



# La negociación y la negación

*El Financiero - 6 de julio de 2017*

---

En su informe 2017 sobre las perspectivas de la economía global, el Banco Mundial advierte sobre la fragilidad de la recuperación que goza el mundo, mientras mantiene su proyección de un crecimiento económico en México por debajo del 2%. Lo mismo piensan en la OCDE donde, según nos informa Martin Wolf, se dice que las “cosas han mejorado, pero no van suficientemente bien”

“La esperanza, agrega el agudo analista del Financial Times, debe ser que éste sea el comienzo de un repunte sostenido...Pero una esperanza es lo que sigue siendo” (EF, 05/07/17, p., 14).

Podemos ciertamente celebrar este repunte de la actividad productiva; lo que no debíamos hacer es festinarlo como recuperación sostenida, sin al mismo tiempo meditar sobre lo que nos ha pasado y puede volver a pasar. Esta vez, como pregonan varios críticos de las políticas empleadas para esta recuperación, como una crisis mayúscula que haría del 2008 un mero prólogo.

Lo que no hemos recuperado por estos pagos es la sobriedad en el análisis de la coyuntura. Mucho menos el rigor para adentrarnos en el escrutinio de algunas tendencias que no ofrecen nada bueno, se dé o no una recuperación duradera o se alcance una buena negociación con Estados Unidos y Canadá en la “modernización” del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Poco se nos ha dicho desde el gobierno sobre lo que puede significar para México una buena(re) negociación norteamericana. En todo caso, si la negociación concluye exitosamente y en un lapso prudente; si, por ejemplo se deja atrás la superchería trumpiana sobre el déficit externo o la política fiscal pro ricos, resta mucho por contabilizar para poder decir que el país y su economía están listos para, ahora sí, aprovechar las



ganancias y ventajas de un libre comercio y un proceso firme de integración regional con dos de las economías más poderosas del planeta.

No hay habido en estos meses de angustia una buena y crítica memoria de lo que hicimos o dejamos de hacer en estos casi treinta años del Tratado y el cambio estructural globalizador. En gran medida lo que ha imperado es la negación de las realidad, el contexto y su historia.

Es a partir de esta desmemoria que, por ejemplo, algunos de quienes pergeñaron aquel proyecto para la “seguridad y la prosperidad” en América del Norte proponen ahora extenderlo a Centro América en cuyo “Triángulo del Norte” se cuece una tragedia humana de grandes proporciones.

Otro ejemplo, que debería ser objeto de inmediata atención y corrección en el Congreso: la inversión pública en infraestructura se ha reducido a su mínima expresión en los últimos dos años. En esta contracción se ha hecho descansar el ilusorio equilibrio macro económico ahora vestido de una “consolidación fiscal” que nunca se alcanza pero sí crea y recrea otro, mayor y decisivo, desequilibrio real.

Este desbalance tiene que ver directamente con nuestras capacidades instaladas y, sobre todo, con nuestras disposiciones productivas de que depende el aprovechamiento máximo de la apertura y del TLCAN. El rezago en los puertos o la permanente inconclusión de las vías rápidas carreteras; el retraso en inversiones para la ciencia, la tecnología y la innovación; el infame archipiélago en materia de infraestructura educativa o sanitaria, el olvido de la pequeña producción agropecuaria, conforman el mapa de fallas geológicas que minan u obstruyen el despliegue de esas nuevas fuerzas productivas que prometieran precisamente el cambio estructural y su coronación en el TLCAN.

Más allá de las destrezas, experiencia y claridad de nuestros negociadores, lo que estará en juego en estos largos y angustiosos meses de espera es la decisión mexicana de imprimirle a su estructura productiva y económica en general los dispositivos mínimos necesarios para crecer sostenidamente por encima de las ridículas tasas de estos decenios y, quizás sobre todo, para propiciar la emergencia de un mercado interno robusto, basado en una creciente diversificación productiva, más empleo y mejores salarios.

Aquí sí que tendríamos “acuerdos paralelos” de significación, para darle a la difícil negociación comercial un soporte vigoroso de legitimidad y desarrollo.