USMCA: un paso más en la dirección correcta (El Financiero 02/10/18)

USMCA: un paso más en la dirección correcta (El Financiero 02/10/18) Benito Solís Mendoza San Diego, California.- Trump ganó las elecciones presidenciales de su país hace dos años, apoyado en diversas promesas a sus electores, destacando cancelar el "peor acuerdo comercial jamás hecho por su país" refiriéndose al TLCAN. Otras que ofreció fueron salirse del Acuerdo del Medio Ambiente de París, cancelar el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica o TPP, reducir o eliminar leyes de protección del medio ambiente en su país, reducir la tasa máxima del impuesto a la renta para las empresas y personas de mayores ingresos y otros puntos más. De manera progresiva Trump ha ido cumpliendo estas promesas de campaña y anunció que se saldría del TLCAN, lo que podría hacer en cualquier momento sin aprobación previa de su Congreso. Adicionalmente aumentaban las posibilidades de que ganara las elecciones en México un candidato de izquierda, con poco contacto internacional y que por lo mismo no valorara la importancia del acuerdo comercial de Norteamérica. Esto produjo gran incertidumbre entre las empresas que se han beneficiado del comercio de nuestros países, por lo que era frecuente que varios proyectos de inversión se pospusieran hasta tener más claridad respecto al tratado comercial. Es conveniente enfatizar que no se ha tenido un retiro masivo de inversionistas y los proyectos ya iniciados han seguido su curso, pero si predomina una mayor cautela. La situación actual de que los votantes norteamericanos ven con simpatía cancelar el tratado comercial entre nuestros países resulta de la desatención a nuestro principal cliente. Cuando una empresa canaliza el 80% de sus ventas a un solo comprador está al pendiente de sus gustos, intereses y satisfacción, de los tiempos de entrega, así como de la calidad de los productos. Además, trata de anticipar sus futuras demandas de productos y cuida muchísimo su propia imagen, ya que tiene mucho en riesgo. Sin embargo, sucedió lo contrario respecto al TLCAN, ya que una vez que se aprobó este acuerdo tanto el gobierno, como las empresas, los medios de comunicación, las universidades y la sociedad en general dejó de estar al pendiente del mismo, dando por supuesto que sería permanente. He sido testigo de cómo organizaciones, gobiernos locales y empresas mexicanas cerraban sus oficinas de representación en Washington y Nueva York porque no veían su utilidad y así reducían costos. Esta falta de atención ha resultado en que la imagen de México se ha deteriorado frente a la opinión pública norteamericana y con frecuencia nos hemos convertido en los villanos y culpables de lo que sucede en Estados Unidos, como la violencia, la drogadicción y la inseguridad. Afortunadamente el secretario de Economía del actual gobierno, Ildefonso Guajardo, y el llamado 'Cuarto de Junto' del sector privado, encabezados por Juan Pablo Castañón del CCE y Moisés Kalach, llevaron al cabo una estrategia muy inteligente al dar a conocer los costos de cancelar el TLCAN a las empresas y gobiernos locales norteamericanos y, de manera indirecta, a los consumidores de ese país. Esto los volvió los principales defensores del acuerdo comercial elevando el costo político de cancelarlo. Todavía falta que se redacte el documento final en los distintos idiomas y que los congresos aprueben el acuerdo negociado; todo lo cual tardará varios meses más. Sin embargo, una vez que se envíe al congreso de Estados Unidos el documento, no puede hacerse ningún cambio; esto es lo aprueba o lo rechaza en su conjunto, lo cual presiona a los otros congresos para que no le hagan cambios. Aunque el tratado tiene mejoras, como es el tema del comercio electrónico, es obvio que se podría haber negociado uno mejor, que se le hicieron cambios que no lo mejoraron y no se incluyeron puntos que hubieran sido convenientes tomar en cuenta. Sin embargo, la alternativa era cancelarlo y el entorno para nuestros países sería peor. Para nuestro país contar con mecanismos legales de certidumbre compensa en parte la debilidad de nuestro sistema jurídico y limitan posiciones extremas del nuevo gobierno. Para los norteamericanos permiten mantener abiertas las puertas al comercio internacional en un momento en que predominan posiciones contrarias al mismo y se tienen presiones inflacionarias en el mundo. Para Canadá es mejor participar en un tratado trilateral lo que incrementa su competitividad.