

RELATORÍA

Senado de la República, 13 de diciembre de 2017

CONFERENCIA: LAS NEGOCIACIONES PARA LA MODERNIZACIÓN DEL TLCAN



Imagen: Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques

El pasado 7 de diciembre tuvo lugar en la Sala Alfonso Reyes del Colegio de México, la conferencia “Las negociaciones para la modernización del TLCAN” encabezada por Kenneth Smith Ramos, Jefe Negociador de la Delegación Mexicana. El evento contó con la presencia de Gustavo Vega, Secretario General en El Colegio de México, y Fernando de Mateo y Venturini, Director General de Evaluación y Programas Económicos de la Secretaría de Economía.

Introducción

El 7 de diciembre de 2017 se realizó la Conferencia “Las Negociaciones para la Modernización del TLCAN”, en el marco del Diplomado Guillermo Aguilar Álvarez sobre Negociaciones Comerciales Internacionales de El Colegio de México. La conferencia fue impartida por el Jefe Negociador de la Delegación Mexicana, el Maestro Kenneth Smith Ramos y tuvo lugar en la Sala Alfonso Reyes de la misma institución. El evento fue inaugurado por Gustavo Vega, Secretario General en El Colegio de México, y Fernando de Mateo y Venturini, Director General de Evaluación y Programas Económicos de la Secretaría de Economía.

Desarrollo del evento

El Mtro. Kenneth Smith comenzó la conferencia afirmando que vivimos un importante proceso con el transcurso de la modernización y renegociación del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN). También mencionó que la negociación debe ser estudiada a profundidad debido a que, tanto el contexto como los intereses de los Estados parte han evolucionado y no solo es requerida sino necesaria su reestructuración.

La ponencia estuvo dividida en contextualización y análisis del entorno, ambas acompañadas de indicadores que permitieron crear un marco de referencia para comprender la posterior definición de la postura mexicana, los retos, las prioridades, los procesos de consulta y las conclusiones del proceso de renegociación y modernización del TLC con Norteamérica.

A manera de introducción, el Maestro Smith mostró algunas de las diferencias del TLCAN con otros acuerdos comerciales y sus ventajas para los tres países involucrados. Afirmó que, entre ellos, el TLCAN ha logrado promover los flujos comerciales, atraer inversión y generar un encadenamiento entre los sectores productivos de los tres países, esto último considerado por él como el más punto más importante porque permite aprovechar las ventajas comparativas, creando ventajas competitivas que generan eficiencia. También expuso que, en el caso de México, transformó los sectores comerciales e impulsó el desarrollo económico.

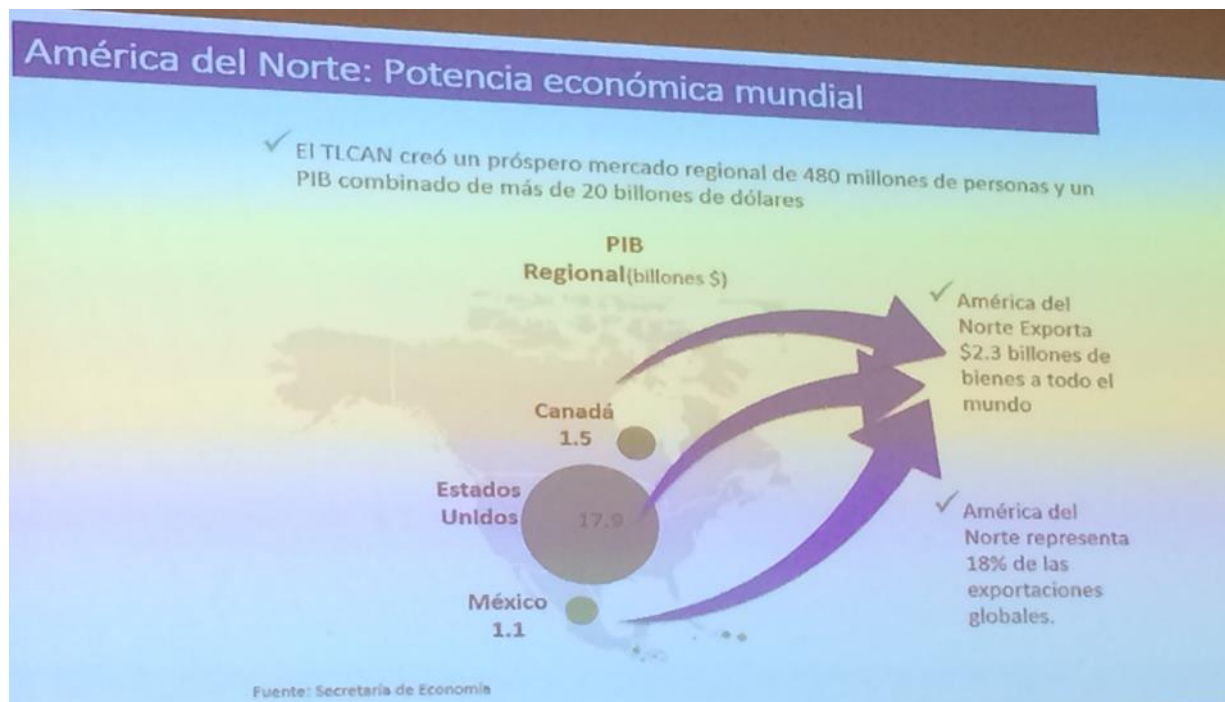


Imagen: Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques

Con el objetivo de mostrar un panorama más amplio de lo que el TLCAN implica, no solo para los países involucrados sino para el mundo, hizo uso de algunas cifras que ejemplifican el impacto y los recientes cambios que este tratado comercial ha traído a lo largo de su vigencia. Señaló que se ha triplicado el comercio entre los tres países desde la entrada en vigor del TLCAN, alcanzando 1 billón de dólares. Expuso que los países que integran el tratado conforman un mercado de casi 500 millones de consumidores, poseen un PIB de 20 millones de dólares y representan el 18% de las exportaciones globales.

Por otro lado, dijo que la relación entre México y Estados Unidos es de suma importancia debido a que ambos países se encuentran tan ligados que se deben analizar estratégicamente las variables de sus posiciones frente a la negociación. Dijo que México importa y exporta más a Estados Unidos que otros países y que el comercio entre ambos se ha multiplicado por 6, lo que equivale a 1.5 mil millones de dólares comercializados diariamente que suman más de 500 mil millones de dólares anuales.

Adentrándose en el desarrollo de la ponencia, el Maestro Smith estableció que se debe analizar la situación del TLCAN más allá de la posición arancelaria dentro o fuera de él, por lo que presentó una serie de contra argumentos a las posiciones que se oponen al libre comercio a través del tratado. Afirmó que el comercio no es un juego suma cero y que beneficia a todos los involucrados gracias a la capacidad de producir y exportar diversos artículos en conjunto. Para sostener su argumento, mencionó que el 40% del valor agregado que exporta México y el 25% del valor agregado de las exportaciones canadienses proviene de Estados Unidos y lo comparó con otros países, concluyendo que el porcentaje es mucho mayor y no puede ser considerado *outsourcing*, sino *insourcing*.

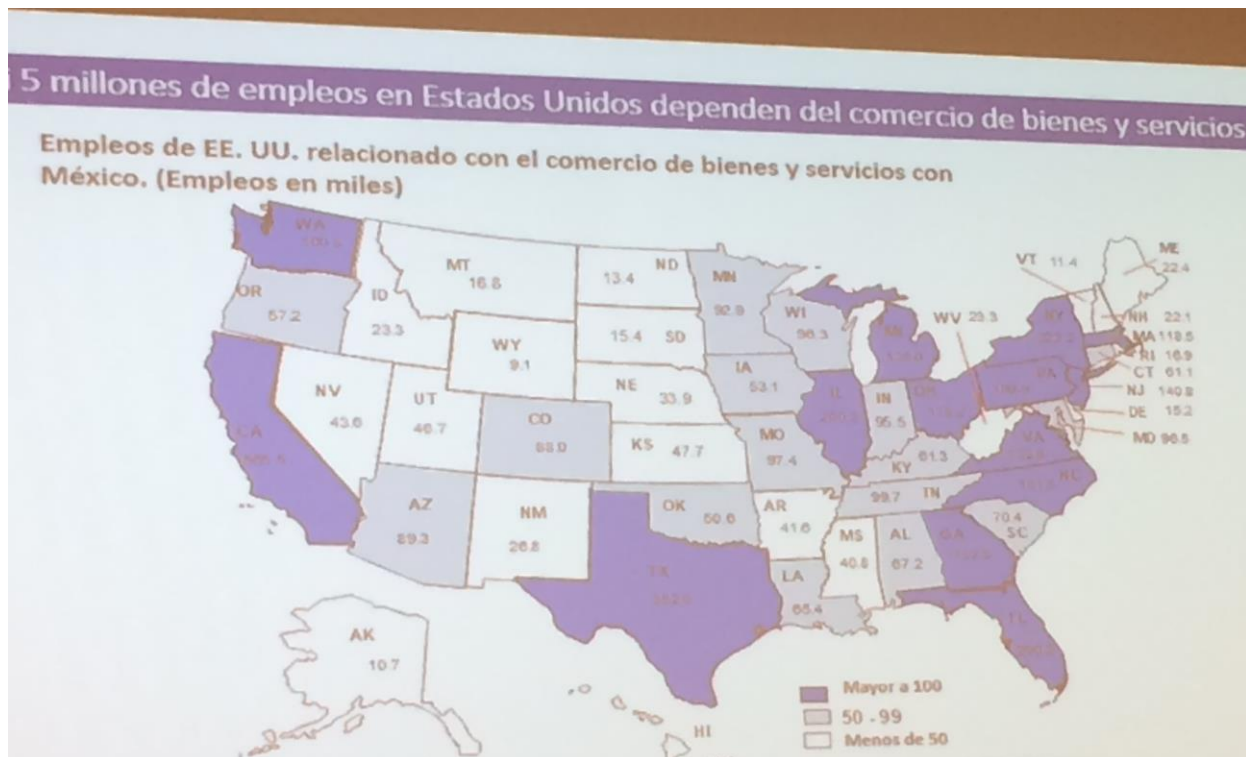
Por otro lado, hizo referencia a un documento de investigación realizado por la Secretaría de Economía en el que se comprueba que no existe relación entre el déficit comercial y el desempleo, argumento que fue utilizado durante la campaña del actual Presidente de los Estados Unidos, y continúa siendo una premisa utilizada por Trump. En consecuencia, indicó que el trabajo de investigación concluye que el desempleo depende de políticas domésticas como la tasa de ahorro, siendo la de Estados Unidos la más baja de la OCDE, y políticas monetarias como la tasa de cambio.

A manera de contextualización y contra argumentación dijo que Estados Unidos no ha tomado en cuenta el comercio de servicios, en el cual posee un superávit de 10,000 mil millones de dólares, así como las compras que mexicanos hacen en EUA por la cercanía de las fronteras, que son alrededor de 20,000 millones de dólares, para la construcción de su posición.

Indicó que el tema energético es de fundamental importancia en las negociaciones del TLCAN debido a que actualmente hay una revolución energética en Estados Unidos y Canadá en materia de investigación y México transita en la reciente entrada en vigor de la reforma energética. Ello para establecer que el potencial de mercado compartido aún puede crecer más gracias a que este sector afecta de manera transversal en todos los sectores de la economía y por lo tanto incide en el comercio.

También habló sobre las expectativas que antes existían sobre el futuro del TLCAN y que ahora son una realidad, mostrando así que deben potenciarse las capacidades del acuerdo. Dijo que hace 25 años se creía que el sector agropecuario de México no estaba preparado para afrontar un tratado de libre comercio de esa magnitud. Sin embargo, sostuvo que este sector se ve beneficiado del TLCAN debido a que 8 de cada 10 aguacates, 9 de cada 10 papayas, 9 de cada 10 limas, 1 de cada 2 tomates 1 de cada 2 espárragos, 1 de cada 2 calabazas, 3 de cada 5 pepinos, 3 de cada 5 *berries*, 3 de cada 5 mangos y 1 de cada 5 pimientos que se encuentran en el mercado estadounidense provienen de México, reeditando que Estados Unidos se ve beneficiado por el TLCAN debido a que por cuestiones climatológicas no puede suplir con la demanda de estos productos.

Como conclusión de la contextualización y análisis del impacto del TLCAN, aseguró que todos estos factores llevan al encadenamiento productivo y la integración productiva, acabando con el mito de que solo algunos estados de Estados Unidos se ven beneficiados del comercio. Para comprobar lo anterior, dijo que casi 16 millones de empleos en Estados Unidos provienen directamente de la relación comercial con México y mostró un mapa en el que se muestra la distribución de trabajadores de empresas provenientes de México.



solo el punto anterior, sino en la contextualización al inicio de la ponencia. También habló sobre la revolución tecnológica que se vive actualmente y que no había sido tomada en cuenta para la construcción del tratado hace más de 20 años.

Por último, dijo que se debe brindar certidumbre para los exportadores, inversionistas y consumidores para no generar especulación que afecte de forma negativa la economía de los países involucrados. Afirmó que México propone mejores mecanismos de solución de disputas, que sean transparentes y restablezcan la seguridad en el comercio en este rubro. Asimismo, mencionó que este ha sido un tema complicado debido a que la delegación de Estados Unidos busca no hacer vinculantes estos mecanismos y dijo que los que actualmente existen y deben ser estudiados de la mano son los capítulos 11,19 y 20.

En contraste, habló sobre la importancia del proceso de consulta para fortalecer la negociación en México, lo definió como un círculo que lleva a propuestas de negociación y expuso sus componentes. En primer lugar, el Consejo Consultivo Estratégico para las Negociaciones está conformado por representantes de los sectores académico, empresarial y sociedad civil y pretende intercambiar puntos de vista específicos. Por otro lado, el Cuarto de Junto reúne a jefes de negociación con jefes sectoriales para informar y pedir consejos para la definición de la postura. De igual forma se toma en cuenta la opinión de los miembros del Gobierno Federal y del Senado de la República.

De forma consecutiva, el Maestro Smith mencionó los temas más amplios y complicados con el objetivo de presentar “cómo va la negociación”. Estableció que las primeras rondas fueron para definir el enfoque, marco de referencia y la agenda de la negociación. Afirmó que no fue sino hasta la cuarta ronda donde los países mostraron sus propuestas y que se cree que en la quinta ronda ya se cuentan entre el 85% y el 90% de las propuestas totales que formarán parte del acuerdo.

Consecutivamente, expuso la estrategia mexicana para avanzar en las propuestas, misma que consta de cuatro puntos que aparecen a continuación. El primero de ellos es avanzar en los capítulos con menores diferencias, es decir, facilitar las negociaciones con los tópicos más fáciles y hacer fluir la mesa. En otra perspectiva, México busca abordar temas álgidos con contrapropuestas de negociación y firmeza ante propuestas inviables. Desde un tercer plano, se persiguen propuestas ofensivas que promuevan el libre comercio y fortalezcan el TLCAN.

Continuó afirmando que, si bien la negociación no es imposible y se afronta desde diversos frentes, tal como lo establecen las estrategias mencionadas al principio, sí existen siete focos rojos. Estos son: el tema del libre mercado, las reglas de origen (principalmente en el sector automotriz), compras al gobierno, autotransporte de carga, restricción del sector agrícola y la cláusula de extinción.

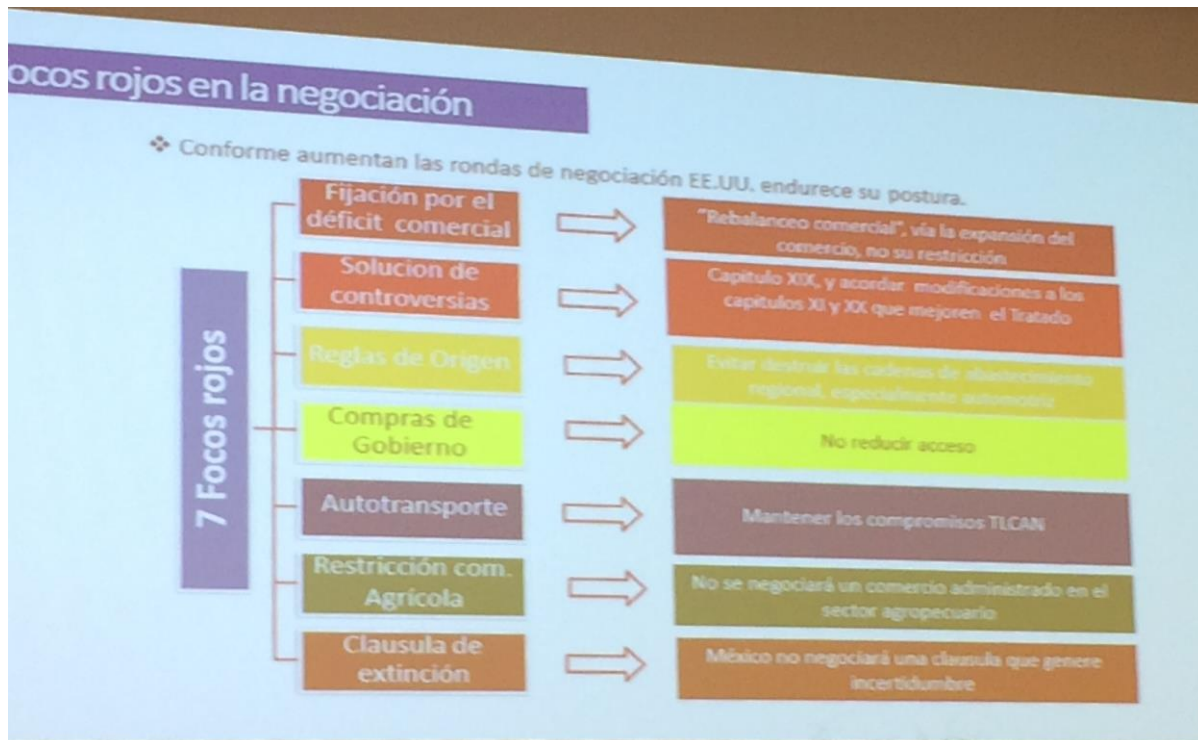


Imagen: Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques

Para brindar certeza sobre la negociación, aseguró que el cabildeo que tendrá un efecto real es la movilización de sectores estratégicos en Estados Unidos y aseguró que para ello se debe trabajar a nivel local. Afirmó que actualmente se crean alianzas entre el sector privado y académico, tanto del lado mexicano como el estadounidense, para llevar propuestas conjuntas a la mesa y ganar aliados estratégicos que ejerzan presión en las negociaciones estadounidenses.

Por último, aseguró que México está siendo constructivo, pero si Estados Unidos activa el artículo 2205 nuestra delegación quedará imposibilitada porque lo que pueda dejar esa negociación ya no posee credibilidad. Desde otra perspectiva, afirmó que no se acaba el TLC sin Estados Unidos debido a que aún se cuenta con un aliado estratégico: Canadá. En consecuencia, reiteró el potencial comercial que existe con nuestro aún aliado.

Para dar por terminado el desarrollo de la ponencia, expuso qué sucedería si se acaba el TLC, concluyendo que México debe negociar en materia comercial con otras regiones. Habló sobre el fortalecimiento de las relaciones con Asia-Pacífico, la Alianza del Pacífico, el acceso a Brasil y Argentina, así como la modernización de las relaciones con la Unión Europea. También aseguró que el comercio con Estados Unidos no se daría por terminado debido a que el 38% de nuestros productos entrarían con 0 arancel bajo las reglas de la OMC y los aranceles que ellos enfrentarían serían mayores que los nuestros.

A manera de conclusión, el Maestro Smith estableció que, si bien la negociación puede ser turbulenta en los siete focos rojos, estos deberán ser dejados al final de las rondas para facilitar el diálogo. Aseguró que también se aplicarán las propuestas surgidas de los sectores antes mencionados y se mantendrá el objetivo principal de la negociación: facilitar el comercio y lograr un acuerdo que contribuya al desarrollo económico de todos los mexicanos.



CENTRO DE ESTUDIOS INTERNACIONALES
GILBERTO BOSQUES
ANÁLISIS E INVESTIGACIÓN

Coordinadora General

Adriana González Carrillo

Coordinación y revisión

Arturo Magaña Duplancher

Ana Margarita Martínez Mendoza

Investigación y elaboración

Ana Margarita Martínez Mendoza

J. Enrique Sevilla Macip

Carlos M. Noricumbo Robles

Leticia Pérez Navarro (Servicio Social)

Diciembre de 2017

El **Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques** del Senado de la República tiene como objeto la realización de estudios y el acopio de información sobre temas de política internacional y política exterior de México; así como el prestar apoyo a las comisiones de relaciones exteriores para el desarrollo de sus actividades y el ejercicio de las facultades exclusivas del Senado en materia de política exterior; además de auxiliar a los órganos directivos, comisiones, grupos parlamentarios y senadores que así lo requieran en cuanto a diplomacia parlamentaria y protocolo en el ámbito internacional.



<http://centrogilbertobosques.senado.gob.mx/>