Los tres funcionarios que lideran la histórica renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) tuvieron su primer encuentro ayer miércoles y Expansión analizó sus discursos. Ildefonso Guajardo, secretario de Economía de México; Chrystia Freeland, ministra de asuntos internacionales de Canadá y Robert Lighthizer, representante comercial de Estados Unidos, definieron sus prioridades para la renegociación del TLCAN que, según el presidente de Estados Unidos, Donald Trump, es el “peor acuerdo” firmado por su país.Te recomendamos: Salarios y crecimiento, las deudas del TLCAN con México El análisis de los discursos se realizó con la supercomputadora de inteligencia artificial Watson, de IBM, para saber lo que revelan la elección de sus palabras. El sistema solo toma en cuenta el lenguaje, no tonos, contextos, ni ningún otro tipo de característica.Algo que tienen en común los tres funcionarios es que les gusta el éxito y prefieren alcanzar metas más altas que su propia satisfacción.Aquí lo que revelan sus palabras según Watson:Lighthizer, el analítico que no busca el amorWatson evalúa su discurso asegurando que el abogado estadounidense es “analítico, particular y puede ser percibido como crítico”. El sistema le considera una persona empática y compasiva hacia los demás. Además, dice que es asertivo y se hace cargo de cualquier situación, en la que se siente seguro liderando a otros.Pero el funcionario es enérgico y le gusta tener una gran organización. Lighthizer prefiere actividades con un propósito más grande que el disfrute personal. Y toma decisiones sin importarle de qué forma muestre sus talentos. Al hacer un análisis más detallado, Watson considera que el que fuera funcionario en la presidencia de Ronald Regan, tiene una gran apertura a experiencias y le otorga una certeza de más de 90% de que es audaz; cuenta con un gran intelecto y además, le gusta desafiar a la autoridad, aunque es una persona responsable y con una gran necesidad de éxito. En su discurso, el estadounidense aseguró que el TLCAN ha fallado a muchos, muchos estadounidenses y necesita una gran renovación. Entre sus mayores necesidades están la estructura y la curiosidad y entre las menores el amor, la practicidad y la autotrascendencia.Guajardo, el convencional y obedienteEl sistema de cálculo y análisis de IBM califica al funcionario mexicano como una persona convencional, pero que se rige por metas altas y trabaja arduamente para alcanzarlas; toma las reglas y las obligaciones seriamente, incluso cuando le resultan incómodas. Señala que Guajardo es poco hedonista pues prefiere las actividades con un propósito más grande que el gozo personal. Watson está altamente convencido de que el economista de 60 años es una persona altamente responsable y con una gran necesidad de éxito. Además tiene una alta obediencia y disciplina. Te puede interesar: Con o sin TLCAN, EU será el principal cliente de México "Para que un acuerdo sea exitoso, tiene que funcionar para todas las partes involucradas. De otra forma, no es un acuerdo. Por ello, México está comprometido a lograr un acuerdo ganar-ganar-ganar, para los tres países", aseveró Guajardo el miércoles. Entre los valores que Watson analiza, destaca que el secretario tiene una gran necesidad por la autotrascendencia y está 78% seguro de que es muy sensible a la tensión. Chrystia Freeland, la genial En un primer análisis, Watson dice que la política y periodista canadiense es activa, analítica y genial y, al igual que Guajardo y Lighthizer, se pone metas altas y trabaja arduamente para alcanzarlas. También es asertiva y, como Lighthizer, se siente cómoda siendo líder y resolviendo situaciones. Según el análisis de la computadora, la ministra se asemeja más a Guajardo, ya que tiene una alta necesidad de autotrascendencia. Watson, una computadora de 90 servidores, la considera como alguien altamente responsable, extrovertida y muy segura de sí misma. Está seguro en 80% de que la también escritora tiene un alto sentido de cooperación y compasión. Entre sus mayores necesidades están el amor y la estabilidad. "El comercio es acerca de la gente, de crear

las mejores condiciones posibles para los trabajos, crecimiento y prosperidad. Es por eso que estamos motivados para trabajar juntos en las próximas semanas y meses para renegociar el TLCAN", dijo Freeland ayer miércoles.]]>

Leer más: Expansión - Economía