



Empresarios estudian medidas legales si Trump sigue amenazando el TLCAN

EL CEESP dice que el Plan B de México es mejorar las condiciones con los 45 países con los que tiene acuerdos; debe analizar otras opciones

Por Lindsay H. Esquivel

LAS CÚPULAS empresariales de México y Estados Unidos estudian opciones legales, en caso de que el presidente Donald Trump siga con sus amenazas de acabar con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), aseguró el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP).

El organismo representado por Luis Foncerrada, dijo que si bien es poco probable una salida del acuerdo, algunos dirigentes empresariales estadounidenses y mexicanos han comenzado a estudiar opciones legales, en caso de que continúen las amenazas de desechar el TLCAN.

"Esto deja clara la disposición, de los principales actores del acuerdo, de negociar condiciones comerciales que beneficien a los países involucrados, más que tirar por la borda lo logrado durante tantos años", sostuvo el Centro en su mensaje semanal.

Incluso el miembro de la Cámara de Representantes de Estados Unidos, el texano Kevin Brady, advirtió al presidente Trump de lo negativo que es el uso de amenazas y retórica. Y señaló que más que un desastre, el TLCAN favorece la modernización.

Para el CEESP, el hecho de que el equipo negociador de los Estados Unidos esté en México, para seguir el proceso de la segunda ronda de negociación, es una señal de disposición de seguir buscando acuerdos.

"No hay duda de que el grupo de empresarios estadounidenses, que acompaña al equipo negociador, está completamente convencido de que es fundamental seguir avanzando en busca de mejores condiciones para todos los países, y reconoce que dejar el TLCAN podría generarles mayores

costos que beneficios", sostuvo.

En tanto, para México el Plan B es diversificar más el comercio y aprovechar la relación y los acuerdos de libre comercio que tiene con 45 países, recomendó el CEESP.

Para el organismo empresarial, mejorar el intercambio comercial con otras naciones sin duda ofrece beneficios mutuos, no sólo en la comercialización de bienes, sino también en el provecho que se puede tener en materia de competencia y precios.

"Ampliar la relación con los países de América del Sur debe ser la opción para traer los granos que México requiere, como maíz amarillo, canola y soya, entre otros."

Además, el país debe apostar por la fortaleza de la certeza jurídica para las inversiones nacionales y extranjeras, y generar confianza suficiente para el capital privado.

Otro aspecto importante es 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, expuso el centro empresarial.

Para el sector privado, estas medidas pueden compensar el efecto en el corto plazo de una salida del TLCAN, incluso si Estados Unidos requiere comerciar con nuestro país, aunque en condiciones distintas.

“Los empresarios estadounidenses que acompañan al equipo negociador están convencidos en buscar mejores condiciones para todos los países, y reconocen que dejar el TLC les generaría más costos que beneficios”

CEESP

40

Países o más, son con los que México tiene acuerdos comerciales

Mesas de discusión

Los temas que se tratarán en las mesas de discusión durante la reunión son:

TEMAS

- Mercado de bienes
- Inversión
- Reglas de origen
- Facilitación comercial
- Medio ambiente
- Comercio digital
- Pequeñas y medianas empresas
- Transparencia
- Anticorrupción