

No hay soluciones mágicas, México debe empezar a trabajar en un proyecto de largo plazo y construir un mercado administrado®, en el que las ventajas competitivas y comparativas tengan un mayor alcance y cuyo proyecto nos permita que en no más de 10 años la relación comercial con Estados Unidos fuera 70 % y 30 % con el mundo y que en 25 años fuera 60 % al 40 % con el resto del planeta. Además, **debemos crear cadenas productivas y contar una política industrial flexible y holística.**

Este acuerdo con nuestros socios comerciales va a definir el futuro de México; **debe ser una negociación de Estado, que involucre a todas las embajadas, los agregados comerciales, al sector privado** creando comités de trabajo como lo hicimos hace años, con muchos países como Japón, China, Nueva Zelanda, en España, Francia, Alemania y otros, para fortalecer nuestra relación con el mundo, **si somos más fuertes en el mundo, tenemos mayor capacidad de negociar con Estados Unidos y también mayores alternativas.**

Desde 1995, México tiene un superávit con Estados Unidos, de acuerdo con el Departamento de Comercio de ese país ese año fue de 15,808 millones de dólares y en 2016 alcanzó los 64,354 millones de dólares, las exportaciones han crecido en ese periodo a un ritmo acumulado de 374 % y las importaciones en 396 %.

Sin duda el avispero ya fue golpeado y no hay marcha atrás. **México tiene una gran oportunidad en puerta con la renegociación del TLCAN, cuenta con el potencial en industrias 4.0, en temas de tecnología, innovación, tenemos capacidad de construcción;** en infraestructura, tenemos capacidad turística; en materias primas, minerales y la reforma energética nos da una ventaja importante, pero **hay temas que hay que construir y redireccionar adecuadamente y no negociar en defensa y explotar nuestras potencialidades, la cual deben entender todos los actores, económicos, políticos, empresariales y toda la población.**