



Desde la imprenta

Reseña del libro: TLCAN (USMCA, T MEC):
Dependencia Productiva y Financiera de México

46

Autor: Ximena Valentina Echenique Romero
Coautor: Bryan Zúñiga Casas

*Comentario del libro realizado por Fausto Ricardo López Aguilar
Economista y Maestro en Negocios Internacionales
Profesor de la Escuela de Negocios del ITESM Campus Puebla*

Desde sus inicios, esta obra guía al lector de la mano en la historia y evolución de la economía mundial, y la razón causa-efecto que conlleva a la apertura de mercados y organismos multinacionales, citando el periodo Guerra- Posguerra con el debilitamiento de la internacionalización por el proteccionismo, la depresión de los años 30 y posteriormente un periodo del inicio de las corporaciones trasnacionales y la facilitación de ciertas economías para crear las zonas francas a manera de hacer más eficientes mediante los costos. Todo esto como una antesala de la globalización.

Entonces, la obra nos ubica en el nacimiento de las cadenas globales, la era del conocimiento, la era de tecnologías de información y los cambios significativos en algunas economías. Por ejemplo, América Latina, especialmente en las funciones del Estado, con políticas de apertura y desregulación económica y políticas monetarias y fiscales restrictivas. Es decir, “*lmenos Estado y más mercado.*”

Posteriormente, la obra nos dirige al nacimiento de los bloques geoeconómicos citando entre los más importantes a la Unión Europea, el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), la Asociación Nacional del Sureste Asiático (ASEAN) y por supuesto, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), dando lugar a los acuerdos regionales y al concepto de “Regionalización,” lo cual me recordó al leerlo otro concepto que tuvimos que aprender a distinguir, entender y difundir en la industria y cadenas de suministro en México, que fue el concepto de

“Localización,” para así cumplir con los requerimientos de Valor de Contenido Regional (VCR) a través de una variedad de fórmulas que han sido creadas, las cuales son diseñadas y discutidas en las diversas negociaciones de los Tratados de Libre Comercio y correctamente abordadas en esta obra.

Cito una frase importante del libro: “*la regionalización es en sí un proceso de integración económica.*” Con mucha razón, porque los autores distinguen las diversas fases por las cuales este proceso evoluciona, y que personalmente considero es estrictamente necesario difundir en la formación de futuros profesionales a través de las instituciones académicas con el fin de evitar su posible distorsión por desconocimiento parcial o total, que en su momento fue determinante para aniquilar el proyecto del Área de Libre Comercio de las Américas en pleno inicio del siglo XXI.

Entrando en materia en la región de América del Norte, el TLCAN, o NAFTA por sus siglas en inglés, fue un acuerdo resultado de la idea del Presidente Salinas de Gortari para incluir a México en un acuerdo bilateral que ya venían celebrando EUA y Canadá desde 1988, y que en su momento las expectativas no fueron nada optimistas sobre incorporar a nuestro país en este bloque comercial por parte de nuestros vecinos del norte, el cual buscaba ante todo la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias, el trato nacional a las corporaciones de los tres países, la transparencia, e importante, la integración regional, que a mi juicio fue, es y será siempre el objetivo más desafiante por parte de las corporaciones.

Con esta nueva era, dejábamos atrás en México al patrón oro-dólar, la dependencia petrolera mundial, la política de sustitución de importaciones y comenzaba una nueva etapa caracterizada por la promoción de la diversificación del comercio a través de la expansión del sector exportador. Cabe hacer mención que esto es solo una cita breve de los acontecimientos previos a la firma del acuerdo, pero cuando lean el libro, podrán encontrar una descripción detallada de eventos históricos económicos que llevan al lector a entender el porqué de las políticas, el porqué de los cambios y por supuesto, la sensibilización que genera en el lector para entender y formar su propio juicio respecto a si el entrar de lleno a la globalización para México a inicios de los años 90s fue o no la mejor decisión.

Los autores mencionan acertadamente el tema de las asimetrías. Siempre al negociar un TLC México se ha enfrentado a las desigualdades económicas en las Partes negociadoras. Por citar un ejemplo, con la Unión Europea decíamos “*David contra Goliath*,” pero lo que después confirmamos es que la misma percepción surgió con los países latinoamericanos en el momento en que se sentaron en la mesa con México, primero con los tratados con Costa Rica, Nicaragua o el Triángulo del Norte (Guatemala, Honduras y El Salvador), donde en alguna reunión previa a las negociaciones con estos países una periodista originaria de Guatemala nos llamó invasores de productos mexicanos, indicando el riesgo de que al firmar un TLC con México su país además perdiera identidad nacional. En ese momento mi respuesta fue: *imagine que en México hubiéramos pensado lo mismo cuando negociamos con Estados Unidos y Canadá, nuestro pensamiento no fue “nos van a invadir,” nuestro pensamiento fue “nos van a conocer,”* y así fue.

El Acceso a los Mercados evalúa las desigualdades, las velocidades de desgravación: con qué tiempo y velocidad se van a desgravar los aranceles en el universo de bienes hasta llegar a cero.

En el libro podemos encontrar estas velocidades de desgravación negociadas en el TLCAN, se puede observar que, técnicamente, Estados Unidos desgravó productos de manera inmediata para permitir el acceso con cero aranceles de productos canadienses y mexicanos, a diferencia de estos últimos que negociaron velocidades de 5, 10 y hasta 15 años. La lógica de esta negociación hablaba por sí sola. Estados Unidos no tuvo temor de Canadá y mucho menos de México en el tema de acceso a mercados, y recuerdo bien la definición de un economista mexicano sobre el concepto de arancel en aquel tiempo: *“arancel es el grado de soporte que otorga un país a la ineficiencia de su industria,”* definición que en 2016 no significaría exactamente lo mismo.

Aunado al acceso a los mercados viene el capítulo de Reglas de Origen, que son criterios para definir si un bien cumple como originario y entonces tiene derecho al arancel preferencial. Los criterios más populares aplicados a bienes manufacturados son el salto arancelario y el valor de contenido regional, que en los inicios del TLCAN fueron conceptos difíciles de entender por algunos sectores dada su complejidad, como lo fue el sector automotriz.

¿cuál fue el resultado inicial para México del TLCAN? el libro comenta acertadamente que el comercio se multiplicó por diez en el periodo que comprende 1990 a 2018, pasando del lugar 30 de países con mayores exportaciones a un lugar nueve en el 2018. Asimismo, dentro de las partidas superavitarias ganadoras de este acuerdo comercial los autores destacan al sector automotriz, y no se equivocaron, ya que siempre fue señalado como un sector ganador del TLCAN a pesar de su regla de origen de contenido del 62.5% de integración regional requerido.

Las razones varían, comenzando con la cercanía de estos países, la reducción en costos de fabricación, la mano de obra competitiva, las cadenas de suministro fortalecidas, y la inversión extranjera de terceros países, quienes deseaban continuar vendiéndonos y no escatimaron en invertir en la región de América del Norte para mantener el surtimiento de sus piezas, ahora originarias del TLCAN, lo cual creó los hoy llamados *“Cluster automotrices”*, y también, repito, un concepto importante con el cual vivimos día a día que es la *“Localización.”* Es decir, dejamos de comprar en terceros países para buscar proveedores localizados en la región de América del Norte y con esto cumplir con la regla del 62.5%.

El capítulo 2 del libro, contiene los aspectos relevantes de la renegociación del TLCAN que lo llevaron a lo que hoy conocemos, T-MEC o USMCA, o CUSMA. Digo construimos porque un servidor tuvo el privilegio de participar por parte del sector privado en las mesas del sector automotriz, siendo en este capítulo donde se mencionan las nuevas reglas de origen negociadas para vehículos. A la pregunta obligada del porqué tuvimos los negociadores mexicanos que enfrentar estas demandas tan exigentes, es importante comentar que no solo fue la industria automotriz a la que se enfocaron las demandas, ya que se sumaron otras más que se fueron presentado en la Ronda 7, lo cual nos llevó a celebrar una ronda permanente en todo el mes de agosto 2018.

A estas demandas exigentes les llamamos *“poison pills”* o píldoras envenenadas, citando entre ellas la propuesta de matar al acuerdo cada cinco años, hiciera o no falta, eliminar el capítulo de solución de controversias, imponer aranceles estacionales a los productos agrícolas, y para cerrar con broche: las reglas automotrices. Para enfrentarlas, teníamos que saber cómo nos decían nuestros líderes negociadores *“cuándo poner la pierna dura pero también cuándo y cómo otorgar el dulce”*.

Continuando con el capítulo 2, encontramos una explicación detallada de los argumentos

técnicos que llevaron a EUA solicitar una renegociación del acuerdo, tales como la situación del déficit externo que EUA venía enfrentando desde mediados de la primera década del siglo XXI, comenzando con sus mayores competidores: Japón y China, llevándonos al estudio contable, la crisis financiera del 2007 y la problemática económico social, pero también podremos apreciar posteriormente en el capítulo 3 un análisis del comportamiento de las principales empresas en México y la relación del PIB de este con Estados Unidos, en donde menciona con acertada precisión cómo la dependencia de nuestro país hacia el vecino del norte fue creciendo de manera significativa, pero con un menor grado de sincronización en sectores como agricultura, pesca, silvicultura y minería.

Un reconocimiento especial expreso a los autores por desarrollar dentro de esta obra un estudio interesante del desempeño financiero en empresas superavitarias y deficitarias en el comercio México/EUA, estimando las razones de endeudamiento, liquidez, productividad y rentabilidad para Compañías como Chevron, Toyota y GM entre otras.

El capítulo 4 está centrado en la Teoría de Juegos: marco teórico de la negociación del TLCAN, en mi caso de singular orgullo al leerlo, pues siempre he dicho en mis clases y conferencias que los TLCS son escritos por abogados, auditados por contadores, administrados por licenciados en comercio o negocios internacionales, pero creados por los economistas. Eliminados más que nada por desconocimiento.

Los autores mencionan acertadamente que la Teoría de Juegos nos lleva al análisis de cooperación, ya que la negociación en sí es un método que nos permite llegar a un acuerdo utilizando habilidades cooperativas, pero también competitivas. Dentro de esta Teoría de Juegos, se busca alcanzar un punto óptimo que maximice el beneficio de las partes, el cual también se puede apreciar en la Teoría de Negociación en 3 Dimensiones del Dr James Sebenious, quien fue mi profesor en Harvard, la cual nos presenta la llamada Zona de Posible Acuerdo (ZOPA), basada en la Teoría de Juegos a través de la creación de valor en la negociación.

Una característica importante que mencionan los autores en los modelos de Teoría de Juegos es la racionalidad como punto débil para alcanzar acuerdo. Efectivamente, baste decir que en la revisión y creación del T-MEC siempre nos enfrentamos a una amenaza constante de imponer aranceles a los productos utilizando el argumento de emergencia nacional, lo cual llevó a México a enfrentar a mi juicio dos negociaciones paralelas, la primera: la renegociación del TLCAN en sí, y la segunda, la guerra comercial iniciada con varios países incluyendo el nuestro.

Es importante continuar trabajando con el nuevo USMCA, no solo por la dependencia que tenemos, sino por lo que aún estamos por ver en el tema de las controversias, energía, farmacéutica agricultura, y el capítulo laboral a través de su Mecanismo de Respuesta Rápida.

Un negociador español decía: El buen lidiador se nota con ganado bronco. Un reconocimiento a todos aquellos que se esfuerzan en México por alcanzar acuerdos justos, y otro reconocimiento a profesionales como Ximena y Bryan, por su esmerado análisis en el trabajo plasmado en la misma.

Estimado(a) colaborador(a):

A continuación presentamos los criterios técnicos para la presentación de artículos de la revista Economía Informa.

Requerimientos del texto:

- Una página principal que incluya: título del artículo, nombre completo del autor, resumen académico y profesional, líneas de investigación, dirección, teléfono y correo electrónico.
- Un resumen del artículo de máximo 10 líneas.
- Incluir la clasificación (JEL) y tres palabras clave.
- Usar notas al pie de página ocasionalmente y sólo si son indispensables.
- Citas y referencias en el texto deben cumplir con los requisitos del sistema de referencias Harvard.
- Explicar por lo menos una vez los acrónimos y/o abreviaturas usadas en el texto.
- La bibliografía final debe también cumplir los criterios del sistema de referencia Harvard. La lista de referencias debe corresponder con las citas del documento.

50

Extensión y características técnicas:

- Ningún artículo puede exceder 30 páginas; incluyendo todas las secciones del manuscrito.
- Debe estar en Word.
- La letra debe ser Times New Roman, tamaño 12.
- El formato es tamaño carta (A4).
- No se usa sangría (ni en el texto ni en las referencias bibliográficas)
- El uso de itálicas está reservado para el título de libros, journals, nombres científicos y letras que no estén en castellano.
- El uso de comillas está reservado para el título de: artículos, capítulos de libros y citas incluidas en el texto.

Tablas, gráficos y otros materiales de apoyo:

- Preferiblemente en Excel. De lo contrario usar: jpeg, tiff, png o gif.
- Se deben proporcionar los archivos originales en un sólo documento.
- Incluir los materiales también en el texto.
- Deben ser auto contenidos. Es decir, no se necesita del texto para ser explicados. No incluir abreviaciones. Indicar de manera clara las unidades de medida así como citas completas.
- Deben encontrarse en blanco y negro.
- Las tablas deben ser simples y relevantes.
- Los títulos, notas y fuentes del material deben ser capturados como parte del texto del documento. No deben ser insertados en el cuerpo del gráfico, figura y/o tabla.