

Recibido: Julio, 2017.

Aceptado: Agosto, 2017.

Coyuntura económica

El fracaso de los tratados comerciales de México

Diógenes Hernández Chávez¹

Desde finales del mes de abril del presente año la Casa Blanca daba a conocer a algunos medios de comunicación la noticia de que Estados Unidos se retiraba del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN; NAFTA, por sus siglas en inglés). La noticia, antes de que finalizara el mismo mes, cambiaba un poco: la intención final de Donald Trump era una renegociación. Los términos de la negociación deberían de favorecer al país vecino, de lo contrario, ya se dejaba entrever, sí se podría concretar la salida antes anunciada, es el discurso que se viene observando desde entonces.

Los primeros efectos no se hicieron esperar y el peso, con la vulnerabilidad que lo ha caracterizado desde que tan peculiar personaje asumió la presidencia de los Estados Unidos, volvió a mostrar los síntomas de su endeble posición. En la última semana el dólar interbancario rebasó la barrera de los \$19.20 para regresar a niveles de \$18.80 y para inicios del mes de mayo volver a ubicarse en los \$19.21 y regresar una vez más a un nivel mínimo de \$18.48 para finales de mayo.

¹ Profesor del Centro Universitario Nezahualcóyotl de la Universidad Autónoma del Estado de México. Consultor en evaluación social de proyectos, finanzas y social media.

Las variables macroeconómicas, en particular el tipo de cambio, son indicadores que sirven como una especie de termómetro de la situación por la que atraviesa un país. Estos movimientos registrados ante cambios de estados de ánimo por parte del ejecutivo norteamericano con respecto al TLCAN, parecen recordarnos la eterna y omnipresente dependencia que nuestro país tiene con su principal socio comercial.

Han pasado veintitrés años desde que entró en vigor el TLCAN y el balance parece no ser contundentemente favorable para nuestro país. Como auxiliar del crecimiento económico no ha sido de utilidad pues las tasas de crecimiento desde 1994 han sido cercanas a cero en términos reales.

La relación comercial con nuestros socios, Estados Unidos y Canadá se ha modificado ligeramente. En 1995 casi el 80% de las exportaciones mexicanas iban hacia Estados Unidos y el 4.6% hacia Canadá, mientras que para el año 2016 significaban poco menos del 75% y el 4.7%, respectivamente. Si el propósito inicial del tratado era establecer una relación más sólida con estas dos naciones, los números son contundentes, simplemente no se logró.

En el marco de la globalización económica, nuestro país no solo celebró este tratado en las últimas dos décadas. De acuerdo con la información del gobierno mexicano, actualmente tenemos 12 tratados de libre comercio con 46 naciones diferentes. A nivel mundial somos la nación con más acuerdos de este tipo.

Los países con quienes hemos celebrados tratados comerciales, además de los ya mencionados, son Colombia, Chile, Israel, la Unión Europea, Islandia, Liechtenstein, Noruega, Suiza, Uruguay, Japón, Perú, Costa Rica, Nicaragua, El Salvador, Guatemala y Honduras. Sin embargo, de todos estos tratados comerciales, poco conocen como áreas de oportunidad reales los exportadores y que, al parecer, tampoco la política económica está interesada en atender.

Por citar algunos ejemplos con las naciones referidas, la relación con Japón formalmente entra en vigor en 2005 con el Acuerdo para el

Fortalecimiento de la Asociación Económica. Desde diez años atrás significaba el 1.8% de nuestras exportaciones y para 2016, tratado comercial mediante, representaba 1.4%, es decir, que, a diez años de entrada en vigor, no ha representado un mercado palpable para las exportaciones mexicanas.

El Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, vigente desde el año 2000 es otro de los grandes acuerdos comerciales de nuestro país. Antes de celebrarse, el principal socio era España representando un mercado de alrededor del 1% del total de exportaciones mexicanas, que una vez que entra en vigor, es Alemania quién representa un mejor mercado al situarse en niveles entre el 1.3% y el 1.5%, ubicándose ahora como el país más representativo de la zona de Europa. En su conjunto, este tratado representa un mercado de alrededor del 6% para las exportaciones nacionales.

Por el contrario, con la zona de Asia, no se tiene firmado tratado comercial alguno, con la excepción de Japón antes mencionada, y sin embargo se ha convertido, en su conjunto en el mercado con más preferencia de las mercancías nacionales después del mencionado Estados Unidos. Solo China representa el 2.54% de las exportaciones. La zona asiática en conjunto, incluidos países como Corea del Sur, India, Singapur, Vietnam, Hong Kong, Taiwán, Turquía, entre otros, suman más del 6.5% de las exportaciones mexicanas.

Viendo hacia el sur de nuestro continente, el principal socio ha sido Brasil, por encima de Colombia, Perú o Chile con quienes sí se cuenta con un tratado de libre comercio. Estos dos casos, el de la zona asiática y Brasil, son ejemplos de que, aún sin un tratado de libre comercio de por medio, se han logrado establecer mercados para los productos nacionales.

Vale la pena mirar en retrospectiva la eficacia que han tenido los tratados de libre comercio para diversificar los mercados internacionales. Los números son fríos y demuestran que no han funcionado puesto que las relaciones comerciales, antes y después de

la entrada en vigor de los tratados, poco o nada se han modificado en términos generales. Por otra parte, los ejemplos de Asia y Brasil, nos demuestran que no se requirieron entablar negociaciones durante meses o años para comercializar y que comiencen a ser favorables para nuestras exportaciones.

Aun cuando en la práctica los analistas han dado pocas esperanzas de que se concrete la salida de los Estados Unidos del TLCAN, no debe descartarse esta posibilidad. La primera ronda de negociaciones de celebró el 20 de agosto sin acuerdos concretos, y al parecer, el asunto seguirá presente en la agenda pública por varios meses más. No debe extrañarnos que el discurso de los Estados Unidos siga girando en torno a conseguir los mejores términos para ellos.

Hay que comenzar a dejar de preocuparnos por el temor al término del TLCAN. Al contrario, nos encontramos en un punto por demás álgido en el que, ya que se cuenta con todos esos tratados comerciales (por no hablar de acuerdos de alcance limitado y los relacionados con protección de inversiones, ese es tema de otro debate) es momento de hacerlos valer, diseñando políticas económicas eficaces que permitan diversificar y dinamizar realmente las posibilidades de las mercancías mexicanas para dejar de estar atados de manos a los designios de nuestros vecinos del norte.