

Amenazas y Salarios en el TLCAN

Alejo Martínez Vendrell

Hay un par de aspectos sobre la renegociación del TLCAN que es oportuno tocar aun cuando sea brevemente: el presidente Trump está recurriendo a su consabida estrategia amenazadora e intimidante que lo ha caracterizado en sus relaciones empresariales. Después de terminada la primera ronda de negociaciones, el pasado martes 22 en un mitin del tipo campaña proselitista en Phoenix, reiteró otro más de sus belicosos mensajes dirigidos a Canadá y en especial a México, al arengar: “Probablemente terminaremos por cancelar el TLC. Personalmente no creo que podamos llegar a un acuerdo porque hemos sido tratados muy mal y se han aprovechado de nosotros. Han logrado grandes negocios los dos países, pero en particular México”.

Nuestro canciller Luis Videgaray interpretó tales amenazas de Trump como algo predecible y propio de la estrategia negociadora del desbocado mandatario y fríamente respondió que México seguirá en la mesa de negociaciones. Sin embargo hay algo que debiera preocupar: la estrategia vociferante e intimidatoria de Trump pudo haberle dado buenos resultados en negociaciones empresariales, pero existe una diferencia sustancial con respecto a las realizadas entre gobiernos.

En el ámbito de los negocios los alardes no generan expectativas halagüeñas entre terceros, pero en el caso de la revisión del TLCAN el bravucón mandatario está generando grandes expectativas entre sus más fanáticos electores, que resultarán sumamente frustrados si no las ven cristalizadas en la realidad y ello acarrearía un costo político muy alto para el boquiflojo. Y ya hemos visto que atropellar lo razonable y caer en la irracionalidad no constituye obstáculo alguno que inhiba al mandatario estadounidense.

El otro aspecto radica en que son suma frecuencia y desde hace tiempo nos encontramos con que en EUA se hace alusión a los precarísimos salarios que se pagan en México como argumento con el que se pretende resaltar una injusta desventaja competitiva que es necesario rectificar. Por esta razón ahora exhortan a revisar el TLCAN a fin de obligar a que México incremente su lamentable nivel salarial, de manera que EUA recupere competitividad ante nuestro país.

Sin que de ninguna forma se pretenda hacer una defensa del deplorable e indefendible nivel de los nano-salarios en México, los cuales sin duda alguna requieren con urgencia ser aumentados en forma sustantiva, resulta necesario instalar el tema en una objetiva perspectiva para efectos de la renegociación del TLCAN.

En realidad con ese argumento EUA pretende ignorar que si bien es cierto que el costo menor en mano de obra otorga alguna ventaja en competitividad, es por lo general la única ventaja de que pueden disponer los países subdesarrollados frente a múltiples ventajas de competitividad de las que disfrutaban las naciones desarrolladas: éstas cuentan con ventajas competitivas en financiamientos, infraestructuras portuarias, aeroportuarias, de carreteras y supercarreteras, de telecomunicaciones, de transportes, de niveles de formación académica,

tecnológicas, de mercadotecnia y muchas otras, además de una fundamental: la explotación monopólica de múltiples patentes de los productos de más elevada rentabilidad.

¿Cómo podríamos compensar los países subdesarrollados esas numerosas y aplastantes desventajas? ¿Debemos acaso exigir que las naciones desarrolladas se supriman tales ventajas o que al menos se las rebajen para poder competir en igualdad de condiciones? Esa egocéntrica apreciación reposa en la predominante y hasta natural, aunque distorsionadora tendencia a ponderar la realidad desde la estrecha perspectiva de nuestros propios intereses.

Dicho sea esto esperando que cedamos algo en este terreno e impulsemos una mejoría en nuestros escalofriantes salarios mínimos. Por otra parte, también sería deseable que los negociadores mexicanos tuvieran presente que el superávit de 90 millones de dólares en nuestra cuenta corriente con EUA no se debe a los mecanismos del TLCAN sino a la desmesurada sobrevaluación del dólar.

amartinezv@derecho.unam.mx @AlejoMVendrell

La precaria ventaja de nuestros nano-salarios contra múltiples desventajas frente a EUA.

JorBC19.- **Amenazas y salarios en el TLCAN.** Ago.27/17. Domingo. La precaria ventaja de nuestros nano-salarios contra múltiples desventajas frente a EUA. <http://jornadabc.mx/opinion/27-08-2017/amenazas-y-salarios-en-el-tlcan> <http://disq.us/t/2sw97in>