

Imprimir

En el Artículo 2202 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) se define que “las Partes podrán convenir cualquier modificación o adición a este Tratado”, de modo que es más preciso hablar de discusión y no de renegociación. No obstante, la llamada “cuarta ronda de renegociación del TLCAN” se reanudó en Washington durante la segunda semana de octubre del 2017. Hasta ahora, las pasadas discusiones sobre TLCAN no han encontrado algún punto importante de acuerdo, sino todo lo contrario. Los enfrentamientos entre la clase política, los corporativos transnacionales y las empresas nacionales sólo crecen, en particular entre Canadá y México. El Primer Ministro de Canadá, Justin Trudeau, expresó en Washington, un día antes que comenzaran esta ronda de discusión, que el problema del TLCAN ha sido México, Trump replicó que se podría lograr un acuerdo bilateral con Canadá.

Su posición se basa en que los salarios automotrices en México son una fracción de los mismos en Canadá, con la misma tecnología y calidad de bien final. Debería ser cierto que a iguales productos, iguales salarios, pero es igualmente cierto que bajar los salarios es la madre del crecimiento exportador. Quien gana con los diferenciales salariales entre Canadá y México en la industria automotriz son las armadoras automotrices establecidas en México y las empresas que le suministran los insumos fabricados nacionalmente. En el lado mexicano es pequeño pero significativo, en el lado canadiense ni siquiera es significativo.

Esta vieja discusión, que podría romper sucesivas reuniones sobre TLCAN, encubre la sustitución de la mano de obra por los nuevos esquemas robotizados en la industria automotriz que fabricará automóviles eléctricos sin chofer. Este podría ser el regreso de EEUU como líder tecnológico y la base del redespliegue económico global. Las nuevas inversiones automotrices americanas se realizan, desde 2011, dentro de EEUU (Google, Tesla, Ford). Esto ha sido varios años previo de esta polémica del TLCAN. Esta es una de las razones por las que EEUU podría prescindir de México en la industria automotriz. La otra, es

que México fabrica automóviles ligeros y la demanda dentro de EEUU es de camionetas. Por tanto, las fábricas mexicanas proveerán, de manera creciente, al resto del mundo pero no a EEUU. La apuesta canadiense será entrar como socio en esa nueva industria automotriz robotizada, así como entró en 1965, mucho antes que México, con un acuerdo automotriz (padre del TLCAN).

Las anteriores tres rondas de discusión se han llevado a cabo en dos niveles diferentes: uno fuera del sala, ahí donde Trump ha construido una falsa discusión con mandatarios locales y tomadores de decisión, a través de los medios “buenos” y su cuenta de Twitter; y el otro nivel dentro de la sala de discusión, el cual ha sido muy celoso en comunicar los avances y resultados de sus sesiones. Mucho de lo que se sabe sobre el ambiente, acuerdos y temáticas ha sido producto de rumores, opiniones y declaraciones externas, no de comunicados oficiales.

De estos resultados, si se es optimista, se pueden reconocer el acuerdo en los capítulos sobre Pequeñas y Medianas Empresas (PyMES) y sobre Competencia, aunque estos no representan un avance significativo, una victoria política o un mayor grado de certeza de lo que sucede en las discusiones. Si se es pesimista, hay que recordar lo complicado de un acuerdo en los capítulos sobre las Reglas de Origen de los productos comerciados y el dedicado la Resolución de Controversias comerciales. EEUU quiere 85% de contenido de América del Norte y 50% de eso de EEUU mismo, actualmente el contenido regional es 62% y los insumos para los automóviles americanos vienen, en gran medida y por encargo, de China. Visto desde este ángulo hay un conflicto entre empresas y Estado, y lo lógico sería que las empresas ganen su argumento y el Estado lo pierda, según la nueva economía política mundial prevaleciente.

A la cuestión si ¿las empresas norteamericanas pueden vivir sin TLCAN si no exportan autos a EEUU?, la respuesta es sí, después de encontrar nuevos mercados. Es aquí donde encajan los Capítulos sobre PyMES que la alimentan. El consenso sobre el papel de las pequeñas y medianas al que llegaron las discusiones es porque, aunque las PyMES en el largo plazo pueden vivir sin TCAN, no podrán soportar la transición tecnológica de los próximos cinco años. Cabe recordar que, de acuerdo a las propuestas de EEUU, cinco años es el tiempo previsto para la próxima “renegociación” del TLCAN.

Todo lo anterior está visto desde el ángulo de los intereses de las empresas automotrices americanas. Al final, la interrogante es dónde se coloca el interés nacional mexicano frente a todo esto. ¿Acaso existe? En EEUU, de un lado, operan múltiples fuerzas en contra o a favor de una “renegociación” del TLCAN, pero todas se enfrentan contra la satrapía e incontenible verborragia del presidente. Trump, con diezmado apoyo institucional y escasos logros ejecutivos, continúa con su promesa de campaña proteccionista y su adelantada advertencia a salir del TLCAN si no puede conseguir un acuerdo favorable para EEUU – para facilitar la transición tecnológica de la industria automotriz y encontrar el inexistente redespigue económico anhelado.

Oscar Ugarteche

Investigador Titular II Ec-UNAM / SNI. Coordinador del proyecto OBELA

Armando Negrete

Proyecto Obela

www.obela.org

<https://www.alainet.org/es/articulo/188607>