



# TLCAN, una oportunidad para diversificar la actividad económica del país y de Aguascalientes

Gerardo Rodríguez

Desde que Donald Trump emprendió su camino a la Casa Blanca, la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) se convirtió en uno de los ejes fundamentales de su agenda política.

Argumentando que a partir de su entrada en vigor en 1994, el TLCAN ha sido la principal razón por la cual Estados Unidos presenta un déficit comercial de 57,000 millones de dólares con México, y la causa de que 700,000 estadounidenses hayan perdido sus empleos, el actual presidente de los Estados Unidos y su gabinete han mantenido un discurso agresivo, amenazando incluso con salirse del tratado si el nuevo acuerdo al que conduzca la revisión no satisface sus intereses.

Ante este panorama y con las primeras mesas de renegociación iniciadas el mes pasado, ¿México debe alarmarse por la actitud hostil adoptada por su vecino del norte? ¿Cuáles son los aspectos en los que debería incidir el Gobierno mexicano? ¿Es factible un escenario en el cual Estados Unidos abandone el TLCAN? ¿Qué debe esperar Aguascalientes tras la renegociación del tratado?

## Irreal, un TLCAN sin Estados Unidos

Para Rafael Garduño Rivera, doctor en Economía Aplicada por la Universidad de Illinois y profesor investigador del Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE), las posibilidades de una salida de Estados Unidos del TLCAN son ínfimas: *“Ya lo vimos con otras políticas que Trump tenía en su campaña, como el Obamacare, ninguna de ellas ha fructificado. Involucran varias cosas que a los diferentes entes del Gobierno no les convendría, por lo que no permitirían que ocurriera. Lo mismo sucederá con el TLCAN”*.

En el muy improbable caso de que el Gobierno norteamericano decidiera romper el tratado, México seguiría teniendo relación con Canadá y, por otra parte, al ser integrante de la Organización Mundial de Comercio (OMC), su relación con Estados Unidos estaría regida por el principio de la Nación Más Favorecida, el cual mantendría tarifas cercanas a las establecidas por el TLCAN para los productos de importación y exportación entre ambas naciones, explica Garduño. El vínculo seguiría existiendo, con aranceles muy parecidos a los regidos dentro del TLCAN.

El profesor investigador recalca dos áreas que podrían verse actualizadas en el marco de la renegociación: la del empleo y la del medio ambiente.

Sobre la primera indicó que podría devenir en un incremento al salario mínimo de los trabajadores mexicanos, el cual es buscado por Estados Unidos para disminuir el flujo migratorio hacia su país y desincentivar a las empresas norteamericanas de instalarse en México debido a su mano de obra barata. De todas formas, un alza en el salario mínimo aún mantendría a México como uno de los países industrializados de Latinoamérica con el salario mínimo más bajo.

Respecto al cuidado del medio ambiente, Garduño explica que sería benéfica la fijación de estándares de alta calidad para prevenir que suceda lo ocurrido en el pasado, cuando empresas americanas se mudaron al país debido a la laxitud de las regulaciones ambientales, lo cual trajo consigo una gran contaminación.

Ante todo, recuerda que será una negociación de estira y afloja, en la cual Estados Unidos y México deberán ceder cada uno en algunas cuestiones para obtener un resultado que deje satisfecho a todas las partes; Garduño enfatiza que el país cuenta con ases bajo la manga que le facilitarán llegar a acuerdos positivos.

## Impacto local del TLCAN 2.0

La industria automotriz emplea en Aguascalientes a cerca del 10 por ciento de la población económicamente activa y aporta casi el 40 por ciento del Producto Interno Bruto. Esta situación influyó en que calificadoras americanas como Standard & Poor's situaran a Aguascalientes como uno de los estados más vulnerables a los cambios asociados a un nuevo TLCAN.

Garduño no es del todo partidario de esta visión, aun reconociendo que la tierra hidrocálida se ha volcado en los últimos años hacia el sector automotor. Para él, la única posibilidad de que las renegociaciones afecten a Aguascalientes sería en el remoto caso de que Estados Unidos rompiera el TLCAN, lo cual podría provocar que empresas como Nissan salieran del estado en el muy largo plazo, dado que tras la reciente inversión realizada, *“no se irían de la noche a la mañana”*.

Emilio Granados, director general de Cooperación y Relaciones Económicas Bilaterales, de la Agencia Mexicana de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AMEXCID), tampoco comparte esta postura alarmista. Explica que la actual coyuntura –la renegociación del tratado– se presenta como una gran oportunidad para que el estado se pregunte qué ha hecho mal y qué puede mejorar: *“Es un momento propicio para buscar desarrollar otros mercados. Aguascalientes y el país son más que industria automotriz”*.

Rafael Garduño, partidario de esta idea, comenta que existen otros mercados en el estado que pueden potenciarse, como el avícola, el desarrollo de software, los lácteos o los deshilados. Para esto, debe hacerse un análisis centrado en las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas existentes, para saber qué puede producirse con lo que se cuenta y estar conscientes tanto de las habilidades como de las ventajas comparativas existentes en el lugar.

Poniendo un ejemplo, menciona cómo la tradición artesanal del deshilado en Aguascalientes permitió a personas que habían trabajado en esta actividad ser empleadas en otros sectores como el automotor, textil o electrónico, ya que su habilidad para las manualidades les facilitaba la elaboración de otros productos. Pero aclara que esta identificación de nuevos mercados, debe ser producto de un esfuerzo en conjunto, en el cual participen el Gobierno, los empresarios, los investigadores y los consumidores.

## **Abrirse a mercados internacionales**

Granados recalca que México es uno de los países más abiertos al comercio internacional. Según datos de la Secretaría de Economía, el país cuenta actualmente con una red de 12 tratados de libre comercio con 46 naciones. Aun así, el 48 por ciento de las importaciones y el 80 por ciento de las exportaciones se realizan con Estados Unidos; de ahí la importancia de robustecer las relaciones con otros países. Emilio apuesta por mirar a Sudamérica: *“Podemos fortalecer mucho los vínculos con los países de América Latina; compartimos muchos principios culturales, históricos, incluso preferencias de bienes de consumo. Unida a la modernización del TLC con la Unión Europea, la perspectiva es positiva”*.

Garduño añade que hay que buscar la forma de reestructurar nuestros mercados, pues aunque sea positivo tener una relación fuerte con Estados Unidos, se tiene que estar atento a lo que se está demandando en otros países para no depender tanto del vecino del norte.

Pero aclara que la disminución de esta dependencia no debe ser planteada bajando la cantidad de productos y servicios que se envían allá (territorio estadounidense), sino incrementando lo que México produce y manda a otros lugares del mundo, lo cual nivelaría los porcentajes de los destinos de las exportaciones, reduciendo el peso mayúsculo que conserva Estados Unidos en esta materia.