



Rebelión empresarial en EU vs Trump por TLCAN

Kalach. Hay coincidencias de la IP en los dos países en temas y temores

Donald Trump se está quedando sin aliados en su país para impulsar su visión del TLCAN.

Cada día son más las organizaciones empresariales estadounidenses que externan su preocupación por las propuestas de la Casa Blanca. Incluso, 5 de los organismos de mayor peso, entre ellos la Cámara de Comercio de EU, integran una coalición para cabildear en Washington. Moisés Kalach, coordinador del

Consejo Consultivo Estratégico de Negociaciones Internacionales del CCE, dijo a EL FINANCIERO que los sectores privados en ambos países mantienen coincidencias en los temas comerciales y en su temor.

“Están muy preocupados por lo que está haciendo su gobierno, porque efectivamente creen que son medidas proteccionistas, por retrógradas e incluso fuera de lugar”.

—Valente Villamil—PÁG. 4—

“Los productores en EU le han dicho a su presidente ‘cómo golpeas a mi cliente principal’”

Genaro Bernal
DIRECTOR
DE CONAFAB



AMIA/PÁG. 25

INACEPTABLE, PROPUESTA DE EU SOBRE CONTENIDO EN AUTOS.

GUAJARDO/PÁG. 4

QUE HABLEN CANDIDATOS DEL TLC, NO ES PROBLEMA.

Más cúpulas en EU están contra Trump por TLCAN

➔ **Advierten de una catástrofe económica si termina el acuerdo por sus propuestas**

VALENTE VILLAMIL
 vvillamil@elfinanciero.com.mx

La administración Trump se está quedando sin aliados dentro de su propio país para impulsar su visión del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), pues cada día son más las organizaciones empresariales en ese país que externan su preocupación a las propuestas de la Casa Blanca.

Dichos planteamientos tienen preocupados a los empresarios del vecino del norte, indicó Moisés Kalach, coordinador del Consejo Consultivo Estratégico de Negociaciones Internacionales, del Consejo Coordinador Empresarial (CCE), quien dijo a EL FINANCIERO que el sector empresarial de ambos países mantienen muchas coincidencias.

“Están muy preocupados por lo que está haciendo su gobierno, porque efectivamente creen que sus propuestas son proteccionistas, por retrógradas o incluso fuera de lugar”, dijo Kalach.

Esta inquietud incluso hizo que organismos empresariales de gran peso en ese país formaran una coalición informal para cabildear en Washington en favor del acuerdo.

El grupo incluye a la Cámara de Comercio de EU (USCC, por sus siglas en inglés), la Coalición de Industrias de Servicios (CSI), el Consejo Nacional de Comercio Exterior (NTFC), la Federación de Oficinas Agrícolas de EU (AFBF) y el Consejo Internacional de Negocios de EU (USCIB), según el sitio especializado INSIDE TRADE.

Los líderes acudieron la semana pasada al Congreso para externar su preocupación por las propuestas que ha presentado su gobierno, que perfilan un fracaso del TLCAN.

En tanto, la Asociación de Líderes de la Industria Minorista, que agrupa a más de 200 menudistas, fabricantes y proveedores de Estados Unidos alertó esta semana que el colapso del TLCAN sería una “catástrofe económica”, pues provocaría irrupciones “masivas” en agricultura y manufactura, así como mayores costos para los consumidores de ese país.

» THOMAS J. DONOHUE / USCC



» ZIPPY DUVAL / AFBF



» CHRISTINE BLISS / CSI



» RUFUS YERXA / NTFC



COALICIÓN. Líderes de las principales cámaras empresariales en EU, que han externado su preocupación por las propuestas de su gobierno sobre el acuerdo comercial.

8%

DE CAÍDA

Registrarían las exportaciones a EU en los dos primeros años sin TLCAN.

21.9

PESOS

Sería el precio del dólar si fracasa el acuerdo, estiman analistas de JPMorgan.

“Están muy preocupados (los empresarios de EU) por lo que está haciendo su gobierno”

Moisés Kalach
 CUARTO DE JUNTO

CRECE NERVIOSISMO

Otro grupo que ha mostrado nerviosismo son los productores de granos del US Grains Council, que tienen en México su mercado más importante de maíz amarillo, con casi 14 millones de toneladas, de acuerdo con Genaro Bernal, director del Consejo Nacional de Fabricantes y de Alimentos Balanceados y Nutrición Animal (Conafab).

“Nuestro principal aliado (en favor del TLCAN) en el tema del

“Los productores americanos le han dicho a su presidente, ¿cómo golpeas a mi principal cliente?”

Genaro Bernal
 DIRECTOR DE CONAFAB

maíz son los productores americanos. Ellos están conscientes de que México es su principal cliente. Ellos han ido con su presidente a decirle ‘¿cómo golpeas a mi principal cliente?’”, comentó Bernal.

Los productores de cerdo del vecino del norte, que tienen en México su mayor mercado, con 730 mil toneladas, también han hecho saber a su gobierno que quieren el TLCAN, ya que sería un cataclismo perder el mercado mexicano.

PERSPECTIVAS

FIRMA DEL NUEVO TRATADO SERÍA EN 2019: JP MORGAN

La formalización del nuevo TLCAN luce cada vez más lejana y la firma de servicios financieros JPMorgan estima que podría ser hasta 2019.

“El proceso legislativo por el que el acuerdo tiene que pasar antes de que sea firmado oficialmente es bastante pesado y podría resultar en que se formalice hasta el 2019”, señaló la institución en un reporte.

Tras la cuarta ronda de negociaciones, México, EU y Canadá acordaron extender las negociaciones hasta el primer trimestre del 2018, y las probabilidades de que se tenga un acuerdo firmado lo más pronto posible se desvanecen.

“Aunque nuestro escenario base sigue siendo que habrá una conclusión positiva a todo esto, reconocemos que las probabilidades del peor escenario, o el de no acuerdo, han incrementado significativamente”, agregó JPMorgan.

En entrevista con EL FINANCIERO BLOOMBER, Jaime Reusche, analista soberano para México, de Moody's Investors Service, consideró que la probabilidad de que EU deje el tratado es baja. “La probabilidad de que EU se salga del Tratado sigue siendo baja, pero en el margen el riesgo está aumentando.

Consideramos que la perspectiva “negativa” de la calificación ‘A3’ de México captura bien estos riesgos, lo que está sucediendo. Y el riesgo político va a persistir”, comentó Reusche.

—Valente Villamil/Víctor Piz

CANDIDATOS PUEDEN HABLAR DEL TLCAN

No hay problema si la renegociación del TLCAN se cruza con las elecciones presidenciales, pues eso enriquecería el conocimiento sobre la visión de nación de los candidatos, dijo Ildefonso Guajardo, secretario de Economía.

“No debemos tener miedo a que los candidatos presidenciales tengan el valor de definir su visión de nación y cómo llevar la relación con Estados Unidos, todos nos enriqueceríamos si tuviéramos una visión más profunda sobre la relación con América del Norte”, declaró durante el foro Nacional de la Industria Química 2017.

Dijo que México analizará todas las propuestas realizadas por Estados Unidos, pero pidió no confundir las palabras intransigencia y sensatez.

—Con información de Axel Sánchez