

**PERFILES,**  
CONOCE QUIÉNES  
RENEGOCIARÁN EL TLC  
POR MÉXICO



## RENEGOCIACIÓN TRATADO DE LIBRE COMERCIO

# Un nuevo inicio; en juego el futuro de tres naciones

Antes fueron Jaime Serra Puche, Herminio Blanco y Jaime Zabłudovsky; ahora ha llegado el momento de Kenneth Smith, Salvador Behan y Juan Carlos Baker

Frida Lara, Noé Álvarez y Cristina Ochoa/**México**

**H**an pasado 23 años desde que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) entró en vigor. El entonces presidente de México, Carlos Salinas de Gortari, incluyó en su último informe de gobierno el prometedor acuerdo que auguraba un próspero cambio para el sector empresarial. “Regular con calidad el creciente comercio entre nuestros países, alentar la inversión y la creación del empleo”, decía el mandatario en su informe transmitido el 1 de noviembre de 1994.

Uno de los principales negociadores de ese tratado fue Jaime Serra Puche, y en su ensayo *El TLC y la Formación de una región* —texto con motivo del 20 aniversario del convenio— expone que a grandes rasgos que la mayoría de los críticos concluyen que el resultado no ha sido tan malo como se predicaba, pero tampoco tan bueno como se presumía en ese entonces.

El ahora presidente de la empresa

SAI Consultores, señala en ese documento que sin el TLC las exportaciones mexicanas habrían sido 50 por ciento menores y la inversión extranjera estaría 40 por ciento por debajo. Asimismo, resalta que gracias al acuerdo el tiempo de adquisición de tecnología de las empresas mexicanas pudo reducirse de 1.6 a 0.7 años.

Serra Puche era el secretario de Comercio y Fomento Industrial durante la negociación del TLC, por lo que trabajó de la mano de Herminio Blanco, subsecretario de la misma instancia, quien además fungió como jefe negociador. Actualmente, Blanco sigue de cerca

el comercio nacional a través de su empresa IQOM, firma que elabora estadísticas comerciales.

### Modernización o renegociación

Nubes grises han amenazado con traer una tormenta para la economía mexicana; sin embargo, los nuevos negociadores prometen ser ese viento que disipe toda la incertidumbre.

En total son cuatro las personas a las que se les ha encomendado dicha tarea, en quienes están puestas las expectativas para lograr un acuerdo simétrico entre México, Estados Unidos y Canadá.



Fecha <b>13.08.2017</b>	Sección <b>Negocios</b>	Página <b>27-29</b>
----------------------------	----------------------------	------------------------

El 2 de agosto pasado, Ildefonso Guajardo, secretario de Economía —quien participará por segunda ocasión en la negociación—, presentó a su equipo negociador para lo que el gobierno mexicano ha nombrado “la modernización” del TLC.

En aquella presentación, donde también se dieron a conocer las prioridades de México —competitividad regional, comercio inclusivo, intercambio de bienes y servicios, y apertura de inversiones—, Guajardo se refirió a sus tres acompañantes como “experimentados” en los nexos comerciales a escala global.

Ignacio Martínez, coordinador del Laboratorio de Análisis en Comercio Exterior (Lacen), piensa de la misma forma que Guajardo, y

añade que las resoluciones que los negociadores elegidos, Kenneth Smith, Salvador Behan y Juan Carlos Baker, logren durante las reuniones que comienzan el próximo 16 de agosto, definirán

el desarrollo y crecimiento de México durante los próximos 20 años.

Casualmente, Estados Unidos es la región con el mayor número de tornados, y tiene como representante a un personaje que parece encarnar uno. Donald Trump, presidente

estadunidense, se ha referido al TLC como el peor acuerdo de la historia, por lo que ha amenazado con terminarlo.

“Lo nombramos modernización porque se

va a actualizar, pero si lo analizamos encontramos enormes diferencias. En México sí decimos que se va modernizar, pero en Estados Unidos dicen que será una renegociación. Ya lo dijo Trump, si no les gusta cómo queda el acuerdo van a renunciar”, explicó el especialista del Lacen.

El reto de Kenneth Smith, jefe negociador; de Salvador Behar, jefe de negociación adjunto, y de Juan Carlos Baker, coordinador de la negociación, será implementar sus conocimientos académicos y sobre todo, la experiencia que han adquirido a lo largo de más de 20 años como funcionarios de la Secretaría de Economía.

“No es en sí la negociación, sino cómo es que México de manera paralela está preparando a los suyos para poder competir con relación a lo que se va a negociar”, apuntó Ignacio Martínez.

Añadió que en el tema de economía digital, el gobierno tiene que dar presupuesto a las secretarías de Comunicaciones, Educación y Trabajo, con el fin de que puedan implementar un programa de capacitación para los trabajadores, lo que hará que las empresas estén en esta nueva ruta que se llama industria 4.0.

De las ocho cadenas globales de valor que tiene México, explicó el académico, al menos la automotriz, la electrónica y la de telecomunicaciones, tienen un vínculo directo con Estados Unidos.

“El secretario de comercio de Estados Unidos, Wilbur Ross, ya anunció que las negociaciones que se realizarán en Washington van a ser públicas, es decir, la prensa estará presente en la sala. La pregunta es si el 10 de septiembre, cuando se reúnan los tres equipos en la Ciudad de México, el secretario de Economía hará lo mismo”, reflexionó Martínez. M

## 23

Años han pasado desde que se llegó a un acuerdo y entró en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.



Ildefonso Guajardo, secretario de Economía, presentando al equipo negociador del TLC.

