

Sustituir el total de exportaciones de México a Estados Unidos con envíos a otros países sería desastroso, advirtió María de Lourdes Dieck-Assad, vicepresidenta de Asuntos Hemisféricos y Globales de la Universidad de Miami, durante su participación en el Women's Forum México 2017. La académica, que participó en el panel 'Diversificación: nuestra prioridad número 1', dijo que reemplazar la relación comercial que se ha tenido durante los últimos 23 años con el país norteamericano llevaría demasiado tiempo y generaría, principalmente, reacomodos en los sectores y pérdida de empleos. Un sacrificio que el país no se puede dar el lujo de tomar. "Estados Unidos y México somos dos naciones tan dependientes que no creo que sea tan sencillo lograr deshacer una relación tan arraigada, aunque sería fabuloso", comentó. Lee más: Así sería el comercio entre México y Estados Unidos sin TLCAN Pero, aunque la diversificación no se dé en uno o dos años y el nexo comercial no vaya a desaparecer, Amy Glover, CEO de Speyside México, firma de asesoría de asuntos públicos y comunicación estratégica, se inclina por la decisión de arrancar negocios con otros países. Ante una posible anulación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), la especialista aseguró que esta decisión reduciría el riesgo que hoy existe en la relación comercial con Estados Unidos y Canadá. "México tiene en la mesa otros tratados, como el de la Alianza del Pacífico, que le ofrece mejores oportunidades comerciales. Es momento de que deje la zona de confort que ha construido a lado del mercado más grande del mundo y marque su futuro", aconsejó. ¿Y las pymes? Ante este panorama, Alberto Bello, director editorial de Grupo Expansión, explicó que las pequeñas y medianas empresas (pymes) son las que más incertidumbre tienen respecto al tema de la anulación. Lee más: México, EU y Canadá cierran capítulo de pymes para el TLCAN 2.0 Por lo que Mairead Lavery, vicepresidenta senior de Desarrollo de Negocios en Export Development Canada, les recomendó buscar nuevas oportunidades de crecimiento comercial y ofreció tres acciones que permitirán darle certidumbre a su futuro: 1. Estar consciente. Los pequeños empresarios deben entender cuáles son los riesgos de una posible anulación del TLCAN, revisar su cadena productiva y analizar qué tanto les afecta según su porcentaje de exportación e importación. 2. Prepararse. Tomar medidas necesarias para no sufrir graves consecuencias, pensar en un plan B en caso de que la situación de complique y haya que buscar nuevos mercados para diversificar. 3. Encontrar dónde ajustarse. Hay que tener una visión a largo plazo, no se trata de encontrar mercados que puedan satisfacer las necesidades de la empresa en el próximo par de años, la clave está en pensar como los asiáticos y armar modelos de negocio con visión de 10 y hasta 20 años. Lee más: México y Canadá se preparan para la vida sin TLCAN "Las pymes tienen que pensar en su futuro, invertir en un socio comercial, instalar una planta o sumarse a las cadenas de valor multinacionales para no perder. Deben pensar en cómo moverse en este nuevo entorno y mitigar los riesgos que conllevan las negociaciones del tratado", concluyó Mairead Lavery. ]]>

**Leer más:** [Expansión - Economía](#)