

Si tú dices jitomate, yo digo... ¿guerra comercial? Una profunda división se está formando entre los agricultores estadounidenses a medida que el equipo comercial del presidente estadounidense, Donald Trump, renegocia el TLCAN, el acuerdo comercial de Estados Unidos con Canadá y México. Un grupo de agricultores en su mayoría del sureste de Estados Unidos quiere un cambio importante al TLCAN, que dicen que los ha perjudicado. Pero una coalición separada de agricultores y líderes de la industria se oponen vehementemente a la revisión del tema de agricultura, diciendo que es malo para los negocios. El espinoso debate ilustra cómo los ganadores y perdedores del TLCAN se han definido por delgadas líneas, que separan a una granja de otra. La cuestión clave para algunos agricultores de Estados Unidos es demostrar si los productores mexicanos o canadienses venden jitomates, mora azul, aguacates y otros productos a un precio muy por debajo del precio promedio. Es una práctica conocida como "dumping". Bajo la ley actual, los agricultores tienen que probar que un producto extranjero ha sido vendido a un precio injustamente bajo durante tres años y que ha dañado a la industria en todo el país, no solo a un estado o región en particular. El gran cambio propuesto en la renegociación del TLCAN significaría que los agricultores solo tendrían que demostrar que los productores extranjeros estaban realizando dumping durante unos meses o una temporada. Además, únicamente tendrían que demostrar que su estado o región local fue afectado, no toda la industria nacional. El cambio reduciría significativamente los requisitos para que Estados Unidos imponga aranceles sobre los alimentos importados. Eso, en última instancia, haría que algunas frutas y verduras fueran más caras en el supermercado o que se elevaran los precios del menú en los restaurantes.

Lee: Los 5 productos mexicanos sin los que EU no puede vivir

En su lista de objetivos, el gobierno de Trump indicó su apoyo a los agricultores del sur, que compiten directamente con los productores mexicanos porque cosechan muchos de los mismos cultivos y que crecen durante la misma época del año. Los partidarios dicen que el cambio ha sido necesario desde hace mucho tiempo debido a que los agricultores mexicanos han inundado el mercado estadounidense con frutas y verduras baratas. Eso es resultado de subsidios del gobierno mexicano, mano de obra barata y aumento de la producción, dicen. Reggie Brown, vicepresidente ejecutivo de Florida Tomato Exchange, un colectivo de agricultores de jitomate, dijo a la Comisión de Agricultura de la Cámara en una audiencia el 26 de julio: "La producción estadounidense de tomate fresco está en serio declive". Las importaciones de jitomates mexicanos a Estados Unidos han aumentado en casi el triple desde el año 2000. Mientras tanto, la producción estadounidense ha caído 40% en el mismo lapso, según el informe de Brown al Congreso, citando datos del gobierno. Los críticos del cambio propuesto dicen que expone a las compañías estadounidenses a aranceles y demandas. Después de todo, las reglas irían en ambos sentidos: los agricultores mexicanos y canadienses podrían usar los aranceles si una exportación estadounidense, como el maíz, estuviera siendo objeto de dumping en su país. Los agricultores mexicanos de maíz perdieron mucho con el TLCAN, ya que cientos de miles de agricultores se vieron obligados a abandonar sus tierras cuando no pudieron competir con los envíos de agricultores de maíz hacia México.

Lee: México ve posible mejora en comercio agrícola en TLCAN 2.0

Los opositores al cambio de reglas también argumentan que los productos frescos a veces tienen que ser vendidos a un precio bajo. Puesto de manera simple, algunos años hay más moras azules que otros. "Si de repente tenemos una lluvia de arándanos por el clima... realmente tenemos dos opciones: podemos tirar nuestro producto, lo cual no queremos hacer, o podemos bajar el precio", agregó. dice Soren Bjorn, presidente de Driscoll's, una de las compañías de bayas más grandes del mundo. "Si lo vendo a este precio más bajo, ¿corro el riesgo de que accione esta

disposición y alguien pueda demandarme?”. Driscoll, con sede en California, simboliza cuán integrado está el comercio en América del Norte. Vende bayas en toda la región, que son cultivadas en Estados Unidos, México, Canadá y América del Sur. Si el cambio de reglas es aprobado, Driscoll's podría ser perjudicado por aranceles de los tres países. Bjorn sostiene que casi todos los tipos de productos frescos tienen buenas y malas estaciones, en las que se cultiva mucho o muy poco. “Es muy arriesgado para los productores de Estados Unidos acordar esto”, agrega Bjorn, quien también ayuda a liderar la Produce Coalition for NAFTA, un grupo de defensa compuesto por empresas estadounidenses y canadienses. No está solo. Siete grupos de defensa, entre ellos la National Restaurant Association and National Retail Federation, firmaron una carta dirigida al gobierno, instándolo a que no haga un cambio tan drástico. Dicen que costará empleos y forzará alzas de precios. Sin embargo, los funcionarios comerciales de Trump están de parte de los agricultores del sur, aunque no está claro si el tema ya ha llegado a la mesa de negociaciones. La oficina del Representante de Comercio de los Estados Unidos no respondió a una solicitud de comentarios. Las conversaciones del TLCAN comenzaron en agosto y están programadas para continuar hasta por lo menos diciembre. Trump dice que si Estados Unidos no puede llegar a un acuerdo mejor para los trabajadores estadounidenses, se retirará del TLCAN. Los defensores del libre comercio dicen que es improbable que se retire... pero nunca digas nunca. “Dudo que se retire... muchas industrias y grupos se han acostumbrado a ello”, dijo el exsenador estadounidense Max Baucus, quien recientemente escribió un artículo de opinión sobre el comercio, dijo a CNNMoney. Pero nunca se sabe, él es impredecible.]]>

Leer más: [Expansión - Economía](#)