



Ebrard, el T-MEC y el sector privado

A diferencia de otros países, la participación del sector privado mexicano en la negociación de un tratado comercial no está definida en la ley, lo que depende de la disponibilidad y apertura del secretario de Economía en turno hacia los empresarios. Luego de la negociación de 16 tratados de libre comercio (TLCs) –si consideramos que el tratado con Centroamérica originalmente fueron tres y agregamos el tratado con Bolivia, que a partir del 2010 se convirtió en un tratado de complementación económica– y 30 acuerdos para la promoción y protección recíproca de las inversiones, pareciera como si no se reconocieran las aportaciones y buenos resultados obtenidos a partir de la participación de los empresarios.

Uno de los aprendizajes más interesantes de la negociación del TLCAN fueron los buenos resultados obtenidos por la participación del sector privado. Los negociadores se beneficiaron del conocimiento de los empresarios, mientras que el trabajo en

COLABORADOR
INVITADO

Jorge Molina Larrondo

Consultor en Políticas Públicas
y Comercio Exterior

Opine usted:
molinalarrondo@gmail.com



equipo permitió llegar a resultados aceptables para la industria y generó un acercamiento y apertura con las autoridades, luego de poco más de 20 años de una relación muy distante. Esto propició un clima que eventualmente produjo un aumento sustancial en la inversión.

Nuestra Ley de Comercio Exterior establece la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones como un órgano

auxiliar del Ejecutivo para impulsar las exportaciones, en la que participan los líderes del Consejo Coordinador Empresarial, del Consejo Nacional Agropecuario y de otras diez asociaciones industriales. Sin embargo, aunque se indica que podrá participar en las negociaciones, ni la ley ni su reglamento especifican el mecanismo o sus funciones en los procesos de negociación. Incluso, la Ley sobre la Aprobación de Tratados Internacionales en Materia Económica indica que los organismos empresariales podrán emitir su opinión ante el Senado durante el proceso de ratificación, pero no le obliga a tomarlas en cuenta, a diferencia de las propuestas presentadas por los gobiernos estatales y congresos locales.

Por su parte, la buena experiencia derivada de la colaboración entre la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos (USTR) con el sector privado de ese país durante las negociaciones de la Ronda Tokio del GATT, llevó a definir en 1979 el papel que



juega la industria durante la negociación de cualquier tratado comercial. La sección 135 de la Ley de Comercio de la Unión Americana obliga al presidente a pedir al sector privado los objetivos a lograr en toda negociación comercial; su punto de vista en la operación de los TLCs y para la preparación de casos de solución de controversias; sus prioridades en la elaboración de la agenda anual de comercio internacional y su opinión sobre la efectividad de la política comercial y en la identificación de áreas que requieran desarrollar nuevas políticas comerciales.

Para ello, la ley indica la creación del Comité Asesor para Políticas Comerciales y Negociaciones, en la que participan líderes de los principales organismos empresariales, laborales y académicos, así como de 15 comités asesores sectoriales y uno más compuesto por los presidentes de estos comités. Todos ellos deben presentar por escrito al USTR y al Congreso antes del inicio de una negociación los objetivos a lograr en cada capítulo de la agenda y,

al final de la negociación, una evaluación de lo negociado. El Congreso utiliza esta información para determinar si la negociación debería continuar o proceder a la ratificación del tratado bajo el formato conocido como “fast-track”, esto es, la aprobación del tratado negociado sin modificaciones.

Involucrar al sector privado en las negociaciones también permite desarrollar y aprovechar las redes que generan los industriales con sus contrapartes, las que han jugado un papel muy importante en la ratificación del TLCAN y del T-MEC y para solucionar y prevenir diversos problemas. Es mucho más eficiente que el sector privado mexicano llegue a una postura común con la industria de Estados Unidos y Canadá y que sea cada uno de ellos quienes hagan el cabildeo necesario ante sus autoridades. Esta es una lección que conocemos desde 1993.

La revisión del T-MEC es un ejercicio inédito que afectará a toda la industria mexicana. La experiencia nos indica que tiene que ser un proceso transparente y abierto a la participación de todas las empresas. Además, es una oportunidad que tiene el gobierno electo para establecer una nueva dinámica con el sector productivo de México.

“La experiencia (de la revisión del T-MEC) nos indica que tiene que ser un proceso transparente y abierto a la participación de todas las empresas”