A Trump le urge renegociar el TLCAN pero, ¿qué lo frena?

18 abril, 2018.

La presión del presidente Donald Trump por una resolución rápida de las negociaciones por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) se ve frustrada por diferencias persistentes entre Estados Unidos, Canadá y México respecto de una serie de cuestiones decisivas.

Luego de siete rondas de negociaciones que rotaron entre los tres países, los negociadores han ingresado en lo que han dado en llamar una ronda permanente en Washington y se espera que esta continúe hasta alcanzar un acuerdo.

En tanto, desde este lunes se internan en conversaciones más técnicas, mantienen el disenso con respecto a normas de contenido regional para los automóviles y otros puntos espinosos, pese a que el vicepresidente estadounidense, Mike Pence, y el primer ministro canadiense, Justin Trudeau, mencionaron durante el fin de semana que se podría cerrar un acuerdo en semanas.

Una reunión entre funcionarios comerciales a nivel de gabinete programada para la semana pasada con el fin de tratar las cuestiones más difíciles se canceló cuando el representante de Comercio estadounidense, Robert Lighthizer, decidió no asistir a la Cumbre de las Américas, en Perú. No se sabe cuándo podrá reprogramarse.

Si bien continúan las negociaciones sobre temas menos contenciosos como el medio ambiente y los servicios financieros, no fueron éstos los catalizadores que movieron en primer lugar a Trump a reclamar una renegociación del acuerdo comercial firmado hace décadas.

Y con respecto a temas clave, desde los autos hasta las compras del Gobierno, Estados Unidos insiste en exigencias que sus socios consideran insostenibles.

Los líderes de los países dicen que se podría concluir un acuerdo en un lapso de semanas, pero eso no será posible si las partes mantienen posiciones tan alejadas como las actuales con respecto a los puntos más importantes, según personas con conocimiento de las negociaciones.

“La única forma de que esto se concrete, francamente, es que Donald Trump capitule”, dijo Jerry Dias, responsable de Unifor, el mayor sindicato privado que representa a los trabajadores del sector automotor, luego de reunirse con el principal negociador del Tratado de Libre Comercio de América del Norte por Canadá, Steve Verheul, el viernes pasado.

“En definitiva, deberá encontrar la manera de proclamar la victoria al tiempo que da un paso atrás con respecto a toda una serie de propuestas estadounidenses. No sé cómo se hacen las dos cosas”, explicó Dias.

Emily Davis, portavoz del representante comercial estadounidense, no accedió a hacer declaraciones.

El equipo negociador de Trump impulsa un acuerdo a comienzos de mayo. De esa manera se cumple con los plazos estadounidenses para tener un acuerdo aprobado, a más tardar, para la sesión del Congreso saliente después de las elecciones de mitad de mandato de noviembre, según dos personas al tanto de las negociaciones.

Si bien México celebrará elecciones presidenciales en julio, el país tiene menos requisitos en cuanto a la elección del momento oportuno y un posible acuerdo firmado recién en agosto probablemente podría debatirse y votarse antes de que el próximo Senado esté en funciones en septiembre.

El nuevo presidente asumirá en diciembre; el presidente Enrique Peña Nieto no puede ser candidato para otro mandato.

Otras negociaciones comerciales podrían llegar a complicar el cronograma de corto plazo.

Varios negociadores mexicanos estarán en Bruselas esta semana en una ofensiva destinada a firmar una actualización del acuerdo de libre comercio que mantiene el país desde hace 17 años con la Unión Europea, mencionaron dos personas con conocimiento de los planes.