



## COMUNICADO DE PRENSA

**“El proteccionismo de la Casa Blanca en la renegociación del TLCAN: todos pierden”**

*Documento de trabajo núm. 262*

**“EEUU y Canadá argumentan que existe competencia desleal en nuestro país por los bajos salarios que se pagan.”**

El Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública pone a disposición de sus lectores y público en general el *Documento de trabajo núm. 262*. La investigación aborda los entresijos de las negociaciones hacia el Tratado de Libre Comercio de América del Norte 2.0 (TLCAN) que suponen siete encuentros repartidos en los tres países.

Palacio Legislativo de San Lázaro, 19 de octubre de 2017.

**“El proteccionismo de la Casa Blanca en la renegociación del TLCAN:  
todos pierden”**

*Documento de trabajo núm. 262*

**“EEUU y Canadá argumentan que existe competencia desleal en nuestro país  
por los bajos salarios que se pagan.”**

- El Peterson Institute for International Economics (PIIE) afirma que el TLCAN, desde su entrada en vigor en 1994, ha sido uno de los más controversiales de la historia.
- Para lograr una modernización del TLCAN es preciso abandonar la propuesta estadounidense de “suma cero”.

Desde 1994, la piedra angular del lazo mexicano-estadounidense es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. *Grosso modo* el TLCAN ha llevado a que el intercambio bilateral de bienes y servicios ascienda a 600 mil millones de dólares al año (en México se consumen productos estadounidenses por un valor de 240 mil millones anuales); no obstante, la balanza comercial se inclina a favor de nuestro país en 60 mil millones de dólares; en servicios favorece a la potencia en 10 mil millones; asimismo, representa la creación de 5 millones de puestos laborales en la Unión Americana que dependen directa e indirectamente del flujo comercial bilateral.

Desde antes de que comenzaran las negociaciones del TLCAN ha sido clara la propuesta de la Casa Blanca, que se asemeja a una imposición con fines proteccionistas. El Mexico Institute plantea fortalecer el tratado con la incorporación de productos que en su momento fueron retirados del trato, ajustar las reglas de origen a fin de que los bienes finales maximicen su contenido con insumos de la región, la creación de mecanismos para la aplicación de acuerdos en materia laboral y medioambiental, así como la promoción de acuerdos de colaboración en temas educativos, de innovación, tecnología y emprendimiento.

Las discusiones en torno a los asuntos laborales causan reticencia por parte de los negociadores de la potencia, quienes señalan que existe competencia desleal en nuestro país por los bajos salarios que se pagan.

La posición estadounidense al comienzo de los encuentros se dibuja como dura e inflexible. Así, los otros dos puntos que impulsa Estados Unidos en su agenda de negociación del TLCAN de acuerdo con el Peterson Institute of International Economics (PIIE) son: la capacidad de las empresas de demandar a los gobiernos bajo las reglas del tratado y quitar los candados para poder imponer tarifas arancelarias y antidumping a países no pertenecientes al TLC. La visión en el comercio es disminuir el déficit a través de la protección de su mercado y el impulso de las exportaciones.

En contraparte, el gobierno de Ottawa considera que las negociaciones del TLCAN deben dirigirse a un resultado en el que todos ganan, bajo la premisa de modernizarlo y que se conseguirá en el mediano plazo. El principal reto, advierte Canadá, es la postura de Estados Unidos, que pretende una victoria rápida al presionar con la amenaza de abandonar el acuerdo si las pláticas no se encaminan a cubrir sus demandas.

La postura de México, de acuerdo con el Peterson Institute for International Economics (PIIE), se centra en los alcances que supone el Acuerdo de Asociación Transpacífica (TPP, por sus siglas en inglés), mismos que pueden trasladarse al TLCAN para su modernización. El gobierno federal busca incorporar en la agenda el tema migratorio, garantizar el libre flujo de las remesas, trabajar en una frontera que una y no que divida, frenar el comercio ilegal de armas, fortalecer las cadenas de suministro para vigorizar el intercambio entre los tres países, garantizar los flujos de inversión, mejores salarios para los mexicanos en Estados Unidos, así como incorporar sectores que no fueron considerados (a profundidad) en el comienzo de las negociaciones como telecomunicaciones, energía y comercio electrónico.

Dentro de la agenda para las negociaciones publicadas en el sitio oficial del gobierno de Washington se menciona la importancia de las negociaciones para alcanzar los mejores acuerdos comerciales posibles para Estados Unidos, lo que será viable a través de la renegociación de los tratados existentes, así como al asumir una postura de mayor fuerza en las pláticas para la firma de nuevas alianzas, con el objetivo de llevar trabajos de calidad a tierras estadounidenses e impulsar la industria manufacturera.



La suspensión del TLCAN implicaría un equilibrio entre los puestos que se cancelarían en Estados Unidos en el sector exportador con aquellos que regresarían al país para producir lo que se importa, de tal forma que el balance negativo se generaría con el incremento en los precios y su efecto pernicioso en la economía y en la creación de empleos

El Peterson Institute for International Economics afirma que el TLCAN, desde su entrada en vigor en 1994, ha sido uno de los más controversiales de la historia, calificado por muchos como injusto y como exterminador de empleos; pero, también es reconocido como impulsor del crecimiento y por haber triplicado el comercio entre los tres países. El PIIE señala que para lograr una modernización del TLCAN es preciso abandonar la propuesta estadounidense de “suma cero”, que inscribe su agenda “América primero”, e impulsar una que mejore la competitividad de los tres países.