

#ANÁLISIS Después de la terapia intensiva, llega el TLCAN 2.0 (USMCA)

Lun, 1 Oct 2018

> México gana en lo comercial, pero no en lo diplomático, afirma académica de la Universidad Iberoamericana

Por: Dra. Aribel Contreras Suárez*

A lo largo de estos trece meses de agonía, el TLCAN entró en terapia intensiva dado que Canadá no había logrado concluir las negociaciones con Estados Unidos (EU) en la fecha límite que le habían impuesto.

México y EU tuvieron cinco semanas para negociar los temas bilaterales que eran álgidos y nadie los presionó ni los amenazó de que, si no se apuraban, se iban a quedar fuera. Pero como los tiempos políticos de ambos países están marcados por las elecciones intermedias en EU y el cambio de gobierno federal en México, Canadá estuvo en gran desventaja.

Desde aquel lunes 27 de agosto en que los egocéntricos secretarios de Economía y de Relaciones Exteriores de México sonreían -estando en la Casa Blanca- al tener a la prensa fotografiándolos y grabándolos en el instante de la llamada que el presidente mexicano hablaba con su homólogo de EU, la situación fue como un ataque cardíaco para el acuerdo comercial, ya que esto bloquearía el flujo de las conversaciones trilaterales.

¿Por qué? Porque lo menos diplomático era justo lo que hicieron: anunciar públicamente un acuerdo preliminar entre los dos países dejando afuera a Canadá. Estoy segura que este país no lo hubiera hecho si hubiera sido al revés. Ya que el TLCAN es un acuerdo trilateral y a lo largo de cada ronda, habíamos visto un frente común entre Canadá y México, al grado de que el presidente estadounidense llegó a mostrarse bastante molesto porque sentía que eran dos países contra EU.

En parte lo era porque ambos países habían logrado sumar esfuerzos y el contar cada uno con el apoyo del otro, eran la medicina perfecta ante los microbios que empezaban a 'enfermar' al TLCAN por parte de EU con las amenazas hechas por su presidente y ante los aranceles impuestos al acero y al aluminio.

En varias ocasiones, llegamos a pensar que el TLCAN entraría en coma y que correría el riesgo de morir, pero el hecho de saber que eran dos socios y amigos juntos, fortaleció el sistema inmunológico de Canadá y México hasta lograr sobrevivir a los ataques en las redes sociales y en otros medios de comunicación de Trump.

Se esperaba o al menos mi lógica me decía, que después de resolver los temas bilaterales México-EU, pasaría el turno a los temas Canadá-EU, mientras México tomaría reposo para ganar fuerzas para la recta final. Pero no fue así, por instrucciones del predecesor de ya sabemos quién, aceleraron las cosas, se confiaron y hasta declararon que en días posteriores Canadá se sumaría. Obvio, lo anterior fue un mecanismo para subirle la presión a Canadá para que dijera que sí sin negociar.

Lo anterior fue de hartazgo porque México se prestó no sólo a negociar algunos temas que no fueron precisamente benéficos para nuestro país, sino que además se quedó en un plano de proponer paliativos para disfrazar la enfermedad. El TLCAN no estaba tan saludable como nos lo quisieron vender en agosto. Quisieron poner curitas a heridas abiertas.

La verdad salió a los medios y tanto empresarios como analistas nos percatamos de los detalles reales sobre las reglas de origen para el sector automotriz, la eliminación del capítulo 19, el que no se exigiera nada para que se nos exentara de la investigación bajo la Sección 232 respecto al sector automotriz y una cláusula de extinción mal explicada desde un principio (yo propuse una cláusula de revisión desde el 18 de septiembre de 2017 y la evidencia quedó grabada en el minuto 2:09 de [la siguiente liga](#)).

De todo esto, la conclusión es que México se puso como tapete ante las demandas de EU y lo único que hizo fue perder lo menos posible. ¿Qué se ganó? Seguir en un mercado altamente integrado y certidumbre a la inversión extranjera directa.

De manera paralela a lo anterior, Canadá luchó contra el cáncer que representó tener al equipo negociador de EU empoderado porque ya tenía a México en el bolsillo. El sector de los lácteos, los vinos, el capítulo 19, las reglas de origen y el tema cultural fueron los temas que los negociadores canadienses defendieron a pesar de la pulmonía que México les generó por dejarlos solos.

Hoy, el TLCAN salió de terapia intensiva porque el espíritu trilateral, la búsqueda del bien común, del trabajo en equipo donde prevalecía la diplomacia y los buenos oficios, se habían visto intoxicados por la pobre actuación del equipo responsable por parte de México en la recta final.

Es decir, se ganó en lo comercial, pero se perdió en lo diplomático. México nunca se había caracterizado a nivel global, por jugar chueco ni por contagiar de algo negativo en una negociación comercial.

Por lo que el TLCAN 2.0 (USMCA, por sus siglas en inglés) pasará a la historia, sí con la foto con los dos grandes protagonistas que se encargaron de usar este acuerdo para sus fines personales, pero también por dejarlo en terapia intensiva y ser Canadá quien se encargará de resucitarlo.

***La Dra. Aribel Contreras Suárez es coordinadora de la Licenciatura en Administración de Negocios Internacionales de la Universidad Iberoamericana Ciudad de México**

COMPARTIR:
