

Innecesario, renegociar el TLCAN: Michael C. Camuñez (El Financiero 07/02/12)

Innecesario, renegociar el TLCAN: Michael C. Camuñez (El Financiero 07/02/12) Isabel Becerril Martes, 7 de febrero de 2012 "El acuerdo ha sido extremadamente exitoso para los tres países". Los problemas entre México y EU se tratan de forma bilateral. Profundizar el comercio en sectores específicos, reto. - INNECESARIO, REVISAR EL TLCAN: CAMUÑEZ Para el gobierno de EU es innecesario revisar o renegociar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), porque cuando surgen dudas o problemas, las administraciones estadounidense y mexicana las están tratando de forma bilateral. En entrevista con EL FINANCIERO, Michael C. Camuñez, subsecretario de Comercio de Estados Unidos para Acceso a Mercados y Cumplimiento, destacó que el TLCAN ha sido extremadamente exitoso para el comercio de México, Canadá y EU. "Creo que en estos momentos no hay inclinación para que hubiera una revisión" del acuerdo; "tampoco diría que hay necesidad de hacerlo". Resaltó que el comercio entre México y EU se ha más que quintuplicado desde la firma del tratado. Hoy en el radar de Estados Unidos la prioridad está centrada en los problemas por los que atraviesan los países de la Unión Europea, porque ya como bloque se convierte en su mayor socio comercial. En ese sentido, Camuñez destacó que el secretario del Tesoro, Timothy Geithner, está tratando de cooperar con los países europeos para que alcancen una solución a su problema de deuda, porque si no se evita la recesión en ese continente, habrá problemas para EU, y obviamente para México. Durante la entrevista, el funcionario estadounidense indicó que la situación que vive Europa debe dar una enseñanza a México y EU en el sentido de que tienen que continuar con su cooperación bilateral, además de buscar otros mercados como el de Asia o América del Sur. Aclaró que buscar otros sitios para colocar productos no significa que EU vaya a desplazar a México o viceversa; al contrario, ambas naciones se benefician. "Si los estadounidenses exportan a otras naciones, México se favorece por la interrelación" que tiene con EU. Misión El subsecretario de Comercio de la Unión Americana visitó nuestro país hace unos días, y estuvo al frente de una misión comercial de 14 compañías cuyo objetivo es ampliar su comercio con México. La misión vino como corolario de la estrategia de Estados Unidos de ampliar el comercio y las exportaciones en todo el mundo, y en el caso de México seguir fortaleciendo la relación que han establecido los presidentes Brack Obama y Felipe Calderón. México es el segundo socio comercial para las exportaciones de EU, que ascienden a 450 mil millones de dólares, acotó. El grupo que encabezó Camuñez vino con el propósito de "proporcionar los servicios de empresas estadounidenses de seguridad y construir el compromiso mutuo de tener una frontera segura. "Las firmas son civiles y pueden proporcionar servicios en cuanto a la seguridad en la cadena de abastecimiento, la seguridad corporativa y la seguridad personal." Comentó que el plan de su gobierno es profundizar el comercio en sectores específicos como el de tecnología mexicana, aparatos médicos, químico y energías renovables. E independientemente de las misiones comerciales de EU a México, apuntó, se trabaja en el plan de la frontera del siglo XXI, porque 85 por ciento del comercio bilateral se hace atrás del cruce de la frontera. Además, las fronteras deben ser manejadas de acuerdo con los estándares de siglo XXI. Y dentro del plan de acrecentar el comercio México-EU se busca que sean compatibles las regulaciones o reglamentos que se aplican a las firmas estadounidense en territorio mexicano, finalizó.