

México | ¿Cuál debe de ser la estrategia comercial ante Trump?

Carlos Serrano

El Financiero

Ante las múltiples amenazas que ha lanzado el presidente Donald Trump hacia México en el terreno comercial -aumentos significativos en tarifas, abandonar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), o imponer medidas fiscales que disminuyan los incentivos para que empresas de Estados Unidos inviertan en México- varias voces han reaccionado diciendo que México debe responder con políticas retaliativas, es decir con políticas similares aumentado también de manera importante los aranceles para las importaciones provenientes de Estados Unidos. El expresidente Felipe Calderón en particular ha sugerido que esta debe ser la estrategia a seguir en materia comercial. Me parece que sería un error.

Como acertadamente se ha señalado en múltiples ocasiones, si Trump decide imponer tarifas de 20% a las exportaciones de México a Estados Unidos para financiar la construcción del muro fronterizo, los que terminarán pagando el muro serían los consumidores estadounidenses, en particular los de menores recursos. Pues bien, si México, como sugiere el expresidente Calderón, decide hacer frente a Trump subiendo aranceles, los que terminaremos pagando la medida seremos los consumidores mexicanos. Es exactamente el mismo argumento.

El TLCAN ha sido un instrumento que ha traído enormes beneficios para México. Como se sabe, ha contribuido al desarrollo de una potente industria manufacturera, a que México sea uno de los principales exportadores de productos agrícolas en el mundo, y a que la inversión extranjera directa haya crecido de manera significativa. Pero no debemos olvidar que el TLCAN también ha sido muy positivo para los consumidores. Gracias al libre comercio con Estados Unidos hoy en México se encuentran productos de muy alta calidad (que

eran imposibles de adquirir en los años ochenta) y a bajos precios. Además, al tener que competir con exportaciones provenientes de Estados Unidos, los productores mexicanos se han vuelto más eficientes. Las industrias abiertas a la competencia del exterior son más competitivas y no suelen tener estructuras oligopólicas. Todo esto se puede romper si México decide elevar los aranceles a productos provenientes de Estados Unidos. Cuando se impone un arancel se crean derechos adquiridos que después es muy difícil revertir. Subir un arancel es muy fácil, bajarlo de nuevo es muy complicado. Además, vendrán más industrias a solicitar protección. Dirán: ¿por qué a esa industria si se le protege y no a la nuestra? Así, rápidamente, se puede perder lo ganado en 20 años.

Si Estados Unidos decide imponer aranceles muy altos en el marco de las renegociaciones del TLCAN, sería mejor para México salir del acuerdo y exportar a Estados Unidos enfrentando las tarifas de nación más favorecida de la Organización Mundial del Comercio (OMC); en promedio los aranceles que enfrentarían los productos mexicanos subirían solamente 2.8%. Si Estados Unidos tuviese que exportar a México con las tarifas de la OMC, la tarifa promedio crecería 7%. Esto afectaría a los consumidores mexicanos y, por tanto, al país. Más que buscar una estrategia de retaliación, creo que, si se llega a un escenario de esta naturaleza, lo que México debería de hacer es reducir todavía más sus aranceles y afianzar su imagen como un país comprometido con el libre comercio.

También hemos visto una campaña nacionalista proteccionista que busca convencer a la gente que compre productos "hechos en México". Creo que esto es un buen gesto solidario, pero no necesariamente una solución. Los consumidores deben comprar los productos que prefieran y a los

mejores precios posibles, de lo contrario estarían pagando el costo de ineficiencias.

Desde luego no sugiero que el gobierno deba ser timorato ante las amenazas de Trump. Se deben tomar medidas ante ellas. Pero no deben ser medidas que nos afecten negativamente. Deben tomarse otro tipo de acciones que no afecten a los consumidores. Al final todos lo somos.

El poder de negociación de México no aumentará si se imponen medidas proteccionistas. El país no estará mejor si impone medidas de ese estilo.

México debe buscar aliados dentro de Estados Unidos (Congresistas, empresas y asociaciones de consumidores) que limiten el alcance de las medidas proteccionistas que intentará imponer la nueva administración. Es dentro de Estados Unidos donde debe librarse la estrategia comercial ante Trump. Responder a un error cometiendo otro solo aumentará las pérdidas potenciales para México.

Carlos Serrano Herrera

Economista en Jefe de BBVA Bancomer