

Pone TLC a prueba relación México-Canadá (Reforma 01/08/17)

Pone TLC a prueba relación México-Canadá (Reforma 01/08/17) Bloomberg Nueva York, Estados Unidos (01 agosto 2017).- El libre comercio entre Canadá y México es en parte un accidente histórico: dos países que se unieron en un intento común de aprovechar el mercado de Estados Unidos. Ahora, luego de que el Presidente Donald Trump amenazara con abandonar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, los socios menores del pacto trabajan más estrechamente que nunca para salvarlo. Trump ha calificado el TLCAN como el peor acuerdo comercial de la historia y le atribuye la pérdida de millones de empleos manufactureros. Canadá y México han superado la distancia y las diferencias para convertirse en el frente de defensa del acuerdo, cuyo momento decisivo se acerca. La capacidad de Trump de dictar las condiciones de un nuevo acuerdo dependerá en parte de la solidaridad entre sus dos socios. Canadá y México podrían asociarse para defender sus principios centrales o ceder a la tentación de imponerse al otro punto por punto en un clásico dilema de prisioneros. Siguen siendo una extraña pareja. Es "deseable" que ambos trabajen juntos, dijo Jorge Castañeda, un ex secretario de Relaciones Exteriores de México. "No estoy seguro de que eso sea fácil, ya que muchos de los temas que más preocupan a uno de los países no son tan importantes para el otro". México podría verse obligado a respaldar los temas que son centrales para Canadá, como la agricultura y el mecanismo de resolución de disputas del Capítulo 19. Canadá y Estados Unidos, por su parte, ya instan a la instrumentación de reformas laborales y medioambientales que apuntan a impulsar un cambio en México. Otro punto álgido es el cronograma, ya que México quiere un acuerdo rápido antes de su elección presidencial, mientras que Canadá no tiene prisa. Para todas las partes persisten puntos irritantes. El socio del sur fue víctima de la ira de Trump en relación con el TLCAN debido a las fábricas que, según el Mandatario estadounidense, se desplazaron al otro lado de la frontera atraídas por los bajos salarios. El socio del norte, si bien no es un blanco tan obvio, ha chocado con Estados Unidos por temas como la madera blanda, los lácteos y la producción de aviones. Si bien cada país podría sentirse tentado a poner en primer plano sus propias prioridades cuando comiencen las conversaciones el 16 de agosto en Washington, la unión puede hacer la fuerza. A Canadá y México podría convenirles presentar un frente unido -como lo hicieron en abril cuando el Presidente optó por renegociar el acuerdo en lugar de abandonarlo de inmediato- y convencer a Trump de aceptar una evolución del TLCAN en lugar de una revolución comercial. Hay indicios de que Trump vería con mejores ojos una posición pan-norteamericana. La estructura tripartita del acuerdo derivó en buena medida de un movimiento defensivo por parte de los canadienses hace dos décadas. Cuando Estados Unidos empezó a negociar el comercio con México a principios de la década de 1990, Canadá se sumó a las conversaciones a los efectos de defender las ventajas de su propio acuerdo con su vecino del sur, firmado unos años antes. Tanto para Canadá como para México, la relación con Estados Unidos ha seguido siendo mucho más importante que la relación entre sí.