

## ***Escenarios del TLCAN: farsa, comedia... ¿tragedia?***

SERGIO NEGRETE CÁRDENAS\*

En todas las campañas presidenciales de Estados Unidos, de 1992 a la fecha, un tema recurrente fue el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). No fallaba, generalmente entre demócratas, un cuestionamiento / condena / promesa de hacer algo con respecto al acuerdo trilateral, sobre todo en lo que se refiere a los mexicanos. Canadá casi ni existía. Desde Bill Clinton, en ese año, hasta Donald Trump (y Hillary Clinton) entonaron, en menor o mayor grado, esa melodía. Llegó el momento en que uno de ellos habló en serio, pues, genuinamente, el actual inquilino del despacho oval es incapaz de entender lo que implica el comercio internacional, como ocurre con tantos de sus compatriotas.

### 1. EL ENTUSIASMO PROTECCIONISTA

La mayoría de las personas, en Estados Unidos y muchos otros países, no entiende a plenitud las enormes ventajas del libre comercio. Sobre todo en las economías grandes (como son Estados Unidos y México)

\* Es profesor investigador del Departamento de Economía, Administración y Mercadología del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente (ITESO). Es doctor en Economía y maestro en Economía Internacional por la Universidad de Essex, Reino Unido. Trabajó en el Fondo Monetario Internacional (2004–2009) y fue docente en varias universidades en Barcelona, España. Es colaborador del periódico *El Financiero*. Correo electrónico: [snegcar@iteso.mx](mailto:snegcar@iteso.mx)

hay cierto entusiasmo por buscar la autosuficiencia, no “depender” del resto del planeta (personas en países pequeños no se hacen ilusiones al respecto, aunque lo intentaron en Corea del Norte). Está no solo ese nacionalismo económico sino el resentimiento por esos “extranjeros” que se “roban” los empleos de los nacionales.

Estas personas generalmente consideran que exportar es algo extraordinario, mientras que importar es una cosa que debe ser evitada (que si todos evitaran importar, ello entonces reduciría las exportaciones, es algo que al parecer no se medita mucho). Lo que se busca no es más comercio sino tener un superávit o excedente en la balanza comercial. Esta visión se conoce como *mercantilismo*, y estuvo muy en boga hasta el siglo XIX... y entre muchos que ignoran los más básicos principios del comercio internacional, en el siglo XXI. Es muy sencillo: un déficit comercial se compensa o financia con recursos en otros rubros de la balanza de pagos, como son las inversiones extranjeras. Esto es, por medio de esas inversiones entran las divisas necesarias para adquirir las importaciones, y listo. Pero esto simplemente lo desconocen los mercantilistas modernos, como era el caso de los antiguos.

Ese sentimiento proteccionista, destilado del nacionalismo, xenofobia, resentimiento e ignorancia, está latente entre millones. Cualquier político, con una antena medianamente aceitada, siempre buscará cierta sintonía con ese grupo para asegurarse sus votos. Por otra parte, es raro, muy raro, el político de convicciones que aboga por el libre comercio sin condicionantes o peros. La mayoría adopta cierto discurso proteccionista, para finalmente acabar apoyando el libre comercio ya existente, consciente (pero sin decirlo abiertamente) que es lo mejor.

## 2. EL FENÓMENO DONALD TRUMP

Pero el año 2016 representó un retroceso en ese discurso simulado, que por el contrario se volvió abierto —y sincero. Ya no era “quedar bien” con los proteccionistas sino realmente hacerse eco de sus demandas. La confluencia fue notable. Muchos votantes británicos mostraron su

rechazo a la migración recibida por su país en décadas recientes. La Unión Europea llegó a ser sinónimo de un Reino Unido que se desdibujaba ante el influjo de polacos, españoles o rumanos. Londres, una capital cosmopolita gracias a esa migración, aparte de la recibida de las excolonias británicas, se convirtió en una joya multicultural.

Pero el resentimiento antimigrante se combinó con los ingleses que veían a la Comisión Europea, en Bruselas, como un ente obstinado en forjar una Europa federal, absorbiendo al Reino Unido y eliminando su soberanía. El referéndum del Brexit fue un sueño para grupos antagónicos, unidos llegaron a un 52% que llevó a lo impensable.

Una coalición todavía más disímbola llevó a Donald Trump a la Casa Blanca. Suficiente para darle la victoria en el Colegio Electoral, aunque Hillary Clinton ganó el voto popular. Fanáticos religiosos, encantados con su postura contra el aborto, trabajadores que se sentían amenazados por la globalización, ciudadanos que admiraban a un millonario mal hablado, vulgar y rijoso, la personificación del antipolítico. Y, por supuesto, los proteccionistas que estaban encantados con sus promesas de renegociar todos esos acuerdos en que Estados Unidos era un “perdedor”.

Para cerrar con broche de oro, los xenófobos ansiosos de expulsar de Estados Unidos a tanto migrante ilegal, con los mexicanos en primer lugar, y sin que pudieran entrar, por supuesto. La tontería del muro en la frontera, cuando ya la migración neta de mexicanos es negativa, aún mayor considerando la promesa de que México lo pagaría, no importaba en la mente de esos votantes.

### 3. UN PÉSIMO GUIÓN PARA EL NUEVO TLCAN

A más de un año de Trump gobernando (es un decir) los Estados Unidos, ya no hay duda: es un mercantilista obstinado en su visión. La promesa de renegociar el TLCAN no fue, como muchos esperaban, olvidada o matizada. Es ya evidente que Trump no sabe de economía ni le interesa aprender en su octava década de vida.

La posición trumpista es tan simple como equivocada: Estados Unidos es el “perdedor” en el TLCAN dado el superávit comercial que México tiene en el comercio bilateral. Poco importa que sea muchísimo menor que el chino. La presa fácil es el vecino fronterizo. La nación asiática es capaz de responder con fuerza, y aparte es liderada por un casi dictador, de esos tan del gusto personal de Trump. La clave del simplista guion es reducir el déficit comercial, así y ello implique destruir las cadenas productivas construidas por más de un cuarto de siglo.

No hay gobernador estadounidense que favorezca la tontería del presidente, como tampoco es el caso de ningún empresario de importancia, ni hay mayoría legislativa que la favorezca. Las ventajas del TLCAN están a la vista de todos, excepto para el feroz mercantilista que confunde el saldo de la balanza comercial con un balance de resultados financieros. Le dicen “déficit” y lo que entiende son “pérdidas” (y por ende Estados Unidos es un “perdedor”). El guion no tiene sentido, pero poco importa. En Robert Lighthizer, el Representante Comercial, tiene a un fiel ejecutor, que ha mimetizado el discurso de su jefe.

Bajo esa peculiar óptica han sido las negociaciones. México y Canadá no han tenido otra opción que levantarse y bailar, con las negociaciones formales amenizadas con los *tuits* que Trump suele lanzar. Los escenarios han transitado de la farsa a la comedia. Lo que puede ocurrir es que todo termine en tragedia.

#### 4. LA FARSA TRILATERAL

Mexicanos y canadienses le entraron al juego porque no había de otra, pero como si se hubieran puesto de acuerdo desarrollaron una narrativa común: las negociaciones permitirían “modernizar”, “mejorar” un acuerdo firmado en 1993. Habría sido una narrativa creíble si no fuese por las ideas trumpianas. Quizá Ildefonso Guajardo, secretario de Economía de México, y su par canadiense pensaron que podrían convencer a Lighthizer con razonamientos sólidos sobre las enormes

ventajas del comercio. Y que su contraparte negociadora podría, a su vez, convencer a su jefe.

Quizá, por su parte, el estadounidense tenía la convicción de que transmitiría a sus contrapartes el imperativo de contentar a Trump, para que así este no apretara el botón nuclear: el retiro unilateral de Estados Unidos del TLCAN. Esa posibilidad sería suficiente para que México y Canadá aceptaran algo no deseable, sin duda, pero preferible.

El bailoteo inició, pues, como una farsa. La simulación estaba en todas las partes con cada una pretendiendo que tomaba las negociaciones en serio, al tiempo que realmente tenía otra agenda. En ese sentido, el más sincero fue Lighthizer, siempre reproduciendo el discurso de su jefe. La farsa duró varias rondas de negociación hasta que fue imposible evadir los temas más importantes, como es el sector automotriz. Otro gran problema lo representa la demanda estadounidense de eliminar el capítulo del TLCAN que regula la solución de controversias. El acuerdo es imposible.

## 5. UNA COMEDIA CON DOS SALIDAS

No hay acuerdo, pero se sigue negociando, lo que ha llevado a la comedia. El imperativo es salir de esa danza sin que las partes queden en ridículo, sobre todo Trump.

Una posibilidad es que el presidente estadounidense anuncie, con bombo y platillo, que su exitosa reforma fiscal (aprobada en diciembre de 2017) está movilizando inversiones hacia Estados Unidos que, de otra forma, habrían llegado a México (algo habría de cierto en ello). Por tanto, gracias a esos recursos, se obtendrá el financiamiento para el dichoso muro. No importa que las sumas no cuadren, o de hecho que no tengan relación. Ya Trump una vez presumió que el crecimiento en el índice accionario Dow Jones compensaba el endeudamiento de su gobierno (cuando uno nada tiene que ver con lo otro). Ante el desastre de Vietnam, alguna vez le aconsejaron al presidente Lyndon B. Johnson: “declare victoria y retire a las tropas”. Trump puede declarar victoria

gracias a esa reforma impositiva y suspender las negociaciones del TLCAN indefinidamente.

Otra posibilidad es el pretexto electoral. Fingiendo magnanimidad, el presidente anuncia que mejor esperará a que pasen las elecciones de 2018 en México... y después, las elecciones intermedias en Estados Unidos (en noviembre). Claro, llega la toma de posesión del nuevo gobierno en México en diciembre. Hay mucha tela para, de la misma forma, tratar de cerrar la comedia fingiendo que se posterga.

## 6. LA TRAGEDIA QUE A NADIE CONVIENE

El problema es que a Trump le puede ganar el berrinche. Cuando sea plenamente consciente de que México y Canadá no van a acceder a sus sueños guajiros para lograr un Estados Unidos superavitario (esto es, un “ganador”) en el ámbito comercial, bien puede lanzar una serie furibunda de tuits, para, a continuación firmar, ante cámaras y micrófonos, la retirada de Estados Unidos del TLCAN. Esto, a pesar de todas las presiones, por parte de gobernadores y legisladores además del sector privado, de que no lo haga.

No hay certeza jurídica de que Trump tenga la autoridad ejecutiva de hacerlo. La Constitución estadounidense estipula que las negociaciones comerciales con otras naciones corresponden al Congreso, pero en décadas recientes este poder ha delegado mucho al presidente. Por otra parte, el TLCAN requirió de la aprobación del Congreso en su momento, y puede argumentarse que la retirada también requiere de un voto aprobatorio. Lo cierto es que habrá demandas a granel, como es típico en Estados Unidos, con el tema acabando en la Suprema Corte. Sea como sea, sería una tragedia para los tres países, así y la firma fuese revertida. A nadie le conviene, excepto principalmente al ego de un proteccionista y xenófobo elegido como presidente de Estados Unidos.