

Trump y la renegociación del TLCAN

Por: [Alejandro Nadal](#) and [Matt H.](#)

Globalización, 04 de enero 2017

[La Jornada](#) 4 January, 2017

Aprovechando el descontento provocado por la pérdida de empleos en el sector manufacturero de la economía estadounidense, una de las más insistentes promesas de campaña de Trump fue la de renegociar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). La ironía es interesante porque uno de los principales objetivos del gobierno mexicano al negociar ese tratado fue consolidar el modelo neoliberal que se estaba imponiendo en nuestro país. Reformar la legislación mexicana podía ser fácil de lograr, pero renegociar un tratado internacional con Estados Unidos siempre sería visto como una barrera infranqueable. Hoy la presión para renegociar proviene directamente de Washington.

El TLCAN fue un tratado pionero que precedió a los Acuerdos de Marrakech que dieron origen a la Organización Mundial de Comercio (OMC). Temas como derechos de propiedad intelectual, subsidios, medidas sanitarias y fitosanitarias, energía, servicios financieros y los derechos de los inversionistas, fueron incluidos en el TLCAN y sirvieron de ejemplo para los acuerdos medulares de la OMC. El resultado fue un acuerdo que sólo benefició a las grandes corporaciones de los tres países.

En el caso de México el superávit comercial con Estados Unidos (58 mil millones de dólares en 2015) no ha sido suficiente para mantener un equilibrio en la balanza comercial con el resto del mundo. Por su parte, los 600 mil empleos generados en las manufacturas en los primeros 15 años de vida del TLCAN no sirvieron para compensar la pérdida de aproximadamente 2 millones de empleos en la agricultura en ese mismo plazo. Ese saldo comercial superavitario se explica en buena medida por las exportaciones del sector energético y de las maquiladoras (que al no estar conectadas con el resto de la economía son incapaces de fungir como motores de la economía). Por eso los objetivos sobre empleo y crecimiento con equilibrio se convirtieron rápidamente en un espejismo inalcanzable para México.

Los planes específicos de Trump para renegociar el TLCAN no son claros. Durante su campaña habló de imponer un sobre arancel de 35 por ciento a las exportaciones de autos ensamblados en México y algunos otros productos. Pero una medida de ese tipo no puede justificarse ni imponerse unilateralmente sin modificar la arquitectura del tratado. Las corporaciones estadounidenses que se instalaron en México lo hicieron en respuesta a la norma salarial de hambre que ahí existe y no porque estuvieran buscando beneficiarse con subsidios distorsionadores del comercio internacional. De hecho, en caso de imponerse ese sobre arancel México podría accionar los mecanismos de solución de disputas previstos en el TLCAN o de un panel de solución de controversias de la OMC y lo más probable es que el

veredicto le sería favorable. La razón es sencilla: el sobre arancel que propone Trump es ilegal.

Si Trump quisiera cambiar ese estado de cosas debería buscar imponer estándares de compensaciones para el trabajo que reduzcan el diferencial existente entre salarios en México y Estados Unidos. Habría que ver si el acuerdo paralelo (al TLCAN) en materia de trabajo pudiera llegar a convertirse en un instrumento eficaz para mejorar las condiciones laborales en México. Pero no hay que olvidarlo: aquí los principales afectados serían las corporaciones para las cuales el TLCAN fue negociado.

Por cierto, Trump tampoco podrá argumentar que Estados Unidos está sufriendo una crisis de balanza de pagos y que por lo tanto se justifica imponer un sobretasa arancelaria. El artículo 2104 del TLCAN (en el capítulo XXI sobre *Excepciones*) especifica que no se puede invocar una crisis de balanza de pagos para imponer ese tipo de medidas. Es decir, en su capítulo sobre excepciones, el TLCAN establece que... no habrá excepciones. Por cierto, ese precepto estuvo dirigido a México y no a Estados Unidos.

Si se reabren negociaciones sobre el TLCAN, los gobiernos de México y Canadá buscarán concesiones en rubros que fueron objeto de tensiones en el pasado. Por ejemplo, México podría buscar una ampliación de la cuota azucarera y Canadá podría aprovechar para exigir poner fin a la disputa sobre sus exportaciones madereras hacia Estados Unidos (las empresas estadounidenses argumentan que la industria maderera canadiense recibe un fuerte subsidio que aumenta su competitividad artificialmente). Y tanto Canadá como México podrían exigir una mayor participación en las compras del sector público estadounidense que hoy sigue protegido con reglas de *compra nacional* que contradicen el TLCAN.

En síntesis, la postura de Trump en materia de política comercial implica un rechazo a décadas de negociaciones multilaterales y bilaterales sobre acuerdos de libre comercio. Pero Trump es un magnate que se ha dedicado a los desarrollos inmobiliarios. Es una actividad lucrativa, pero no tiene nada que ver con el comercio internacional en manufacturas. Ya veremos qué cara pone cuando las grandes corporaciones le expliquen por qué se instalaron en China y México.

Alejandro Nadal

Alejandro Nadal: *Profesor e investigador de economía en el Colegio de México (COLMEX).*

La fuente original de este artículo es [La Jornada](#)

Derechos de autor © [Alejandro Nadal](#) and [Matt H.](#), [La Jornada](#), 2017

[Comentario sobre artículos de Globalización en nuestra página de Facebook](#)
[Conviértase en miembro de Globalización](#)

Artículos de: [Alejandro Nadal](#) and [Matt H.](#)

Disclaimer: The contents of this article are of sole responsibility of the author(s). The Centre for Research on Globalization will not be responsible for any inaccurate or incorrect statement in this article. The Center of Research on Globalization grants

permission to cross-post original Global Research articles on community internet sites as long as the text & title are not modified. The source and the author's copyright must be displayed. For publication of Global Research articles in print or other forms including commercial internet sites, contact: publications@globalresearch.ca

www.globalresearch.ca contains copyrighted material the use of which has not always been specifically authorized by the copyright owner. We are making such material available to our readers under the provisions of "fair use" in an effort to advance a better understanding of political, economic and social issues. The material on this site is distributed without profit to those who have expressed a prior interest in receiving it for research and educational purposes. If you wish to use copyrighted material for purposes other than "fair use" you must request permission from the copyright owner.

For media inquiries: publications@globalresearch.ca