

TLCAN, ahora o nunca.

CISC Comentario[®]

Año 2017 - Agosto 07 - No. 821

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

- El TLCAN es una negociación de Estado, no solamente un acuerdo de libre comercio.
- Es mejor salirse de un mal acuerdo, que suscribirse a uno sin tener clara la visión y vocación de largo plazo.
- **No hay cambios sin SACRIFICIOS.** Las negociaciones deben tener como prioridad el crecimiento económico de las cadenas productivas nacionales.

En el pasado, México tuvo una apertura indiscriminada en pro de la globalización; la situación ahora es distinta y **no podemos quedar anclados al grillete maquilador**. Empresarios mexicanos han trabajado de la mano con la Secretaria de Economía para hacer llegar las inquietudes; sin embargo, como hemos dicho en repetidas ocasiones en Consultores Internacionales S.C, si no llevamos a cabo una **renegociación de Estado, el futuro de México**, donde están involucrados todos los sectores, las cámaras, las embajadas, las organizaciones, **puede estar en riesgo**. Debemos ver el bosque, no sólo el comercio, mirar a Estados Unidos como vecino, socios y amigos, y así considerar **al TLCAN como un mecanismo para fortalecer las cadenas productivas, con una política industrial firme y clara en beneficio de la generación de valor agregado nacional, para así tener un comercio más equilibrado.**



Las retóricas sobre la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) se terminaron. El **próximo 16 de agosto inicia la primera ronda para la modernización del acuerdo entre México, Estados Unidos y Canadá**; los funcionarios de los tres países se reunirán en Washington para dar los primeros pasos orientados a lograr acuerdos que beneficien a los tres países en materia comercial y modernizar un acuerdo con más de 20 años sin ser modificado.

Se anticipa que serán negociaciones nada sencillas, por lo pronto **se tienen contempladas siete rondas que definirán la nueva versión del acuerdo comercial**, el cual, en el mejor de los escenarios, puede llevar de seis meses hasta un año, aunque recordemos que los acuerdos deben ser aprobados por el Congreso de los tres países, lo que llevará más tiempo. Cabe resaltar que, desde antes de iniciar formalmente con las reuniones, ya empezaron a surgir los temas controversiales.

Uno de ellos es que **Estados Unidos busca eliminar el actual método de controversias comerciales** para ser tratados en tribunales estadounidenses, **reducir el déficit comercial con México y evitar la manipulación del comercio a través de las paridades cambiarias frente al dólar.**

Por lo menos, la primera de estas medidas implicaría eliminar el llamado **capítulo 19 que es el mecanismo de solución de controversias del TLCAN** que hasta el momento ha permitido

resolver conflictos en materia de cuotas antidumping, subvaluación, y salvaguardas, mediante un panel independiente con miembros de los países involucrados. Ante tal medida, tanto **Canadá como México se han pronunciado en contra** y se comienzan a fijar posturas en estos temas controversiales, que son sin duda la antesala de lo que se avecina en los próximos meses.

Es claro que cada país buscará sacar la mejor parte, y que **temas como el campo, la migración, la economía digital, agroalimentarios, el comercio electrónico, las reglas de origen, las telecomunicaciones y el sector energético, entre otros, serán parte de las discusiones más delicadas y los acuerdos de mayor interés**; también serán el punto donde la capacidad de negociación equivale al activo que debe generar confianza y certidumbre. En línea, **el tema del comercio electrónico debe tratarse con la debida delicadeza**, ya que involucra el futuro de muchas de las empresas que, a través de internet, han logrado un desarrollo comercial importante, además de que en **la economía digital hay grandes oportunidades a futuro**.

Los negociadores de nuestro País, por ende, deben tener una posición firme. **Una mala negociación, sin tener clara la visión y vocación de largo plazo, y justamente dónde queremos dentro de 20 años es, sin duda, altamente peligrosa para México y más valdría hacer un impasse actuando bajo los preceptos de la OMC, mientras se tiene el proyecto concreto y se reestructura la economía.**


Es indudable que para México el TLCAN ha significado crecimiento económico y un mayor volumen de comercio. De acuerdo con cifras del Departamento de Comercio de Estados Unidos, nuestro país es el segundo proveedor de mercancías a esa nación tan sólo detrás de China; las exportaciones al vecino país del norte han crecido 374 % de 1995 al 2016 y las importaciones en 396% en el mismo periodo, y desde 1995 tenemos un saldo comercial a favor que en 2016 alcanzó la cifra de 64,354 millones de dólares.

Por ello, por ningún motivo se **debe permitir regresar a temas como los aranceles, mutilar el tratado o bien a posturas proteccionistas.** El actual gobierno de Estados Unidos parece haber entendido la importancia que tiene la relación comercial con México y Canadá, por lo que es momento de aprovechar que están dispuestos a sentarse a la mesa de negociaciones sí y sólo sí estamos preparados estructuralmente.

Hay voces que se pronuncian a favor de una rápida negociación para tenerla lista en enero de 2018 a fin de evitar la politización de la renegociación del tratado y evitar así que se cruce con la incertidumbre que pueden generar las elecciones presidenciales del próximo año, pero lo que más les **conviene a los tres países es contar con un proyecto de largo plazo moderno, eficiente y bien sustentado, sin cabos sueltos, para así consolidar el comercio en la región.**

No hay marcha atrás, el TLCAN se debe modernizar y **los representantes nacionales deben priorizar la innovación y la tecnología, mostrar firmeza en las negociaciones**, para construir una región cada vez más competitiva comercialmente y también para que **el acuerdo sea un detonador de crecimiento económico.** Este es el primer paso comercial y el más importante para el país en esta nueva etapa de geopolítica, **es una oportunidad histórica única que no debemos dejar pasar y se tiene que actuar con inteligencia y capacidad de negociación.**

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.
Lic. Gustavo De la Rosa, Consultor Jr., Patricia Gordillo, Directora del Centro de Información.

 +5255 55-24-77-50 •  @CISC_SC •  /consultores.internacionales
 Consultores Internacionales  ConsultoresInternacionales, S.C.
www.consultoresinternacionales.com • info@cisc.com.mx