



UN ACUERDO CON MÁS POLÍTICA QUE ECONOMÍA

Donald Trump siempre argumentó que forzaba a la renegociación del TLCAN para beneficiar a sus conciudadanos. El acuerdo que logró con México y la forma en que negoció tiene, sin embargo, poco impacto económico.

POR VIRIDIANA MENDOZA ESCAMILLA

EL ACUERDO COMERCIAL BILATERAL ALCANZADO EL 27 DE AGOSTO TIENE MÁS ELEMENTOS DE ARREGLO POLÍTICO que de un convenio económico y comercial.

Factores que afectan a la economía de forma directa pasaron a segundo plano en el arreglo dado a conocer, ante el premio del presidente Donald Trump de llegar a las elecciones legislativas de noviembre con un logro alcanzado, dicen economistas y expertos en comercio internacional.

"Este acuerdo se da en una temporalidad específica, porque el Congreso de Estados Unidos necesita 90 días para poder aprobarlo; es un movimiento que anticipa las elecciones de noviembre y es una victoria política para Trump", dice Luz María de la Mora, catedrática de la División de Estudios Internacionales del CIDE.

POLÍTICA GANADORA

Hasta el nombre del arreglo tiene visos de responder a motivaciones políticas. El acuerdo comercial no se reconocerá como NAFTA. La razón puede deberse a que Trump es un personaje visceral que buscaba cumplir la promesa de campaña de eliminar el tratado, señala Ana Morales, consultora en comercio exterior y asociada en el Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales (Comexi). "El acuerdo tenía que venderse como algo diferente a lo que existía", indica Morales. "NAFTA es un término que

usó demasiado durante su campaña y no podía asumir el costo político de anunciar que lo había firmado”.

Otro “beneficio” para Estados Unidos es que Trump se libera de las críticas que le lanzaban desde algunos estados, sobre todo agrícolas, que padecieron las represalias comerciales impuestas por México en respuesta al arancel al acero y aluminio, decretado por Trump en mayo.

En México, la ganancia política no es tan explícita, sobre todo porque el acuerdo llegó después de la elección del 1 de julio. Aun cuando Andrés Manuel López Obrador y su designado para seguir de cerca las negociaciones, Jesús Seade, no tenían facultades para negociar sino sólo ir como espectadores (como lo recuerda Alfredo Coutiño, director de Moody's Analytics), tanto el presidente en funciones, Enrique Peña Nieto, como el presidente electo contribuyeron a alcanzar el acuerdo, dice De la Mora.

El punto es relevante porque, una vez que se cierre la negociación, el Senado mexicano revisaría la propuesta para enviarla a aprobación del presidente, y dado el resultado electoral de julio, hay altas posibilidades de que los senadores aprueben el texto, afirma Manuel Padrón, socio de Baker McKenzie.

Desde luego, hay efectos que sí son económicos. Enrique Peña Nieto está ante la oportunidad de despedirse con anuncios de inversión extranjera en México, que antes del acuerdo estaban detenidos debido a la incertidumbre, indica Coutiño.

EL PEOR TRATADO COMERCIAL ES EL QUE NO EXISTE

Algunas cláusulas sí tienen impacto económico, pero negativo, pues causan incertidumbre. La revisión del acuerdo al término de los primeros seis años, con la opción de ampliarlo por 16 años más, así como la obligación de aumentar la regla de origen, es decir, que los vehículos que se fabrican en

Estados Unidos y México incorporen contenido local en 75% (en lugar de 62.5%), es un ejemplo.

Otras cláusulas dejarán las cosas más o menos como están. La regla de que 45% del contenido automotriz deberá ser manufacturado por trabajadores con salarios superiores a 16 dólares por hora debería de incentivar un incremento salarial en México y, a su vez, un incremento en el contenido proveniente de zonas de mayores salarios en América del Norte.

Pero 70% de las exportaciones automotrices mexicanas ya cumplen con estas reglas, por lo que estarán libres de aranceles, comenta el secretario de Economía y jefe de la delegación mexicana, Ildefonso Guajardo, y el 30% restante enfrentará un arancel de 2.5% durante el proceso de transición.

“TRUMP NO VA A CAMBIAR EL TONO CON QUE SE DIRIGE A MÉXICO Y, DE SEGURO, NO QUITARÁ EL DEDO DEL RENGLÓN EN MATERIA DE MIGRACIÓN. SEGUIRÁN LAS OCURRENCIAS, COMO EL MURO FRONTERIZO”

— ALFREDO COUTIÑO, MOODY'S ANALYTICS

La ganancia económica del acuerdo es poco tangible, porque el comercio seguirá tal como es ahora, pero su importancia radica en que se trata de una relación bilateral de 1,300 millones de dólares, indica Morales, de Comexi. “Para México es mejor tener un tratado que no sea tan beneficioso, a no tener ninguno”, expresa.

La mayor victoria económica para México es liberarse de la incertidumbre, pero esto no significa, en ningún caso, un motor adicional de crecimiento, expresa Coutiño. “Una vez que el acuerdo se firme y las empresas dejen de sentir incertidumbre sobre invertir en el país, las condiciones de la economía volverán al estado en el que se encontraban en 2016, antes de que

Trump iniciara una persecución contra el tratado, pero no hay un indicador que nos diga que este acuerdo puede hacer que la economía crezca más en el largo plazo”, añade el analista de Moody's Analytics.

Coutiño considera que algunos de los temas pueden haber sido subestimados; por ejemplo, el caso de los salarios, puesto que quedarán delimitados a un sector específico: “Puede ocurrir, como pasó con la manufactura en su momento, que había trabajadores que tenían una paga superior, pero sólo los contratados por empresas específicas; así que esa mejora nunca permeó a todos los segmentos de trabajadores del país”.

TRUMP MUESTRA SUS CARTAS

Un saldo del acuerdo, también político, que podría ser aprovechado por México, es que han quedado al descubierto el estilo de negociar de Trump y los vectores (políticos, desde luego) que lo mueven.

Los expertos coinciden en que las condiciones en las que se logró este acuerdo anticipan el tono con el que querrá discutir otros temas, como migración y combate al narcotráfico.

“Trump sigue hablando de darle beneficios a los estadounidenses. En el futuro podemos esperar una política proteccionista. No podemos descartar futuras disputas comerciales, así como no podemos descartar que usará un tono intransigente para tratar otros temas cruciales de la agenda bilateral”, dice Morales, de Comexi.

Esa experiencia puede resultar útil, agrega, al tratar temas como migración y seguridad.

“Trump no va a cambiar el tono con que se dirige a México y, de seguro, no quitará el dedo del renglón en materia de migración. Seguirán las ocurrencias, como el muro fronterizo”, alerta Coutiño. “México no podrá descartar que, si empresas estadounidenses anuncian inversiones, podría tener la tentación de volver a amenazar. [Trump] es demasiado volátil”. **■**