

Mensaje 022 – **Relación Bilateral: puentes más que muros.**

Lunes, 16 de mayo de 2016

No debemos desestimar la demagogia ni la desinformación sobre México y los mexicanos que han proliferado en las campañas primarias por la presidencia de Estados Unidos.

La desinformación y los conceptos equivocados que se han manejado rayan en algunos temas en lo absurdo.

Muchas de las amenazas u ocurrencias son irrealizables, y parecen más producto del desconocimiento de la realidad o de la pura intención de ganar el favor electoral que de una verdadera determinación de llevarlas a cabo, tras un análisis objetivo de los problemas y las soluciones propuestas.

Sin embargo, en la historia hay suficientes ejemplos que nos muestran que el populismo y la retórica polarizante, que simplifican fenómenos y problemas complejos, no son inocuos: siempre dejan secuelas. En este caso, pueden afectar de manera significativa las relaciones binacionales, cruciales para ambas naciones y se alienta el prejuicio, minando la convivencia de las personas. Se generan trabas a una interdependencia irreversible en muchos sentidos.

Lejos de lo que llega a decirse en las campañas políticas, en la vida real hay una relación bilateral cada vez más cercana y de entendimiento mutuo, tanto en el ámbito social, como en el político y el económico. Hay un proceso de integración, basado en la aceptación, por ambas partes, de este principio de interdependencia creciente.

Para ninguno de los dos países existe una relación internacional más intensa, diversificada y delicada que la que tenemos como vecinos. Nuestros destinos están entrelazados. Hoy más que nunca, a México le conviene que le vaya bien a Estados Unidos y viceversa.

Los empresarios de ambos países que realizan diariamente negocios con sus contrapartes tienen una visión muy clara, enfocada a la integración económica regional, la complementariedad, la competitividad regional, en el marco de un TLCAN que trascienda del enfoque de la sociedad comercial hacia la sociedad productiva. De hecho, en ese sentido estamos trabajando a través de mecanismos como el CEO Dialogue, en el que se impulsan iniciativas muy concretas, como la agilización de los cruces fronterizos para las personas y el comercio, la búsqueda de la generación de talento en ambas partes de la frontera, y los encadenamientos productivos para la incorporación de pequeñas y medianas empresas.

Vemos oportunidad en la vecindad y a la frontera como línea de encuentro; no de separación. Más que muros, necesitamos puentes, en todos los sentidos. Más que a la división, vamos a una vinculación cada vez más estrecha y responsable.

Por eso, desde el sector empresarial vamos a iniciar una campaña para contraponer, a la desinformación y el prejuicio, el reflejo preciso de lo que ocurre en la realidad.

Invitamos a todos los empresarios y a la población en general a participar.

Mensaje 022 – **Relación Bilateral: puentes más que muros.**

Lunes, 16 de mayo de 2016

Hoy, con el TLCAN, conformamos una de las zonas de libre comercio más importantes del mundo: 15% del comercio global; 28% del PIB mundial y 14% de los flujos de inversión extranjera directa. Desde 1993, el comercio entre los socios se cuadruplicó, alcanzando más de 1 trillón de dólares en 2015, y de éste más de 500 billones corresponden al intercambio entre México y Estados Unidos.

México es el segundo destino de exportación de Estados Unidos y el primer mercado de exportación para California, Arizona, Nuevo México y Texas. Cada día, alrededor de mil 500 millones de dólares en bienes se mueven a lo largo de nuestra frontera norte.

Si esta dinámica se frenara, más de 6 millones de estadounidenses verían en peligro sus puestos de trabajo: la cantidad de empleos relacionados al comercio con México. Incrementar los aranceles a productos mexicanos afectaría directamente al consumidor promedio de Estados Unidos.

Con los porcentajes de aranceles que se han manejado en las campañas, se estima que en muchos de los modelos de automóviles más vendidos en ese país se encarecerían hasta en 8 mil dólares cada uno. En el caso de las pantallas planas, subirían de alrededor de 700 dólares a casi mil dólares por unidad.

En cuanto a productos agrícolas, 8 de cada 10 aguacates y uno de cada 2 tomates que se venden en Estados Unidos son mexicanos. Un arancel más alto a la importación de estos productos repercutiría necesariamente en los precios de los supermercados e impactaría el precio de otros alimentos que los usen como insumos.

Incluso en industrias como la del acero, la relación bilateral si se ahonda en tal, favoreciendo incluso a la economía de los Estados Unidos, donde es un superávit para ellos sus exportaciones hacia México, con generación de empleos superiores a la que la industria mexicana ha vivido por el Tratado de Libre Comercio. El intercambio entre ambos países ha sido intenso, en algunos casos, se han generado más empleos en los Estados Unidos que los que se han generado en México, en otros, en México ha sido superior.

Además, un millón de personas y 300 mil vehículos cruzan diariamente la frontera, la más dinámica del mundo.

No podemos permitir que una coyuntura política ponga en riesgo décadas de esfuerzo y ese futuro compartido, en el que debemos continuar invirtiendo en nuestra asociación para hacernos más fuertes y competitivos como una sola región.

El futuro es hoy, más que nunca, compartido; una relación más de socios que de competidores. A la desinformación, respondamos con la realidad.