GlobalResearch
Center for Research on Globalization

¿Qué hay en juego en el intento de Trump de renegociar el TLCAN?

By Paul Wiseman
Global Research, January 31, 2017
Associated press 27 January 2017

El presidente Donald Trump, involucrado en una disputa diplomática con México, planea alterar el comercio en América del Norte. Trump prometió reescribir el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) o abandonarlo por completo. Sus planes han generado preocupación sobre el futuro comercial entre Estados Unidos, México y Canadá. Aquí lo que hay en juego:

¿Qué es el TLCAN?

Negociado por el presidente George H.W. Bush y firmado y aprobado por el presidente Bill Clinton, el TLCAN entró en vigor el 1 de enero de 1994. El pacto comercial eliminó aranceles -impuesto a las importaciones- y otras barreras comerciales entre Estados Unidos, Canadá y México. Se demoró el impacto a algunas industrias estadounidenses vulnerables. Por ejemplo, los aranceles a textiles y prendas de vestir fueron desapareciendo gradualmente. Lo mismo ocurrió con muchas barreras comerciales en la industria automotriz.

Quienes estaban a su favor señalaron que el acuerdo promovería el comercio y crearía empleos a lo largo y ancho de un mercado único de América del Norte. En otras palabras, sería un triunfo para todos. Sus detractores argumentaron que la competencia de salarios más bajos en México eliminaría los empleos de manufactura en Estados Unidos. En 1992, el candidato presidencial Ross Perot pronosticó "un enorme sonido de succión" causado por los empleos estadounidenses que se trasladaban al sur de la frontera.

¿Qué fue lo que sucedió en realidad?

Explotó el comercio entre los países miembro. Pero también el déficit comercial de Estados Unidos con México.

En 1993, el año previo a que entrara en vigor el TLCAN, Estados Unidos le había vendido a México 41.600 millones de dólares en artículos y compró productos por 39.900 millones de dólares, un superávit comercial de 1.700 millones de dólares. Para 2015, Estados Unidos había exportado 235.700 millones de dólares en productos a México (un incremento de 467 e importó 296.4000 millones (un aumento de 643%). Eso creó un déficit comercial de 60.700 millones de dólares.

Es una cifra a la que Trump ha recurrido para argumentar que los negociadores mexicanos aprovecharon la ingenuidad de sus contrapartes estadounidenses. Pero la brecha comercial se ha incrementado, en parte, a que los consumidores estadounidenses están ansiosos por adquirir autos y otros artículos procedentes de México a un precio relativamente bajo.

El impacto del TLCAN en la economía fue más pequeño de lo que habían esperado los partidarios de ambos espectros del debate. Se debe, en parte, a que el comercio representa una sorprendente pequeña porción de la economía estadounidense – 28% en 2015, de acuerdo al Banco Mundial, uno de los porcentajes más bajos del mundo. Y el comercio con México representa una porción incluso menor.

El Servicio de Investigación del Congreso concluyó que el impacto del TLCAN en la economía estadounidense "ha sido relativamente pequeño". El Instituto Peterson de Economía Internacional, un grupo de expertos a favor del libre comercio con sede en Washington, estima que Estados Unidos pierde anualmente alrededor 203.000 empleos y suma 188.000 "a causa del comercio bilateral con México". Eso representa una pérdida neta de 15.000 empleos anuales, lo que representa apenas un margen de error en una nación con 145 millones de trabajadores.

¿Qué quiere hacer Trump?

El presidente ha prometido negociar un mejor TLCAN, o abandonar el acuerdo en caso de no conseguirlo. Adam Posen, presidente del Instituto Peterson, piensa que el tratado debe ser actualizado para reflejar, por ejemplo, el incremento del comercio electrónico en los últimos 23 años. Trump no ha delineado cómo quiere realizar los cambios al pacto. Pero claramente intenta reducir la brecha comercial con México al reducir las importaciones, aumentar las exportaciones o las dos cosas. Uno de sus posibles objetivos: las automotrices estadounidenses, japonesas y de otras naciones, que enviaron más de 100.000 millones de dólares en vehículos y autopartes de México a Estados Unidos en 2015.

Después del TLCAN, las empresas automotrices comenzaron la producción de pequeños vehículos en México para enviarlos a Estados Unidos. Los empleados mexicanos de la industria tienen salarios menores a los 10 dólares por hora, lo que le permite a los fabricantes mantener sus vehículos a un precio bajo, accesible para las familias estadounidenses que no cuentan con un presupuesto alto.

Pero Estados Unidos y otras compañías han construido una complicada cadena de abasto a lo largo de la frontera con México. Retirarse del TLCAN provocaría un caos en sus operaciones. Aunque los autos se fabrican en México, las compañías estadounidenses también hacen un gran negocio (30.000 millones de dólares en 2015) con el envío de autopartes a México.

El Centro de Investigación Automotriz, una organización sin fines de lucro, estima que Estados Unidos perdería al menos 31.000 empleos en caso de que Trump prosiga con su amenaza de imponer un arancel de 35% a las importaciones automotrices procedentes de México.

Paul Wiseman

The original source of this article is Associated press
Copyright © Paul Wiseman, Associated press, 2017

Comment on Global Research Articles on our Facebook page

Become a Member of Global Research

Articles by: Paul Wiseman

Disclaimer: The contents of this article are of sole responsibility of the author(s). The Centre for Research on Globalization will not be responsible for any inaccurate or incorrect statement in this article. The Centre of Research on Globalization grants permission to cross-post Global Research articles on community internet sites as long the source and copyright are acknowledged together with a hyperlink to the original Global Research article. For publication of Global Research articles in print or other forms including commercial internet sites, contact: publications@globalresearch.ca

www.globalresearch.ca contains copyrighted material the use of which has not always been specifically authorized by the copyright owner. We are making such material available to our readers under the provisions of "fair use" in an effort to advance a better understanding of political, economic and social issues. The material on this site is distributed without profit to those who have expressed a prior interest in receiving it for research and educational purposes. If you wish to use copyrighted material for purposes other than "fair use" you must request permission from the copyright owner.

For media inquiries: publications@globalresearch.ca