

Contabilidad Fiscal
y Administrativa

Capital Humano

Tecnologías
de la Información

Mejora de Procesos

Soporte Jurídico

COMPETIMEX
inteligencia ● empresarial

Una renegociación que nos afecta a todos...TLCAN 2.0

Edición Número 44. Agosto 2017

- Las negociaciones inician y la incertidumbre también
- Los efectos de la negociación aunque parezcan aislados afectarán a todo el entorno nacional y de negocios
- Estar atentos a las señales puede ser útil en la planeación del próximo año

No hay tiempo que no se cumpla ni plazo que no se venza y aunque hubo poco tiempo de preparación para la negociación, ésta ya inició y cada integrante del Tratado tiene diversos objetivos, algunos coincidentes pero otros serán motivo de discusiones más profundas. **La esperanza es que el producto final propicie beneficios para los tres países**

Habrà que señalar que a pesar de que la renegociación fue solicitada por el Presidente Donald Trump advirtiéndole que sacaría a Estados Unidos del Tratado de no llegar a un arreglo que considerasen más justo para los norteamericanos, es una buena oportunidad para actualizar un Tratado que fue negociado y entró en vigor hace más de 23 años, tiempo en el que el mundo ha experimentado muchos cambios y que los mismos deben incorporarse para aprovechar al máximo el uso de las nuevas tecnologías y formas de comercio de la economía del SXXI.

Principales Objetivos

Los cuatro objetivos principales que se van a negociar:

1. **Fortalecer la competitividad de América del Norte**, a través del acceso preferencial para bienes y servicios eliminando barreras al comercio, contar con procedimientos aduaneros más eficientes, evitando así barreras al libre comercio. En este sentido, **algunas fricciones se podrán tener en la medida que los Estados Unidos buscan más mejorar su balanza comercial y reducir el déficit que promover el libre comercio de la región.**
2. **Avanzar hacia un comercio regional inclusivo y responsable**, los tres países tienen como objetivo en común el fomentar una mayor participación de sus respectivas PyMES y brindarles información y recursos para exportar sus productos. México está dispuesto a cumplir con los compromisos internacionales en materia laboral. Se requiere de un diálogo en materia de comercio y medio ambiente y mejorar la infraestructura fronteriza.
3. **Aprovechar las oportunidades de la economía del SXXI**, Es necesario implementar medidas para incentivar el uso de la economía digital, maximizar los beneficios del e-commerce, la banca electrónica y servicios financieros digitales; así mismo, otro aspecto será la protección de la propiedad intelectual.
4. **Promover la certidumbre del comercio y las inversiones en América del Norte**, México y Canadá buscan modernizar los mecanismos de solución de controversias, cuotas antidumping y compensatorias. Este punto es de los más controversiales ya que el mandatario estadounidense busca eliminar el capítulo 19 que establece un mecanismo de solución de controversias y de cuotas antidumping.

Cómo se llevará a cabo la renegociación

Con objeto de cumplir uno de objetivos de campaña antes de que concluya el primer año de gobierno y con objeto de evitar tiempos políticos, E.U. solicitó un permiso para llevar a cabo las negociaciones vía TPA (Autoridad de Promoción de Comercio) antes "Fast Track", de tal forma que el proyecto solo se vote una vez en el Congreso sin que se hagan enmiendas.

Desde el mes de febrero se llevaron a cabo consultas con el sector privado y otros actores relevantes en la actividad económica mexicana para definir los principales objetivos que se buscan con la renegociación.

Del 16 al 20 de agosto se llevó a cabo la primera ronda, donde se marcaron agendas y posiciones de los tres países. Se pretende terminar la negociación antes de los períodos electorales; sin embargo, habrá que considerar que hay varios temas controversiales que probablemente limiten este objetivo.



No obstante ya se han escrito muchas líneas al respecto, **la dependencia comercial de los tres países es evidente; la desagregación y el rompimiento no parecen ser una opción.** Encontrar alternativas y caminos que procuren cumplir los objetivos de cada país será la tónica que deberá prevalecer de lo contrario todos pierden y nadie gana.

Principales Socios Comerciales E.U.	Comercio Total (MILES DE MILLONES DE DÓLARES)	Porcentaje del Comercio Total
Canadá	632.4	16.40%
China	562.4	14.60%
México	506.6	13.20%

* Elaboración propia con datos del United States Census Bureau

Nadie está exento, hay que tomar precauciones

Las conclusiones a las que se lleguen en esta renegociación afectarán a todos ya sea directa o indirectamente. Algunos efectos durante las negociaciones y algunos otros posteriores dependiendo del resultado:

- Volatilidad del tipo de cambio
- Incertidumbre en mercados financieros
- Lentitud en la toma de decisiones

En el mediano plazo los agentes económicos deberán adaptarse al resultado de este proceso, algunos sectores tendrán mejores perspectivas que otros. **Una mala negociación puede causar la reducción del comercio en la región y por ende la disminución de las tasa de crecimiento; y ello puede ser factor de descomposición de la estabilidad de las variables financieras (tasa de interés, tipo de cambio y su relación con inflación).**

En **Competimex**, seguimos recomendando:

- Atención al mercado, el cliente siempre será lo más importante
- Cautela en la toma de decisiones de inversión
- La protección del flujo de efectivo
- El cuidado del capital humano

Importante será no perder de vista el desenvolvimiento de los eventos frente a esta negociación. El Tratado es un elemento que afecta y permea las actividades de todo el país, **estar informados al respecto será materia prima para la toma de decisiones empresariales y de negocios.**

Si no desea seguir recibiendo este boletín envíe un correo solicitándolo con el asunto: eliminar a info@competimex.com