

Beneficiaría a México y EU renegociación del Tratado comercial (el Financiero 18/01/17)

Beneficiaría a México y EU renegociación del Tratado comercial (el Financiero 18/01/17) CARLOS MOTA / Enviado DAVOS, Suiza Miércoles, 18 de enero de 2017 La relación entre ambos gobiernos puede permitir un buen acuerdo. Asesor de Trump ve más comercio de México y EU El comercio bilateral entre México y Estados Unidos podrá crecer "siempre y cuando la renegociación del acuerdo comercial entre los dos países resulte beneficiosa para ambas partes", dijo Anthony Scaramucci, asistente del Presidente y director de Vinculación Pública de la Oficina del Presidente Electo de los Estados Unidos, Donald Trump. Afirmó que, de acuerdo a las reglas de negociación que típicamente utiliza el Presidente electo, "ambos países podrán resultar ganadores tras una negociación comercial" donde se busque el beneficio común. Scaramucci afirmó que Trump sostiene una "comunicación estrecha" con el presidente Enrique Peña Nieto. Aseguró también que la relación con el gobierno mexicano puede permitir una buena negociación comercial. México comercia con Estados Unidos anualmente más de 580 mil millones de dólares, constituyendo una de las zonas de libre comercio más vigorosas del planeta y posicionando a México desde hace varios años como el segundo socio comercial para la Unión Americana. En una reunión a puerta cerrada con un pequeño grupo de periodistas seleccionados por el Foro Económico Mundial, Scaramucci afirmó Trump tiene un extraordinario instinto político, así como una fenomenal capacidad para establecer relaciones humanas. se requieren negociadores astutos Una renegociación del TLCAN en la que el resultado sea de "ganar-ganar" parece lejana ya que al momento no hay fundamentos que sostengan ese optimismo y lo único cierto es que el comercio genera ganadores y perdedores y México necesita a sus negociadores más astutos, advirtieron especialistas consultados por El Financiero. "Es de suponer que los países sólo entran en acuerdos voluntarios porque ambas partes creen que ganan algo. Así que puede ser que Scaramucci tiene razón, de lo contrario uno u otro no firmaría. La pregunta es quién, dentro de cada país se beneficia y quién pierde ya que el comercio crea ganadores y perdedores, incluso si en general hay un beneficio neto", dijo Michael W. Klein, profesor de Asuntos Económicos Internacionales en la Tufts University. Luigi Zingales, de la Booth School of Business de la Universidad de Chicago, comentó que después de algunas posiciones muy anticomercio tomadas por Trump recientemente, no es de extrañar que su representante hizo un control de daños en Davos. "Las palabras son baratas, especialmente estas palabras genéricas. Esperemos a ver los hechos. Mi consejo a México: elegir negociadores muy astutos y duros y derrotar a Trump en su propio juego", apuntó. La posibilidad de que se concrete una renegociación en la que México pueda ganar es incierta y dado el enfoque de Trump sobre el déficit comercial con México y el acoso a las campañas que planean invertir en México, no parece que vaya a ser el caso, explicó Edward Alden, miembro del Council on Foreign Relations y especialista en competitividad económica de EU. Con información de L. Hernández