

US-MÉXICO CEO DIALOGUE: UN ESPACIO PARA CONSTRUIR PUENTES



El US-México CEO Dialogue fue creado en 2013, cuando los presidentes Enrique Peña Nieto y Barack Obama llevaron a cabo un diálogo económico de alto nivel. Surgió como una iniciativa que reúne a representantes del sector privado y del sector público, con el fin de aumentar la competitividad, fomentar la innovación y promover el comercio entre estos países. He tenido oportunidad de participar en dicha iniciativa desde sus inicios y considero que es una herramienta efectiva para generar diálogos multilaterales, multisectoriales y concretar acuerdos.

Cuando se creó este mecanismo, la relación entre los dos mandatarios vivía un auge y la agenda bilateral se ampliaba constantemente. Tres años después Donald Trump ganó las elecciones presidenciales con una campaña plagada de ataques y amenazas hacia su vecino del sur, que incluían comentarios xenófobos, amenazas de cancelar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y políticas más conservadoras. Sin embargo, el CEO Dialogue no se debilitó. Al contrario, los empresarios de ambos países han estrechado manos para amortiguar un discurso político proteccionista. La relación comercial se ha fortalecido hasta convertir a México en el principal socio comercial de Estados Unidos en el primer trimestre de 2019. El año pasado el comercio bilateral ascendió a los 350 mil millones de dólares. Los intercambios se han vuelto más sólidos y dispersos en más aristas, lo cual se ve reflejado en su conducto principal: el CEO dialogue. Empresarios de escalas y ámbitos distintos se conglomera dos veces al año, una en cada país, para incentivar el pensamiento crítico, incrementar el comercio, identificar prioridades en común y ofrecer un compromiso sólido a sus contrapartes políticas.





Los pasados 11 y 12 de abril se llevó a cabo la 11ª Sesión del Diálogo de CEOs México-Estados Unidos, en Mérida, Yucatán. En ese evento se resaltó la importancia de fortalecer la cooperación entre ambos países en temas de comercio, energía, seguridad, educación, facilitación comercial, cooperación, inversiones y tecnología, entre otros. La buena disposición de todos los participantes permitió que los empresarios y los representantes del gobierno de los dos países vecinos firmaran el compromiso de trabajar en favor del desarrollo, las inversiones y el crecimiento en la región.

Poco menos de dos meses después de esa reunión, el 30 de mayo de 2019, el Presidente Donald Trump publicó unas amenazas arancelarias contra México como una medida para contener los flujos migratorios. Indicó que, en caso de que el gobierno mexicano no impusiera medidas migratorias más estrictas que redujeran en una disminución de migrantes en tránsito, iniciaría una cadena progresiva de aranceles, comenzando en 5% en junio con el potencial de llegar a 25% en agosto de permanecer en condiciones similares. Dicho anuncio fue muy polémico; causó estragos en la relación bilateral, sobre todo en las esferas comercial, política y diplomática.



El anuncio se hizo el mismo día en que los respectivos gobiernos sometían a aprobación de sus congresos la firma del nuevo Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos-Canadá (T-MEC). El escándalo mediático, las especulaciones y las posibles consecuencias condujeron a un temor en torno a la cancelación del acuerdo. Las repercusiones de alterar un intercambio comercial de la magnitud de aquel entre México y Estados Unidos las vivirían no sólo los productores mexicanos, sino los consumidores en ambos países. Un arancel del 5% a todas las importaciones provenientes de México implicaría un costo de 17 mil millones de dólares, mismo que sería

absorbido por las familias estadounidenses. Mientras mayor fuera el arancel, más dañino sería el impacto en el consumo promedio. Sin embargo, los empresarios y los líderes políticos mexicanos sumaron esfuerzos para resolver esta situación.



Después de nueve días de incertidumbre, el 7 de junio los presidentes de México y Estados Unidos anunciaron que habían llegado a un acuerdo para evitar la imposición de tarifas arancelarias a cambio de un compromiso por parte de México a reducir y controlar los flujos migratorios. La noticia dispuso medios, respondió preguntas y brindó estabilidad, tanto al gobierno como al sector privado. Sin embargo, hay que tener en mente que una situación como ésta podría reaparecer en el corto o mediano plazo. De ser el caso, el sector privado y el público deben sumar acciones para buscar el beneficio de todo el país. Afortunadamente, el diálogo ya tiene un canal, cuya conexión y transmisión son inmunes a la volatilidad política.