

Mercados y Negocios

1665-7039 impreso

2594-0163 electrónico

Vol. 1, Núm. 38, julio-diciembre (2018)

Renegociación del TLCAN y comercio internacional: escenarios para el empresario mexicano

NAFTA Renegotiation and International Trade: Mexican enterprise scenario

Celal Topkul

Universidad de Monterrey (México)

celal.topkul@udem.edu

Recepción: mayo, 2018

Aceptación: junio, 2018

RESUMEN

El objetivo del presente trabajo es presentar los posibles efectos sobre las actividades de comercio exterior de México, derivado de la renegociación del TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte). Se realizó una recolección exhaustiva de datos obtenidos en otras investigaciones. En esta se presentaron diversas teorías y posibles escenarios previstos por expertos en materia de comercio internacional. Entre las conclusiones, se propone un mayor acercamiento comercial con Centroamérica mediante acuerdos extra-comerciales.

Palabras clave: Exportaciones, importaciones; aranceles; incertidumbre comercial, comercio internacional.

Código Jel: O24; P45; P42

ABSTRACT

The objective of this paper is to present the possible effects on Mexican international trade, derived from the renegotiation of NAFTA (North American Free Trade Agreement). An exhaustive collection of data obtained in other investigations was carried out. In these were presented various theories and possible scenarios provided by international trade experts. Among the conclusions, a greater commercial approach with Central America through extra-commercial agreements is proposed.

Key words: Exports Imports; duty; commercial uncertainty; International Trade.

Jel Code: O24; P45; P42

INTRODUCCIÓN

El resultado de una negociación, durante los años 1991 y 1992 entre poderes políticos de los países de América del Norte, dio a luz el Tratado de Libre Comercio celebrado por México, Estados Unidos y Canadá (TLCAN). Tratado que ha estado presente en las operaciones internacionales desde que entró en vigor (Bosques, 2014).

Los objetivos del TLCAN, expresados en sus principios y reglas, principalmente los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia, son los siguientes (Vargas, 2007):

- a) Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y de servicios entre los territorios de las partes.
- b) Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio.
- c) Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las partes.
- d) Proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada una de las partes.
- e) Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del TLCAN, para su administración conjunta y para la solución de controversias.
- f) Establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios del TLCAN.

101

Las partes interpretan y aplican las disposiciones del TLCAN a la luz de los objetivos establecidos en el párrafo 1 del mismo y de conformidad con las normas aplicables del derecho internacional.

El área de libre comercio de América del Norte representa una población de 482 millones de habitantes (7% de la población total mundial); 28% del producto interno bruto (PIB) global; y 16% del total de los flujos comerciales internacionales. Aunque las voces para modernizar el tratado no son nuevas. La apertura del proceso, en este momento histórico, responde a la posición que – desde su campaña electoral – ha asumido el Presidente Donald Trump contra el TLCAN, al que ha descrito como el “peor acuerdo suscrito en la historia”.

El TLCAN, suscrito por México, Estados Unidos y Canadá, entró en vigor el 1 de enero de 1994. El TLCAN fue creado con base en decenas de argumentos; sin embargo, uno de los principales fue basado en la teoría clásica del comercio internacional (Myint, 1962; Boatler, 1974; González, 1993; Saxe-Fernández, 1999).

Esta teoría explica que cualquier apertura comercial es base fundamental para ganar-ganar (Maddux, 1995; Brams & Taylor, 2000) siempre y cuando se permita a los países especializarse y enfocarse en las tareas en donde se tengan ventajas competitivas por naturaleza (Koontz & Weihrich, 1994; Díaz, 2003).

El TLCAN para México no solo fue una estrategia de corto plazo que ayudaría tanto a la creación de empleos como a la atracción de inversión, sino también fue un impulsor de la modernización en las economías desarrolladas (García, 2010).

Según Gutiérrez (2017), el TLCAN no sólo trajo consigo una creciente interacción entre las economías si no también alcanzó otras esferas de la sociedad, tal es el caso de la región. Para México, se convirtió en pieza fundamental en la construcción de un modelo de desarrollo que aún hoy es materia de debate político y económico (Blecker, Moreno-Brid & Salat, 2018).

En paralelo a la naturaleza de operación del TLCAN, hoy en día se cuenta con una gran incertidumbre en México respecto al comercio internacional y se cree que tendrá grandes repercusiones en la economía. Donald John Trump y su repentina llegada a la presidencia de Estados Unidos, ha traído amenazas contra los acuerdos comerciales establecidos y un escaso programa económico que lo único que ha logrado es sembrar incertidumbre sobre la mayor economía del mundo que representa 24.5% del PIB mundial (Íñigo, 2016).

Mientras tanto, las negociaciones sobre el TLCAN siguen en juego y no se ha llegado a algún acuerdo importante que traiga certeza y claridad en su dirección. La cuarta ronda finalizó para cuando se escribió el presente trabajo, sin alcanzar ningún acuerdo. Tanto México, como Estados Unidos y Canadá, han decidido extender las negociaciones (Serrano, 2017).

Esto significa que los tres países llegan a la mesa de negociación en un escenario en el que el presidente estadounidense ha reiterado su intención de denunciar el instrumento. Esto último, en el caso de que la negociación no se ajuste a sus intereses

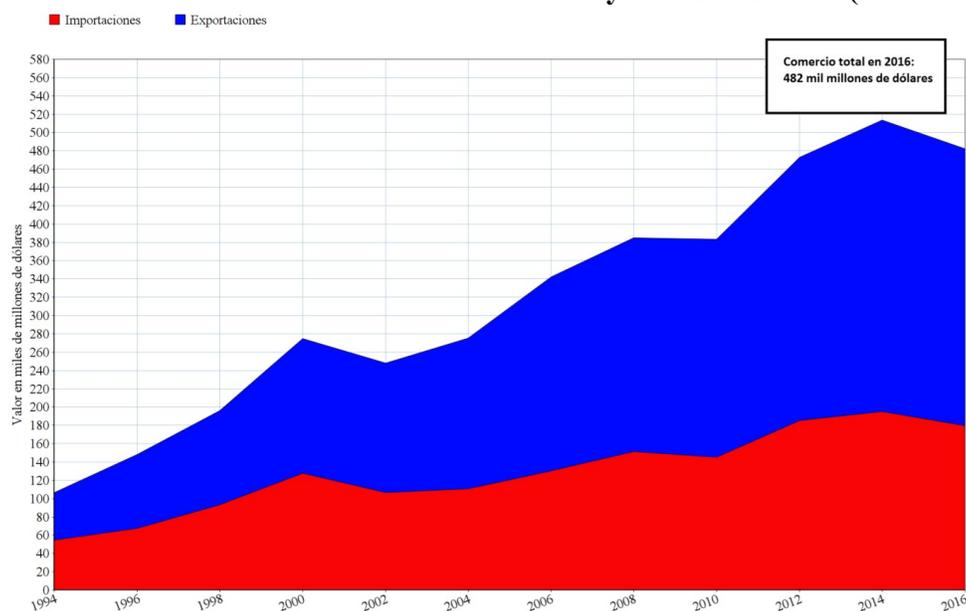
– factor que tanto México como Canadá tienen presente.

Para propósito de esta investigación, se analizan tres escenarios que, con base en la teoría, podrían modificar la comercialización internacional. El periodo analizado abarca durante y después de la renegociación del TLCAN. El interés principal es identificar factores generales que podrían repercutir en la internacionalización de las empresas mexicanas de distintos sectores y, con ello, brindar información útil y preventiva. Este tipo de información contribuye a la formación del criterio del empresario mexicano. Se considera importante para la toma de decisiones comerciales por parte del sector empresarial de México.

El TLCAN promueve el intercambio de bienes y servicios entre los tres países, así como fomenta el aumento constante en los flujos de Inversión Extranjera Directa (IDE). Las gráficas 1 y 2 muestran las tendencias de comercio bilateral entre México y sus socios norteamericanos, desde la entrada en vigor del tratado y hasta 2016. En ambos casos, se observa una clara tendencia creciente en el comercio de bienes.

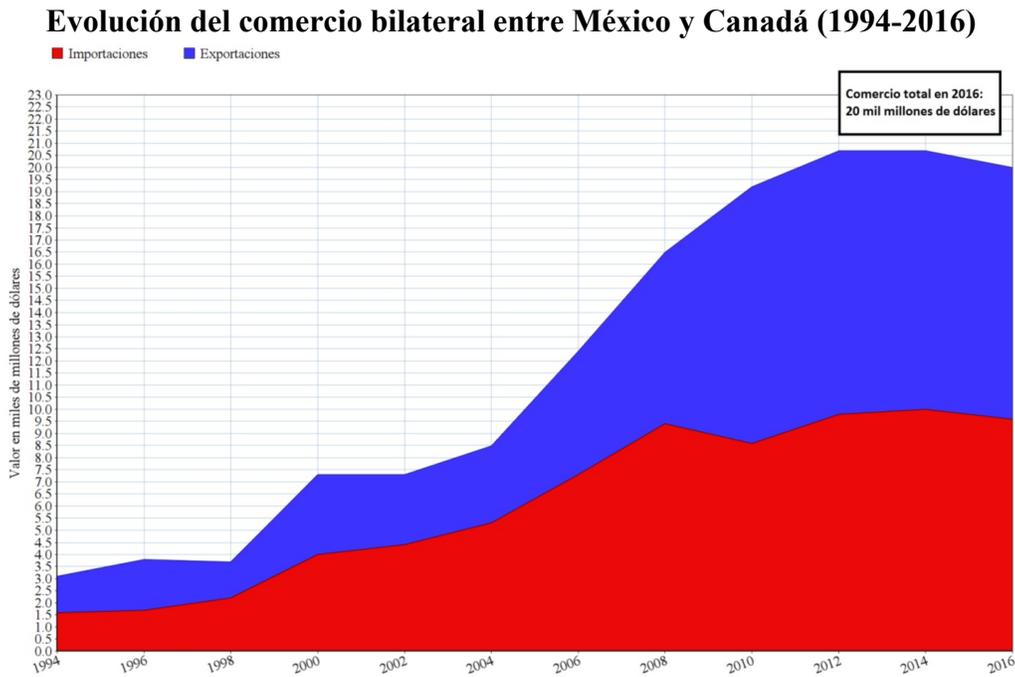
Gráfica 1

Evolución del comercio bilateral entre México y Estados Unidos (1994-2016)



Fuente: elaboración propia con base en la Secretaría de Economía (2016).

Gráfica 2



Fuente: elaboración propia con base en la Secretaría de Economía.

104

A partir del TLCAN, el comercio total de México con el mundo se multiplicó 6.5 veces, pasando de 117 mil millones de dólares (mmdd) en 1993 a 671 mmdd en 2016. De esta cifra, el 66% del intercambio comercial es con Estados Unidos y Canadá.

El TLCAN no sólo provocó el crecimiento en el comercio exterior, sino también creó nuevos incentivos para los inversionistas extranjeros en México. Así, el promedio anual de IED pasó de 2.5 millones de dólares (mmdd) en el periodo 1980-1993 – antes del TLCAN – a 19.8 mmdd para el periodo 1994-2012. Otro dato importante sobre la inversión es que, del total de IED que México ha recibido, Estados Unidos es responsable del 46%, mientras que Canadá del 6%.

Específicamente con Estados Unidos, el comercio prácticamente se ha quintuplicado, alcanzando un máximo histórico superior a los 500 mmdd en 2014. Un aspecto relevante, más allá de la cifra, es la evolución de la balanza comercial. Como se observa en la gráfica 1, cuando el TLCAN entró en vigor, la balanza estaba prácticamente equilibrada.

Sin embargo, conforme han pasado los años, ha mostrado un creciente superávit para México. En estricto sentido, esto no es necesariamente para Estados Unidos ya que, como se sabe, 40% del contenido de los productos que importa de México es estadounidense. Sin embargo, es un tema que habrá que mantener presente ya que, como se analizará más adelante, uno de los principales argumentos de Donald Trump para criticar el tratado norteamericano es la balanza comercial deficitaria que Estados Unidos tiene con México. Por lo tanto, es necesario la certeza y la estabilidad en el comercio exterior para un crecimiento mayor para un país.

En el caso de Canadá, el comercio bilateral se ha multiplicado por poco menos de siete veces, pasando de apenas 3 mmdd en 1994 a 20 mmdd en 2016. El país es el cuarto socio comercial de México (contando a la Unión Europea como una entidad), segundo destino de las exportaciones mexicanas y sexto proveedor.

En contraste con Estados Unidos, la balanza comercial entre México y Canadá ha sido generalmente equilibrada, con un superávit ligero a favor de México durante los últimos nueve años. Por un lado, la relación entre México y Canadá es muy fluida y armónica. Por otro lado, la relación entre Estados Unidos y Canadá es bastante diferente, entre estos dos países hay varios temas sensibles y conflictivos. Por lo tanto, la incertidumbre de una renegociación ríspida y con pocos avances crea nuevos impactos en México.

105

Se configura un nuevo entorno externo para los inversionistas mexicanos en México, los inversionistas extranjeros en México, para los inversionistas mexicanos en Estados Unidos, para los inversionistas extranjeros en Estados Unidos. El TLCAN transformó la economía y el paisaje social de América del Norte y la renegociación del mismo tampoco es ajena a fomentar las transformaciones.

Como propósito de este estudio, se busca identificar los escenarios que el Comercio Internacional Mexicano podría enfrentar por la renegociación del TLCAN. Con base en lo anterior se proponen las siguientes hipótesis y preguntas:

H1: La renegociación del TLCAN tiene impacto negativo en el desarrollo de comercio internacional del empresario mexicano.

H2: El empresario mexicano dedicado al comercio internacional, tiene que explorar nuevos caminos en materia de clientes, proveedores, mercados, formas de operación

e inclusivamente nuevos negocios enfocados a la operación nacional.

¿Cuáles son las principales teorías explicativas sobre lo que podría suceder durante y después del proceso de la renegociación del TLCAN? ¿Qué acciones preventivas puede emplear el empresario mexicano dedicado al comercio internacional para disminuir un posible impacto negativo en sus operaciones derivado de la renegociación del TLCAN?

ANTECEDENTES DE MÉXICO EN EL TLCAN

En 20 años del TLCAN se triplicó el valor del intercambio comercial entre Canadá, México y Estados Unidos; tan sólo en 2013 alcanzó el trillón de dólares (Forbes, 2014). La relación comercial de México con dos de las mayores economías del mundo alcanzó al cierre del 2015 los 566 mil 482 millones de dólares, muy por encima de lo registrado de 84 mil 920 millones registrados en 1993, previo a la entrada en vigor del TLCAN (El Financiero, 2016). Sin embargo, los indicadores oficiales del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) indican que desde que este entró en vigor hasta noviembre de 2013, el saldo de la balanza comercial fue mayormente negativo para la economía mexicana.

106

Las negociaciones del TLCAN comenzaron en 1990, para ese tiempo México ya era una de las economías en desarrollo más abiertas al comercio exterior (OECD, 1992). Dos años después, México, Estados Unidos y Canadá firmaron un acuerdo trilateral, el cual surtió efectos el primero de junio de 1994, con el compromiso de retirar paulatinamente las barreras arancelarias y no arancelarias del comercio intra-regional en un periodo de diez años y eliminar las restricciones a la IED (SECOFI, 1994).

El régimen del nuevo tratado no contuvo ningún incentivo adicional para las exportaciones, estipulando solo una exención de impuestos sobre importaciones temporales, la cual fue permitida para maquiladora, el *drawback*, y los programas de PITEX (ROS, 1993). El TLCAN institucionalizó formalmente la estrategia de liberalización comercial de México.

La América que existía cuando se firmó el TLCAN no es la América de ahora. Crear tratados comerciales internacionales ha sido siempre una estrategia para desarrollar el comercio exterior de Estados Unidos; para incrementar el nivel de competitividad

internacional.

Algunos estadounidenses se han beneficiado del acceso a nuevos mercados proporcionado por el Tratado. Contribuyó a la vinculación del continente a través del comercio, mientras que simultáneamente el TLCAN proporcionó gran acceso al mercado necesario para los agricultores y ganaderos estadounidenses.

Por otro lado, Forbes (2014), reconoce que el TLCAN potenció el ingreso de divisas a México, por exportaciones realizadas. Las ventas al exterior de productos mexicanos se multiplicaron en 7.4 veces, al pasar de 47 mil 207 millones de dólares en 1993 a 348 mil 102 millones de dólares americanos entre enero y noviembre de 2013.

En junio de 2016, el entonces candidato Donald J. Trump hizo una promesa al pueblo estadounidense: la renegociación del TLCAN. Como presidente, inmediatamente comenzó a trabajar para cumplir dicha promesa. Las primeras consultas del TLCAN comenzaron tan sólo unas semanas después de que Trump asumiera el cargo de presidente.

Comercio de México con Canadá

107

Según *El Financiero* (2016), a octubre del 2016 la relación comercial entre México y Canadá alcanzó los 25 mil 444 millones de dólares, colocando a México como el quinto socio comercial del mercado canadiense. En los pasados 22 años las exportaciones a Canadá, que representaban el 81% de la relación comercial, crecieron a un ritmo de 9.9% en promedio anualmente y las importaciones a un 10.2% anual (Gráfica 3).

Gráfica 3
Importaciones y exportaciones mexicanas hacia Canadá (1993-2014)



Fuente: elaboración propia con base en la Secretaría de Economía.

La relación económica de México con Canadá es principalmente con bienes manufacturados como lo son los automóviles, autobuses, refacciones, televisores, enseres domésticos, muebles y equipo médico. En 2016, estas cinco principales exportaciones mexicanas hacia Canadá alcanzaron los 21 mil millones de dólares, concentrando el 75% de las ventas de mercancías hacia ese mercado (Gráfica 4). (El Financiero, 2016)

Gráfica 4
Principales productos mexicanos exportados a Canadá



Fuente: Elaboración propia con base en *El Financiero* (2016).

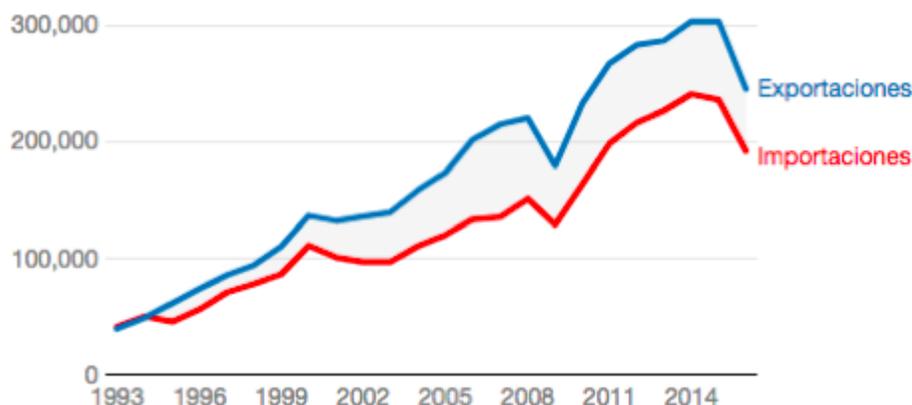
Comercio de México con Estados Unidos

El Financiero (2016) menciona que la relación comercial con Estados Unidos de América es la más importante para México. Las ventas presentadas por 245 mil millones de dólares en 2016, colocó a Estados Unidos como el segundo socio más importante, solo siendo superado por China y con Canadá en tercer lugar.

Diversos estudios señalan que la relación entre la producción mexicana con los constantes cambios en las variables de la economía estadounidense no representa una verdadera correlación (Mejía, Gutiérrez & Farías 2006).

Sin embargo, el crecimiento comercial de acuerdo con *El Financiero* (2016) fue de 9.5% promedio anual, pasando de 81 mil 498 millones de dólares en 1993 a 539 mil 174 millones en 2015. De estos datos, más del 50% fueron exportaciones mexicanas. Por otro lado, las importaciones mexicanas tuvieron un crecimiento promedio anual de 7.7%, superando en compras los casi 9 mil millones de dólares (Gráfica 5).

Gráfica 5
Importaciones y exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos (1993-2014)

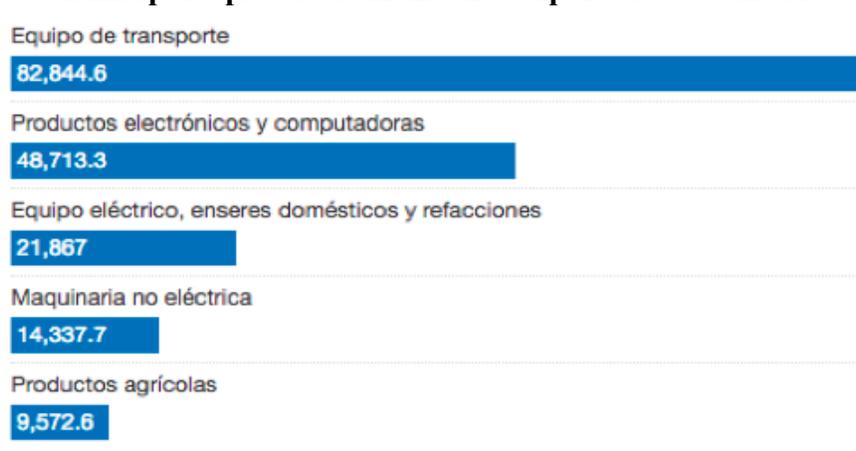


Fuente: elaboración propia con base en la Secretaría de Economía.

Al igual que con Canadá, las cuatro mayores exportaciones de productos mexicanos hacia Estados Unidos, corresponden a bienes manufacturados, apareciendo en primer lugar el equipo de transporte, productos electrónicos, equipo eléctrico, enseres domésticos y refacciones, que hasta octubre superaron los 167 mil millones de dólares (Gráfica 6). Otro de los principales productos que se exportan, son los del sector agrícola, que en 10 meses alcanzaron 9.5 mil millones de dólares, principalmente frutas y verduras. (El Financiero, 2016)

109

Gráfica 6
Principales productos mexicanos exportados a Canadá



Fuente: Elaboración propia con base en *El Financiero* (2016).

A lo largo de los años del TLCAN, se ha tenido un aumento significativo en la sincronización macroeconómica entre México y sus socios comerciales del TLCAN. La sensibilidad económica se ha vuelto correlativa a la evolución de la economía de Estados Unidos; sin embargo, los resultados no son suficientes para concluir que México no cuenta con políticas monetarias y fiscales independientes (Cuevas, Messmacher & Werner, 2003).

A pesar de lo ya mencionado por el ministro de comercio de Estados Unidos, Wilbur Ross, de que en dado caso que deje de ejercer el Tratado de Libre Comercio de América del Norte los más afectados serían México y Canadá, el Secretario de Economía Ildefonso Guajardo dijo que el impacto también será para entidades estadounidenses que exportan a México, maíz, manzanas, autopartes entre otros productos. (Guajardo, 2017)

INICIO DE LAS RENEGOCIACIONES

110

Las renegociaciones del TLCAN comenzaron el 16 de agosto de 2017. De acuerdo a Rao (2017), corresponsal del *New York Times*, no fue algo agradable. Existieron tensiones entre los involucrados por la declaración del gobierno de Donald Trump: el TLCAN, básicamente, ha fallado (Dussel, *et al.*, 2018).

La renegociación de acuerdo con Solís, de *El Financiero* (2017), ha generado diversas preocupaciones en diferentes sectores y grupos empresariales tanto de México como de Estados Unidos. Esto por el posible aumento en los aranceles a los productos provenientes de México. Otra afectación muy importante es la incertidumbre que se crea por los cambios de los aranceles y los diversos acuerdos que están en vigor, lo cual devalúa el peso.

A pesar de esto, *Forbes México* (2017) menciona que, de acuerdo a expertos como Adolfo Laborde y Larry Rubin representante del Partido Republicano en México, se tendrán beneficios. Los beneficios son para el sector energético, agropecuario, inversiones, migración, negociaciones y los aranceles, después de una buena negociación y modificación al TLCAN.

Curiosamente, en un artículo elaborado por *Televisa*, que hace referencia a William McIlhenny, exconsejero diplomático de la Casa Blanca, expresa que la renegociación del TLCAN podría darle la oportunidad a México de tener un acuerdo significativamente mejor. El argumento es que las economías han cambiado mucho en los últimos 20 años, tornándose obsoleto el TLCAN.

Ante la posibilidad de que se anuncie la salida de Estados Unidos de América del TLCAN, el gobierno mexicano ya cuenta con un plan B. Este plan consiste en exportar hacia otros mercados y a la vez ser más competitivo, de acuerdo con el Secretario de Economía, Idefonso Guajardo.

Después de que el mandatario estadounidense asegurara la posibilidad de cancelar el acuerdo comercial, Guajardo (2017) declaró “seguiremos comprometidos con esta negociación. Sin duda, no hay negociación que sobreviva sin un plan B, y México tiene claramente establecido el Plan B, en el que los empresarios mexicanos tendrán gran participación”.

INTERNACIONALIZACIÓN Y GLOBALIZACIÓN

111

De acuerdo con la Real Academia Española (2017) *internacionalizar* radica en someter a la autoridad conjunta de varias naciones, o de un organismo que las represente, territorios o asuntos que dependían de la autoridad de un solo Estado. Por su parte *Pro México* (2017) la define como la participación directa de las empresas en otros países y un proceso que fortalece la integración de las naciones a la economía global a través del mejoramiento de la productividad de sus empresas.

La internacionalización de una empresa se define como una estrategia corporativa para motivos de expansión y crecimiento geográfico internacional, este a través de un proceso evolutivo dentro de las actividades principales de la empresa tales como la cadena de valor y estructura organizacional (Canals, 1994; Villarreal, 2005; González & González, 2017). Muchas son las teorías que a lo largo de la historia han tratado de explicar la dinámica del comercio internacional, estas mismas teorías lo que han intentado es expresar el comportamiento del comercio a nivel internacional de acuerdo a las características del contexto.

La globalización es definida por la Real Academia Española (2017) como un proceso por el que las economías y mercados, con el desarrollo de las tecnologías de la comunicación, adquieren una dimensión mundial, de modo que dependen cada vez más de los mercados externos y menos de la acción reguladora de los Gobiernos. En un contexto globalizado, hay que hacer hincapié en que una de las estrategias de mayor importancia es la internacionalización de la empresa, y tomar aquella decisión de expandir sus operaciones comerciales más allá de su localización original (Villarreal, 2005; Olivares, 2005).

El director de *Internacionalización de ProMéxico*, José Ángel Santamaría Estévez indicó que, aunque Estados Unidos siempre ha sido el principal socio comercial de México, la terminación del TLCAN no sacaría a México del mercado internacional, más bien, seguiría jugando con diferentes reglas. Santamaría Estévez mencionó, “que la oportunidad está en el mundo, en buscar otras oportunidades... Los países no quiebran, sino simplemente se van adaptando a las nuevas realidades que gracias a la globalización cada vez afectan más a la economía mundial.” (Notigape, 2017)

LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA INTERNACIONAL

La planeación estratégica no es más que el diseño y conducción de planes estratégicos y tácticos que se complementan entre sí, definidos especialmente para la operativa de la empresa y que este alcance sus objetivos (García, 2017).

Arechederra (2017), dice que para que las empresas prevalezcan en el tiempo, deben cubrir las necesidades del mercado al que se dirigen. Se pretende generar un rumbo en la empresa que le permita permanecer, ganar mercado y prestigio y, además, rentabilidad de la empresa. Se debe generar una ventaja competitiva que sea percibida por el mercado.

México, como un país en vías de desarrollo, a lo largo de su historia ha experimentado diferentes modelos económicos y negociaciones, entendiendo a estos como los diversos procesos de la economía y de la social, en los que se conjugan procesos sociales y procesos de producción que son determinados por el Estado, lo cual se realiza en busca del crecimiento y desarrollo económico deseable para incrementar su nivel de competitividad internacional tanto para el país en general como para la

población, con el objetivo de lograr el bienestar de la misma y por tanto un alto nivel de vida.

Menciona García (2017), que un éxito momentáneo puede ser una casualidad extraordinaria, pero el éxito recurrente recae en una adecuada e implementación de una planeación estratégica. Los directivos de la organización son los responsables de plasmar el objetivo principal, seguido de objetivos estratégicos que se complementen entre sí, con la finalidad de cumplir el objetivo principal.

Con un análisis FODA se puede conocer de una manera participativa en la organización, que se puede aprovechar para ser mejores y que se debe cambiar (Arechederra, 2017). Como una planeación estrategia en especial para México, era indispensable reforzar sus vínculos comerciales con EE.UU, tomando en cuenta que esta economía, además de ser la más grande del mundo, mantendría esa posición a lo largo de las próximas décadas, por lo que su peso específico en materia de intercambio comercial y de capitales era y es sumamente elevado a nivel mundial; dicha idea se vería posteriormente reforzada con la creación del TLCAN.

La apertura comercial en México permitió incrementar el volumen de comercio exterior de México con el mundo y diversificar la estructura de las exportaciones mexicanas a través de los tratos comerciales, además de que la competencia de los productos nacionales con los importados, en el mercado doméstico, mejoró la calidad de los bienes que se ofrecen a los consumidores nacionales.

La mayor competencia ha estimulado a la industria nacional para desarrollar un intenso proceso de modernización de su planta productiva y ha fomentado la especialización productiva, permitiendo el aprovechamiento óptimo de las ventajas comparativas localizadas en algunas áreas de la producción.

El crecimiento paulatino del sector externo y sobre todo de la inversión extranjera directa se debió al TLCAN, como parte de este nuevo modelo neoliberal. El mercado es de suma importancia y, con ello, México se convierte en la plataforma exportadora antes que en un país productor. Todo ello gracias a la aceleración en la apertura comercial.

Para México, el TLCAN no sólo significó una oportunidad para expandir el sector externo, sino también el acceso al mercado más amplio del mundo. Esto, a su vez significaría la entrada al país de una mayor cantidad de capitales extranjeros y una mayor oportunidad para la creación de empleos.

ANÁLISIS METODOLÓGICO

La metodología del estudio consta de una entrevista al licenciado José Antonio Vidales, expresidente de la Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana (CAAAREM), quien participa en las mesas de renegociación del TLCAN como asesor del equipo mexicano. El propósito de esta entrevista es comprobar si en alguno de los escenarios que se presentan en seguida, existe una verdadera relación con la opinión de nuestro entrevistado.

En seguida se muestran distintas opiniones de autores capacitados para la opinión pública sobre los posibles escenarios de la remodelación del TLCAN y cómo podría cambiar en el intercambio de bienes y servicios entre los países que conforman el TLCAN. El objetivo del estudio es corroborar si los escenarios se están planteando en las renegociaciones o, en su defecto, encontrar el escenario que se está dando en las renegociaciones.

TEORÍAS SOBRE UNA REMODELACIÓN

El intercambio de bienes y servicios en el TLCAN es mayormente gratis. Se hacen excepciones en un pequeño número de bienes, como las importaciones de lácteos a Canadá y dos sectores de servicios importantes como telecomunicaciones y transporte. Una posibilidad para ampliar y profundizar en el acuerdo existente sería taclear estos sectores mientras se construye el texto del acuerdo de Cooperación TransPacífico. Algunas secciones de dicho acuerdo incluyen prever disciplinas que van más allá del TLCAN y se alinean con los intereses de Estados Unidos (Dardush, 2017).

Los aspectos del TPP, a incluir en el TLCAN, son provisiones más amplias, profundas y aplicables en propiedad intelectual, *e-Commerce*, empresas del estado, protocolo

para la resolución de disputas entre el estado e inversionista y estándares salariales y ambientales.

El equipo de negociadores de Estados Unidos podría insistir en fortalecer algunas de estas provisiones. Por ejemplo, mediante la promoción y aplicación de un salario mínimo más alto en México. También, existe una extensa agenda acerca de la integración de Norteamérica que el TPP apenas toca pero que puede ser parte del nuevo TLCAN. Esto incluiría infraestructura y mejoras en el proceso y cooperación regulada en la frontera (Dardush, 2017).

México se ha negado a pagar por el muro en la frontera. Es poco probable que los negociadores mexicanos concedan terreno en ello sin conseguir algo a cambio, sumado a que los políticos mexicanos tampoco lo permitirían. Los negociadores americanos, mexicanos y canadienses podrían acordar crear nuevas reglas de denominación de origen más restrictivas para prevenir importaciones de partes de Asia y Europa, elevando las barreras a terceros mientras que se ofrecen oportunidades de exportación entre ellos. También podrían acordar bajar el *hold* de *safeguards* contra los cargos de importación (Dardush, 2017).

115

Aunque México ha desechado un incremento en las tarifas, podría ser convencido de permitir a Estados Unidos de América a que incremente sus tarifas de cero a 2-3%. El máximo permitido bajo la OMC americana en el que se aplican tarifas obligatorias al país más favorecido. Todo esto mientras México aplica lo mismo. Canadá tendría que estar de acuerdo con el nuevo programa de tarifas, resultando en nuevas complicaciones para identificar el origen en América del Norte. Un mínimo aumento en las tarifas le quitaría al TLCAN mucho de su significado y tendría que superar la oposición de lobbies en el congreso (Dardush, 2017).

ESCENARIO DE RUPTURA

Suponga que las negociaciones del TLCAN se rompen y que el TLCAN se disuelve. La calificadora Fitch (2017), declara que se tendría poca confianza creando mayor volatilidad en el mercado. Entonces Estados Unidos tendría que incrementar sus tarifas a México al nivel de país más favorecido OMC que sería 3% en promedio. En contraste, México se vería obligado legalmente a incrementar su tarifa 8% en promedio y 20% en agricultura para seguir cooperando con el nivel de la OMC.

Estos cambios de tarifa serían suficientes para irrumpir las cadenas de producción a lo largo del continente e infligir un daño substancial a los intereses de los granjeros causando un escenario político adverso para la nueva administración. Como también menciona Guajardo (2017), los productos agropecuarios serían los golpeados con mayores aranceles. Y, dado el promedio de incremento de tarifas estadounidenses el efecto en las exportaciones mexicanas sería menor. Así que, aún bajo este oscuro escenario es poco tangible el progreso para reducir el déficit bilateral con México (Dardush, 2017).

México, a lo largo de los años del TLCAN ha sido el más beneficiado de los tres socios. Las empresas grandes mudaron sus operaciones de producción en su momento al sur de la frontera con EEUU, aprovechando la oportunidad de obtener salarios más bajos. Si el TLCAN sufre una ruptura, de igual manera, México perdería casi un millón de empleos de baja calificación (Mayeda, 2017).

A pesar de esto, México podría ser todavía competitivo en caso de la ruptura. Se tendrían que pagar aranceles de aproximadamente 4%. No es tan grave. Se abrirán nuevas puertas de oportunidad con Sudamérica y otros continentes. México cuenta con acuerdos comerciales con más de 40 países y se está en el proceso de igual forma las negociaciones con otras naciones. (El Universal, 2017).

Las utilidades de la nueva tarifa de México hacia Estados Unidos de América serían \$10 billones mayor a los aumentos que las exportaciones mexicanas tendrían que pagar a la aduana estadounidense. Los exportadores estadounidenses también sufrirían una erosión de preferencia en el mercado mexicano, dado que, excluyendo el TLCAN, México tiene tratados de libre comercio con 43 países, incluidos los países de la Unión Europea y Japón, quienes son los competidores directos de Estados Unidos en una amplia rama de sectores.

El colapso del TLCAN podría incluso motivar a México a perseguir o profundizar tratados de libre comercio con otros, como Australia y Tailandia miembros del TPP, o con Argentina y Brasil (Mercosur). Esto situaría a los granjeros estadounidenses en una desventaja severa. Mientras tanto, las firmas estadounidenses impedidas de invertir y comprar en México no necesariamente comprarían en Estados Unidos. En su lugar, reemplazarían importaciones de México con productos de Asia y de otros países de Latinoamérica. A menos que Estados Unidos imponga un ajuste al impuesto

de la frontera, provocando importaciones más caras (Dardush, 2017).

Por otro lado, el fin del TLCAN a pesar de que no es algo que el empresario mexicano desee, no sería tan catastrófico. De alguna manera, el comercio entre México y EE.UU. se regiría por la Organización Mundial del Comercio (Universal, 2017).

BORDER ADJUSTMENT TAX (NAFTA/BAT)

El BAT es parte de una reforma fiscal amplia propuesta por republicanos. Consiste en la disminución de los impuestos corporativos de un 35% a un 20%, cambiando la manera en el que el impuesto sobre la renta se calcula. Bajo la propuesta del BAT, el costo de productos importados ya no sería deducido de las ventas de una compañía para calcular su impuesto sobre la renta. Al mismo tiempo que las ventas de exportaciones ya no serían incluidas en las ventas totales de la compañía. Así que los importadores pagarían mucho más impuesto sobre la renta.

Un productor de automóviles estadounidense que importa partes de México o Canadá tendría que incrementar el precio de sus automóviles y comprar más componentes de Alabama en su lugar. Los exportadores estadounidenses pagarían mucho menos impuesto sobre la renta. Un productor de maíz en Kansas podría bajar sus precios en los mercados mundiales y desplazar al productor de Oaxaca, mientras que un productor de lácteos en Wisconsin podría desplazar a uno de Quebec (Dardush, 2017).

117

Bajo el BAT, el escenario bajo cualquier rumbo que tome el TLCAN podría quedarse como está. Las utilidades del BAT asociadas con exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos (cerca de \$50 billones al año basado en los patrones actuales de comercio y tomando los impuestos sobre la renta en compañías estadounidenses que importan de México) serían más que suficientes para cubrir el costo de subsidiar a los exportadores estadounidenses que venden al mercado mexicano (en forma de \$40 billones al año bajo el break de impuestos sobre la renta), mientras permitiría dejar \$10 billones al año libres para cualquier propósito, como incluir el costo de construir un muro fronterizo (Dardush, 2017)

Parece inevitable que el BAT –si toma la forma descrita anteriormente- sea puesto en tela de juicio y encontrado en violación de la OMC, dado que representa, para todos los fines, 20% de tarifa y 20% de subsidio a la exportación (Dardush, 2017)

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En un inicio se estableció como propósito de la investigación evaluar los diferentes escenarios que el Comercio Internacional Mexicano podría enfrentar por las renegociaciones del TLCAN. Se plantearon dos hipótesis y dos preguntas específicas, las cuales se muestran en la introducción del artículo. Ante los intentos por abrir el TLCAN a una renegociación, los periódicos de derecha de México y Estados Unidos se orientan a citar fuentes financieras y empresariales que buscan maximizar ganancias.

Mientras que los periódicos de izquierda de México y Estados Unidos citan a aquellos que se preocupan por el impacto social, la seguridad del empleo, el medio ambiente y otros efectos medioambientales y sociales. Después de investigar los escenarios de diversos autores y expertos, se llegó a las siguientes conclusiones:

- La planeación estratégica empresarial es vital para el funcionamiento de la empresa. Les brinda una mayor organización, permitiendo el logro de los objetivos que se tienen establecidos, con el fin de llegar a una meta final. Por otro lado, les ayuda a tener una ventaja competitiva sobre otras empresas.
- El TLCAN impulsó el crecimiento económico de los tres socios; por lo tanto, una renegociación afecta directamente a aquellos que exportan e importan creando incertidumbre en los consumidores de estos productos o servicios.
- Los periódicos de izquierda en México y en Estados Unidos citan a aquellos que se preocupan por el impacto social, la seguridad del empleo y el medio ambiente—entre otros efectos medioambientales y sociales, mientras que los periódicos de derecha citan a fuentes financieras, empresariales y gubernamentales que buscan maximizar ganancias. Por lo tanto, existe una incerteza y esa orilla a las empresas a buscar nuevos mercados para las funciones de proveedores, alianzas, clientes.
- Una vez que México establece desde 1982 el modelo económico orientado a las exportaciones, el sector externo y su desarrollo se convierten en el eje principal del cual se analiza y sustenta el crecimiento económico del país. Por lo tanto; es muy importante tener la certeza y la estabilidad en el comercio exterior para México en el proceso de renegociación del TLCAN.

La recomendación para los empresarios mexicanos, con base en los resultados de la entrevista y el análisis de los tres escenarios planteados anteriormente sería continuar con su operativa, siempre tomando medidas preventivas de cualquier cambio que se pueda llegar a dar en las rondas de renegociación del TLCAN. Por otra parte, deben de considerar otros mercados como posibles alternativas, eliminando de esta manera la dependencia del comercio directo con Estados Unidos de América y Canadá.

Es importante no tener más dependencia con Estados Unidos de América. Se requiere de programas gubernamentales que apoyen a los emprendedores, fabricantes, y gente del sector manufacturero en la apertura de nuevos mercados. Mercados hacia donde se pueda exportar y que exista una demanda considerable de sus productos. Esta estrategia incrementará el volumen del comercio exterior de México.

Se podría desarrollar un plan y tratado para interconectar aún más y de forma más favorable las economías de México con Centroamérica. De tal manera que se pueda calcular un PIB “local” en esta zona geográfica. Con base en ello se propongan acuerdos extra-comercio que aborden asuntos políticos, sociales y culturales de los países involucrados.

119

Establecer asociaciones público-privadas entre entes de los gobiernos y de la industria del comercio exterior de forma unilateral y multilateral, dentro de los países que se involucren en este nuevo acuerdo México-Centroamericano. Hacerlo extensivo hacia México-Unión Europea, México-Medio Oriente, México-Asia Lejana, México-Asia Central.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Blecker, R. A., Moreno-Brid, J. C., & Salat, I. (2018). La renegociación del tlcán: un enfoque alternativo para la convergencia y la prosperidad compartida. *Economía Informa*, 408.

Boatler, R. W. (1974). Las predicciones de la teoría del comercio internacional y el crecimiento de las exportaciones manufacturadas de México. *El Trimestre Económico*, 41(164 (4), 811-857.

Bosques, G. (2014). *El tratado libre de comercio de América del Norte (TLCAN)*.

México: Senado de la República.

Brams, S. J., & Taylor, A. (2000). *La solución ganar ganar*. Barcelona: Ariel.

Canals, J. (1994). *La internacionalización de la empresa: cómo evaluar la penetración en mercados exteriores* (No. 658.4/C21i).

Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales (2017). México-Estados Unidos. Redefiniendo la relación para la prosperidad de Norteamérica. México: Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales.

Cuevas, A., Messmacher, M., & Werner, A. (2003). *Sincronización macroeconómica entre México y sus socios comerciales del TLCAN*. México: Banco de México.

Dadush, U. (2017). *NAFTA in Play: How President Trump could reshape trade in North America*. Rabat, Marruecos: OCP Policy Center.

DIAZ, A. (2003). TLCAN y el crecimiento económico de la frontera norte de México. *Comercio Exterior*, 53(12).

120

Dussel Peters, E., Brid, M., Carlos, J., Salat, I., Sánchez, J., & Ramírez, J. C. (2018). La renegociación del TLCAN. Efectos arancelarios y el caso de la cadena del calzado. *Investigación económica*, 77(303), 3-78.

El Universal. (2017). Entérate. ¿Qué pasaría con México sin el TLCAN?. (2017). México: El Universal. Recuperado 06 Noviembre 2017, de <http://www.eluniversal.com.mx/cartera/economia/que-pasaria-con-mexico-sin-el-tlcan>

Fernández, G. G. (2005). La agenda para América del Norte. *Revista Mexicana de Política Exterior*, 73, 9.

Gazol, A. (2008). *Bloques económicos*. México: UNAM.

González, S. (1993). *Temas de organización económica internacional* (No. 330.91/G64t). McGraw-Hill.

González, T., & González, S. (2017). Evolución de la cooperación entre las pequeñas empresas en el sector del calzado como respuesta a las cadenas globales de valor y a la reducción de costes. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, (124).

Guajardo (2017). México debe tener Plan B por si EU deja el TLCAN: Guajardo. 15 de Noviembre del 2017, de México:Informador Link: <https://www.informador.mx/Economia/Mexico-debe-tener-plan-B-por-si-EU-deja-TLCAN-Guajardo-20170823-0021.html>

Guajardo (2017). Sin TLCAN habrá impacto también para EU: Guajardo. 15 de Noviembre del 2017, de Informador.MX Sitio web: <https://www.informador.mx/economia/Sin-TLCAN-habra-impacto-tambien-para-EU-Guajardo-20171115-0119.html>

Hernández, M. (2010). Importancia de Estados Unidos y Canadá en el comercio exterior de México a partir del TLCAN. *Norteamérica*, 5(2), 127-158.

Hufbauer, G.; Schott, J. (2005). NAFTA Revisited: Achievements and Challenges. Washington: Peterson Institute for International Economics

121

Íñigo de Barrón, C. (2016). Trump siembra la incertidumbre en la economía y el comercio mundial. *El País*. Recuperado 7 de Noviembre 2017, Link: https://elpais.com/economia/2016/11/09/actualidad/1478719934_311492.htm

Koontz, H., & Wehrich, H. (1994). Una perspectiva global. *Editorial McGraw-Hill*.

Maddux, R. (1995). *Successful negotiation effective “win-win” strategies and tactics*. Crisp Learning.

Mayeda, A. (2017). Tenemos que hablar de cómo afectaría el fin del TLCAN. (2017). *El Financiero*. Recuperado 11 Noviembre 2017, de <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/mexico-el-mas-afectado-si-termina-tlcan-analistas.html>

Mejía, P., Gutiérrez, E., Farías, C. (2006). La sincronización de los ciclos económicos

de México y Estados Unidos. *Investigación económica*, 15-45.

Myint, H. (1962). La teoría clásica del comercio internacional y los países subdesarrollados. *El Trimestre Económico*, 29(113 (1), 125-149.

Notigape. (2017). Fin de TLCAN oportunidad de internacionalización para México. 14 de Noviembre del 2017, Link: <http://www.notigape.com/contenido/149696>

Olivares, A. (2005). La globalización y la internacionalización de la empresa:¿ es necesario un nuevo paradigma?. *Estudios gerenciales*, 21(96), 127-137.

ProMéxico. (2017). ¿Qué es la internacionalización? México: ProMéxico

Saxe-Fernández, J. (1999). Globalización: crítica a un paradigma. *Problemas del Desarrollo*, 28(110).

Serrano, J. (2017). ¿Adiós, tratado?. *Milenio* Link: http://m.milenio.com/firmas/julio_serrano/adios-tratado-tlc-negociaciones-milenio_18_1054874509.html

Vargas, E. (2007). Hacia una comunidad de América del Norte: TLCAN plus o ASPAN. *México y la Cuenca del Pacífico*, 10(28).

Villarreal, M. (2016). *US-Mexico Economic Relations: Trends, Issue, and Implications*, Congressional Research Service Report RL32934, November 4.

Villarreal, M., Fergusson, I. (2015). *The North American Free Trade Agreement (NAFTA)*, Congressional Research Service Report R42965, April 16

Villarreal, O. (2005). La internacionalización de la empresa multinacional: una revisión conceptual contemporánea. *Cuadernos de Gestión*, 5(2).