Nota del editor: Esta nota fue publicada originalmente en la edición 1225 del 15 de diciembre de la revista Expansión. Y fue actualizada para su versión digital. CIUDAD DE MÉXICO (Expansión) - Los prototipos del muro fronterizo ordenados por el presidente de Estados Unidos, Donald Trump, superaron las pruebas de las fuerzas especiales militares sobre su efectividad, informó la agencia Notimex el viernes 19 de enero pasado. En tanto, no cesan sus amenazas de salirse del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). No obstante, los esfuerzos por mantener el pacto entre México y su mayor socio comercial tampoco se detienen. Mientras se llevan a cabo las negociaciones para modernizar el TLCAN, estados fronterizos de la Unión Americana redoblan su defensa y promoción.Se trata de Arizona, California y Texas cuyas organizaciones empresariales y cámaras de comercio han lanzado campañas para mantener el acuerdo. Si bien Trump argumenta que Estados Unidos y sus trabajadores no se han beneficiado tanto como México del tratado, la realidad para esos estados es otra.Lee: Más indicios de que la renegociación del TLCAN llegue a 2019 El comercio entre los tres países socios creció 370% entre 1994 y 2016. Y son aproximadamente 14 millones los empleos en Estados Unidos que dependen del comercio con Canadá y México, según el Americas Society and Council of the Americas.Pero, para los tres estados fronterizos de ese país, la importancia de México es aún mayor al ser el principal destino de sus exportaciones, aunque, a nivel nacional, Canadá es el principal receptor de los productos estadounidenses. Sin embargo, la retórica de Trump en contra de México y del TLCAN ya comienza a tener efectos negativos para esas entidades. En San Isidro, California, las ventas de sus negocios han caído 40%.“Una eventual salida sería devastadora. Si el presidente Trump intenta dejar el TLCAN, no lo vamos a dejar”, advierte Paola Ávila, vicepresidenta de la Cámara de Comercio de San Diego. El cabildeo de ArizonaUna de las acciones que impulsan las cámaras locales de comercio es el aumento de convenios de colaboración con sus contrapartes en México.Recientemente, la Cámara de Comercio Hispana de Tucson firmó tres memorándums con cámaras de comercio en Mexicali para impulsar el comercio, y talleres para hacer negocios, explica Lea Márquez-Peterson, presidenta del organismo.“Vamos a continuar con nuestra intención de expandir los negocios y el comercio entre Arizona y México, aunque estemos en medio de las negociaciones del TLCAN”, explica la directiva . Desde que la cámara se fundó, en 1999, promueve la relación entre ambos, pero ahora más que nunca esa labor se intensificó. Entre otras cosas, sus miembros retroalimentan a los negociadores de su país y han aumentado la frecuencia de sus actividades en México. En agosto participaron en eventos en Nacozari y Cananea, Sonora, y llevaron a una delegación de legisladores de Arizona a Guanajuato.“Estamos yendo, de dos a tres veces al mes, a diferentes ciudades fronterizas y haciendo trabajo de cabildeo en la Ciudad de México o en Washington, DC. Queremos que México sepa que estamos abiertos para los negocios”, dice Márquez-Peterson.Para legisladores y hombres de negocios es difícil imaginar a Arizona sin TLCAN, pues existe desde hace 23 años, muchos crecieron cuando ya estaba y no recuerdan cómo eran las cosas sin él. California, en campañaSin tratado comercial, California perdería 640,000 empleos, según un estudio del Peterson Institute for International Economics.La Cámara de Comercio de San Diego también ha estado muy activa y en el periodo de retroalimentación pública, previo al inicio de las negociaciones, el organismo lanzó una campaña sin precedentes. El organismo pidió a sus integrantes que escribieran cartas hablando de todos los beneficios que, como empresarios, han obtenido del TLCAN. En un día reunió 300 cartas. “Lo más importante es que el acuerdo se mantenga trilateral, no sólo entre dos países”, comenta Paola Ávila.La cámara ha organizado por 12 años un viaje anual a

la Ciudad de México, pero el de 2017 fue el grupo más grande del que haya registro, con más de 90 personas.Recientemente, algunos de sus miembros hicieron un viaje de cabildeo a Washington, DC, y llevaron 165 personas, entre ellas, tres alcaldes de México. “Se sumaron al viaje porque querían ir a decir que no es cierto lo que se oye y se dice de México”, refiere Ávila.Para el organismo, la región es una sola, lo que sucede en un lado de la frontera afecta el otro, por lo que la retórica de Trump en contra de México pone también presión a empresas en EU. “Tenemos en la frontera reuniones casi a diario con nuestras contrapartes y hemos logrado enviar el mensaje de que no estamos de acuerdo, de que él (Trump) no habla por nosotros”, dice. Y si algo bueno ha resultado hasta el momento, añade, es que se ha generado más colaboración y comités binacionales. La defensa de TexasCon un saldo a favor de 10,000 mdd de comercio, en Texas, las compañías que exportan a México se han multiplicado por cinco, dice Ramiro Cavazos, presidente de la Cámara de Comercio Hispana de San Antonio, la más antigua y grande de su tipo en EU, con 1,300 miembros y fundada en 1929 por empresarios mexicanos.“El año pasado se exportaron 95,000 millones de dólares en productos e importamos 85,000 de México. Aunque el presidente Trump dice que no es un tratado justo para nosotros, sí lo es”, explica. Desde hace 70 años, la cámara organiza viajes a México, pero ahora se han intensificado para defender el tratado, al igual que el cabildeo con legisladores de Texas.“Apoyamos a nuestros miembros para que sigan exportando porque eso crea muchos negocios y empleos para nuestra comunidad”, insiste.Además, la cámara forma parte de la fundación de One Border, una alianza entre ciudades fronterizas, como Laredo y Ensenada, que impulsan el comercio bilateral. “Estamos peleando en contra de los impuestos de la frontera, a favor de TLCAN, y en contra del muro”, explica.Defender el acuerdo es parte del ADN de la organización que impulsó las negociaciones en los 90. “Es la realidad del éxito de Texas como economía, nos hemos beneficiado mucho desde 1992”, asegura Cavazos.]]>

Leer más: Expansión - Economía