

CANADÁ Y MÉXICO HACEN REPROCHES A TRUMP (El Financiero 17/08/17)

CANADÁ Y MÉXICO HACEN REPROCHES A TRUMP (El Financiero 17/08/17) JUDE WEBBER Y SHAWN DONNAN

Canadá y México reprocharon abiertamente el miércoles los planes de Donald Trump de reescribir el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), pues EU declaró que el tratado había "fracasado" para "innumerables estadounidenses". El tenso inicio de las conversaciones para renegociar el tratado puso de manifiesto el reto de concluir las negociaciones, en la cual EU está buscando cambios fundamentales, antes de las elecciones mexicanas del próximo año. "Para innumerables estadounidenses, este tratado ha fracasado. No podemos ignorar los enormes déficit comerciales, la pérdida de empleos en el sector manufacturero, las empresas que han cerrado o trasladado a causa de los incentivos", dijo Robert Lighthizer, representante comercial de EU, a los negociadores. "Miles de trabajadores de fábricas estadounidenses han perdido sus empleos a causa de estas disposiciones". Haciéndose eco de una de las preocupaciones que más frecuentemente expresa el Sr. Trump, el Sr. Lighthizer dijo que el TLCAN era símbolo del déficit comercial de EU con México y lo que llamó una relación desequilibrada en los últimos años con Canadá. Asimismo, señaló que la administración Trump tiene la intención de incluir las polémicas disposiciones sobre la manipulación de la moneda y enfrentar a la industria automovilística estadounidense pidiendo requisitos de contenido regional más estrictos. Fabricantes como Ford y GM se han opuesto a esa medida, argumentando que su competitividad internacional depende en las grandes cadenas de suministro de América del Norte. Durante la campaña para la presidencia el año pasado, el Sr. Trump calificó el TLCAN de "desastre total". Decidió en abril no retirarse del tratado, pero ha dejado abierta la opción si las conversaciones no producen lo que él considera un trato "justo" para EU. Como resultado, Canadá, México y la comunidad empresarial estadounidense son ahora los principales defensores del TLCAN en las negociaciones que ninguno de ellos buscó. Chrystia Freeland, ministra de relaciones exteriores de Canadá, dijo que su país quería "proteger el historial del TLCAN como un motor de creación de empleos y crecimiento económico". La Sra. Freeland, quien encabeza el equipo de Canadá en las negociaciones del TLCAN, también reprochó el enfoque de la administración Trump en el déficit comercial de EU. "Buscamos el comercio libre y justo, sabiendo que no es un juego de suma cero", dijo. "Cabe destacar que somos el mayor cliente de EU. Canadá compra más de EU que de China, el Reino Unido y Japón combinados". Ildefonso Guajardo, ministro de economía de México, sostuvo que el principal desafío que enfrentan las tres partes es encontrar un terreno común. "Para que un proyecto tenga éxito tiene que funcionar para todas las partes", dijo. "De otra forma, no es un acuerdo". Observadores dijeron que el tenso inicio era un indicador de las difíciles negociaciones que se avecinan. "Todo lo referente al entorno de estas negociaciones - desde el hecho de que Trump llamó a los mexicanos violadores y la construcción del muro hasta el enfoque en los déficits comerciales y cuestiones ajenas como el fallo del presidente al pronunciarse sobre la violencia en Charlottesville - no augura nada bueno para una negociación normal", dijo un miembro de un grupo de presión estadounidense. Carlos Véjar, exconsejero general de comercio internacional de la Secretaría de Economía, dijo que el tono combativo del Sr. Lighthizer podía inflamar las negociaciones. "Lo única que me preocupa es que si éste va a ser el tono, toda la ropa sucia va a salir en los demás países. _Canadá y México podrían empezar a ponerse más combativos y eso no es bueno para ningún tipo de negociación", dijo. Sostuvo que la preocupación del Sr. Trump por el déficit comercial de EU sería difícil de satisfacer en cualquier negociación comercial. "EU está usando la balanza comercial para justificar un discurso agresivo", agregó el Sr. Véjar. "En una negociación, las cuestiones políticas tienen que traducirse a propuestas técnicas y si no se puede hacer eso, no se puede avanzar".