

No más hombres amables. Ese es el tono frente a la tercera ronda de renegociación del TLCAN, el acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos, México y Canadá. Las pláticas comenzaron el sábado 23 de septiembre en Ottawa, Canadá, y todas las partes han señalado planes de llevar una mano más pesada a las negociaciones, que aún no han representado gran progreso en asuntos clave. La tercera ronda concluye este miércoles 27 de septiembre. Lee: Justin Trudeau prevé negociaciones difíciles por TLCAN Los funcionarios estadounidenses han propuesto una regla de auditoría profundamente controversial. Los funcionarios canadienses quieren resolver un problema espinoso del espacio aéreo. Y los líderes mexicanos continúan preparando un “plan B” al ver hacia el extranjero para generar nuevos acuerdos comerciales. Esto es lo que hay que esperar:

1. “Cláusula de suspensión” Se espera que el equipo de Trump proponga una cláusula de suspensión al TLCAN, lo que significa que el acuerdo expirará después de cinco años a menos que todos los países decidan firmar por otros cinco años. El secretario de Comercio, Wilbur Ross, argumenta que los presidentes de las tres naciones ya pueden salirse del TLCAN si dan un aviso de seis meses. En 23 años, la disposición no ha sido usada. Esta nueva disposición permitiría a los líderes evaluar los beneficios en un periodo, dice el funcionario. “Obligaré a un examen sistemático” del TLCAN, dijo Ross en un evento organizado por Politico el 14 de septiembre. Lee: La tragedia en México no detiene la tercera ronda del TLCAN Los críticos dicen que causaría incertidumbre generalizada en la comunidad empresarial. “Probablemente sea una de las peores ideas que han sugerido”, dijo Rick Helfenbein, CEO de la American Apparel and Footwear Association, cuyos miembros incluyen a Under Armour, Gap y Coach. “¿Por qué querrías invertir en algo que podría expirar en 5 años?” Los funcionarios mexicanos y canadienses no involucrados directamente en las pláticas ya han expresado su rechazo a esa idea.
2. Batalla por los cielos El primer ministro canadiense, Justin Trudeau, lo dejó claro esta semana: quiere que una disputa entre los fabricantes de aviones Boeing (EU) y Bombardier (Canadá) se resuelva. Boeing demandó a Bombardier en abril, acusándolo de prácticas comerciales injustas. Bombardier rechazó las acusaciones. Trudeau dijo que el gobierno canadiense no continuará haciendo negocios con Boeing si continúa amenazando a Bombardier. Con el inicio de la tercera ronda, esta disputa podría entorpecer las negociaciones. Además, Canadá quiere discutir los aranceles de Estados Unidos a la madera y lácteos canadienses.
3. Planes de contingencia de México México podría estar en peligro de perder sus negocios con EU y Canadá si las negociaciones del TLCAN no funcionan. Así que está redoblando su libre comercio y está volteando hacia sus aliados en Latinoamérica quienes también están cambiando de discurso sobre el comercio. Este año, por primera vez, el 94% de los bienes se movieron sin aranceles entre las fronteras de la Alianza del Pacífico, un bloque comercial que incluye a México, Colombia, Chile y Perú. Formado en 2011, representa la mitad de todo el comercio en la región y cubre cerca de 200 millones de personas. Lee: Las negociaciones del TLCAN avanzan... no en temas sensibles “Comerciamos como un grupo de países en acuerdo de libre comercio”, dijo el secretario de relaciones exteriores mexicano Luis Videgaray el miércoles por la noche en Nueva York. Videgaray habló junto a los presidentes de Colombia y Chile, así como el secretario del comercio de Perú.
4. La parte más temible del TLCAN En el meollo de la renegociación se encuentra el deseo de Trump de terminar con el déficit comercial de EU con México y crear empleos de manufactura en Estados Unidos. El equipo de comercio de Trump quiere enfocarse en los automóviles y la regla de origen, que estipula que al menos 62% de las partes de los autos vendidos en Norteamérica deben provenir de uno de los tres países del TLCAN. Pero Ross argumenta que la regla de 25 años es anticuada para un mundo

automotriz que incluye bocinas Bluetooth, cámaras traseras y otros electrónicos. La regla anticuada ha permitido que las partes de autos fuera del TLCAN, principalmente de China y Taiwán, entren sin ser fiscalizadas, dijo. Él dijo a CNBC el viernes que esta tendencia es “la parte más temible” del TLCAN. Ross no solo quiere actualizar las reglas, sino aumentar el porcentaje mucho más, si bien no es claro cuánto. Forzar que haya más producción en Norteamérica es una cosa. Forzar más producción en EU, es otra, afirman los expertos en comercio. “No creo que eso salga muy bien”, dijo Edward Alden, alto miembro del Consejo de Relaciones Exteriores. “Pasaremos de la fase del boxeo de sombra en las primeras rondas de negociación a una negociación verdaderamente mucho más seria”. ]]>

**Leer más:** [Expansión - Economía](#)