



Visión Económica

* Por Luis A. Galaz

Houston...we have a problem



El apuro de los houstonianos, al igual que muchos estadounidenses, se debe a que si acaso Trump pudiese eliminar el TLCAN, ellos dejarían de percibir 17 mmdd al año, el importe de las transacciones comerciales de esta ciudad con México

Houston, Texas, Verano del 2017

La situación de nerviosidad e incertidumbre de los negocios que prevalece aquí en Houston durante este verano nos recuerda aquella expresión de "Houston...Houston we have a problem", la cual se hizo mundialmente famosa debido al terrible accidente fatal del cohete espacial de la Misión Apollo 13, cuando fallecieron sus astronautas, y cuando aquella expresión se popularizó también por una película alusiva a esa tragedia.

Pues bien, ahora la comunidad empresarial de esta importante ciudad de los Estados Unidos, la cuarta más grande después de Nueva York, Los Angeles y Chicago, y quinta más importante si antes consideramos a la capital, Washington, D.C., está otra vez preocupada, pero ahora por las intimidaciones de su Presidente Donald Trump, quien amenaza a todos aquí, y en México y en Canadá por igual, con eliminar de un plumazo de orden ejecutiva presidencial el Tratado de Libre Comercio, que exitosamente para todos los participantes, han integrado estas tres naciones que conforman la región de América del Norte.

El apuro de los houstonianos, al igual que muchos estadounidenses, se debe a que si acaso Trump pudiese eliminar

el Tratado, el TLCAN o NAFTA por sus siglas en inglés, ellos dejarían de percibir 17 mil millones de dólares al año, que es el importe que generan tan sólo en esta ciudad sus transacciones comerciales con México dentro del TLCAN, según el reciente informe especializado del Mexico Institute del Wilson Center en Washington, D.C. Solamente después de las ciudades de El Paso, Texas, y de Detroit, Michigan, Houston es la tercera ciudad estadounidense que más se beneficia con este acuerdo trilateral. Igualmente el estado de Texas sin duda logra grandes beneficios multimillonarios con este tratado, en virtud de que México es el principal mercado de exportación para Texas en todo el mundo.

Desde hace tiempo México es el primer y más grande mercado de exportación para el estado de Texas, cuyas exportaciones hacia su socio comercial y vecino del sur suman más de 95 mil millones de dólares, en virtud de una diversa gama de productos de exportación y actividades económicas que generan (Trump debe saberlo) 385 mil empleos para estos estadounidenses houstonianos. Al igual que en muchas otras regiones importantes de los Estados Unidos,

los texanos saben muy bien que a ellos no les conviene eliminar el TLCAN. Desde su inicio en 1994, las exportaciones texanas hacia México se han incrementado en 364% y nuestro país les compra el 38% de todas las exportaciones texanas al resto del mundo, también de acuerdo con informes del Wilson Center. Y contrario a lo que muchos podrían pensar, no es mayormente petróleo o gasolina lo que nos exportan, sino una amplia gama de artículos, bienes y servicios, tales como productos industriales y manufactureros, computadoras y productos electrónicos, equipos de transportes, derivados de carbón y mineros, productos químicos, muebles y componentes, equipos eléctricos, enseres domésticos o electrónicos, servicios médicos, medicinas, alimentos, ciencia y tecnología, etcétera.

Todavía mejor para los texanos, las inversiones de ricos empresarios y empresas de mexicanos han creado más de 25 mil empleos directos y bien remunerados en Texas. Por ejemplo, actualmente CEMEX genera empleos directos para 2 mil 600 trabajadores estadounidense sólo en esta misma ciudad de Houston.

Así que por estas y muchas otras razones empresariales y hechos económicos y de negocios que son irrefutables, a los texanos y a los estadounidenses en general no les conviene que su presidente elimine sus rentables negocios en el TLCAN. Ellos no lo van a dejar, al igual que con otras insensateces de promesas populistas e irracionales de su campaña electoral; aquí no le van a permitir, porque son irracionales e inconvenientes para los Estados Unidos en caso de llevarlas a cabo.

Nosotros ya lo hemos analizado, el peor enemigo del Presidente Trump ha sido y es el candidato Trump, debido a que casi todo lo que prometió y dijo en campaña es inviable, no es económicamente factible y por ende no lo podrá implementar. Sin embargo, sus desquiciadas elucubraciones si han generado varios meses de tensión e incertidumbre en muchos sectores económicos y sociales de todos lados. Para precisar todos los cuestionamientos, conflictos e incertidumbre, próximamente se realizarán varias rondas de negociaciones para revisar, actualizar y modernizar todo el articulado del TLCAN; y de cuyos resultados es posible pronosticar que el citado tratado se va a renegociar o modernizar, pero no se va a eliminar, insisto, porque como se dice aquí en Houston, la radical, abrupta e irracional propuesta de Trump no conviene a nadie, a ninguno de los tres países. Al regresar a México analizaremos cómo evolucionan las rondas de negociación.

*** Internacionalista. Maestro de Relaciones México-USA y de Negocios Internacionales y jefe del Departamento de Administración de la UNISON. lugallaz51@gmail.com**