



Empresarios definen un plan B por si acaba el TLC

POR KARLA PONCE

Aprovechar la relación de libre comercio que se tiene con 45 países, ampliar la existente con América del Sur y fortalecer la certeza jurídica en favor de las inversiones son lineamientos del plan B que construye la iniciativa privada en caso de que EU se salga del Tratado de Libre Comercio (TLC).

El director general del Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP), Luis Foncerrada, explicó, por ejemplo, que se debe fortalecer la relación comercial de países sudamericanos para traer los granos que requiere el mercado interno, como maíz amarillo, canola y soya.

De acuerdo con el análisis hecho por el órgano asesor del Consejo Coordinador Empresarial, se debe buscar la fórmula para que las pequeñas y medianas empresas ingresen al mercado de exportación.

IP BUSCA DIVERSIFICAR COMERCIO CON AMÉRICA DEL SUR

Alistan plan B si EU sale del TLCAN

Empresarios advierten que 80% de las exportaciones mexicanas se destina a Estados Unidos y salir del Tratado tendría “un efecto importante” en la economía

El sector empresarial mexicano esboza las líneas transversales del plan B que entraría en marcha ante la eventual salida de Estados Unidos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), indicó Luis Foncerrada Pascal, director general del Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP), órgano asesor del Consejo Coordinador Empresarial (CCE) en temas económicos.

“El 80% de las exportaciones mexicanas se destinan a Estados Unidos, por lo que salir del TLCAN tendría en principio, un efecto relativamente importante en la actividad económica de nuestro país, ya que esta venta de bienes al vecino del norte equivale a 37% del PIB”, aseguró.

No obstante, apuntó que entre las medidas que debe contemplar el plan B para compensar dicho efecto se debe considerar incrementar la diversificación del comercio para aprovechar la relación de libre comercio que se tiene con 46 países.

“Mejorar el intercambio comercial con ellos sin duda ofrece beneficios mutuos, no sólo en la comercialización

de bienes, sino también en el provecho que de esto se puede tener en materia de competencia y precios”, dijo.

De acuerdo con el director, el país también debe apostar por ampliar la relación con los países de América del Sur, los cuales se convierten en la opción para traer los granos que requieren en el mercado interno, como maíz amarillo, canola y soya.

“La importancia de fortalecer la relación comercial con otros países ofrece ganancias importantes. Por salud económica es tiempo de dejar de depender de un solo mercado”, afirmó.

INVERSIÓN EXTRANJERA

Luis Foncerrada Pascal señaló que otro tema fundamental radica en la fortaleza de la certeza jurídica para las inversiones nacionales y extranjeras. “Generar la confianza suficiente de la seguridad que puede tener el capital en nuestro país es indispensable para estimular una mayor inversión productiva que nos lleve a un ritmo de crecimiento mayor con su consecuente

efecto positivo en el empleo y bienestar de los hogares de los países involucrados”.

El director del CEESP resaltó que un aspecto importante también radica en tratar de reducir costos a las empresas, considerando la instrumentación de estímulos a la exportación, de tal forma que haya un beneficio desde el momento de la producción de los bienes que se comercializan en el exterior.

“Aunado a esto, se debe buscar la mejor fórmula para que las pequeñas y medianas empresas se puedan integrar al mercado de exportación”, aseguró Foncerrada Pascal.

Destacó que la inversión juega un papel relevante si se considera que es indispensable para crear y mejorar todas las instalaciones relacionadas con el intercambio comercial, como puertos, aduanas y carreteras, por lo que la infraestructura es fundamental para el crecimiento del

país.

El directivo concluyó que las me-

didias de este plan deben ponerse en marcha, incluso si no hay necesidad de abandonar el acuerdo, a fin de fortalecer la política comercial, de crecimiento económico y de creación de empleo.

RED DE ACUERDOS

México cuenta con una red de 12 Tratados de Libre Comercio con 46 países (TLCs); 32 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI) con 33 países, y 9 acuerdos de alcance limitado.

VIGENCIA

Sin EU se tendrían 12 Tratados de Libre Comercio con 45 países, debido a que el TLC seguiría vigente con Canadá.



“

México no puede meterse en el tema laboral de Estados Unidos o de Canadá, y lo mismo pedimos: que no se metan en ese tema.”

**BOSCO
DE LA VEGA**

PRESIDENTE DEL CNA

“

Tenemos un sistema de escalafón de salarios en donde, derivado de la capacitación la gente, ha sido acreedora a una remuneración.”

**FEDERICO
SERRANO**

PRESIDENTE DE INDEX



Foto: Paola Hidalgo

EMPRESARIOS. Bosco de la Vega, presidente del CNA; Federico Serrano, de Index; Francisco de Rosenzweig, asesor del CCE, negociadores mexicanos del TLCAN, en el Hotel Hyatt, donde se lleva a cabo la segunda ronda de negociaciones del TLC.



Foto: Notímex

El Cuarto de Junto mantuvo reuniones con miembros del equipo negociador del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.