

EEUU, MÉXICO Y LOS ACUERDOS COMERCIALES



Juan Carlos Delrieu

Director de Estrategia y Análisis de la AEB

En México, y en el mundo, crece la incertidumbre sobre la política comercial que el presidente electo en EEUU, Donald Trump, vaya a definir, y, en particular, sobre su deseo de modificar los acuerdos alcanzados en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Y, por dos razones, no es baladí. Primero, porque el presidente tiene la potestad unilateral de salirse del acuerdo, por mucho que el Congreso o las batallas legales del sector privado tratan de impedirlo. Y, segundo, porque el impacto económico sería particularmente doloroso para México que se ha beneficiado del Tratado con un aumento del comercio en más del 115 por ciento desde su firma, pero también para el resto del mundo por la discontinuidad empresarial que esta decisión ocasionaría.

El temor es real y se entiende que la incertidumbre provocada por estas declaraciones estén generando una fuerte volatilidad en el mercado mexicano. Sin embargo, por muy prematuro que sea especular sobre qué pueda suceder en el futuro, tengo la impresión de que la reacción de Trump será más moderada de lo que estamos imaginando por diferentes motivos. En primer lugar, la economía norteamericana y México (y Canadá) están tan integradas que un aumento de las tarifas arancelarias probablemente elevaría el precio de los bienes en ambos países, reduciría el co-

mercio cruzado entre ellos y, con ello, las oportunidades de empleo. Las exportaciones de bienes de Estados Unidos hacia Canadá y México representan el 35 por ciento del total.

Adicionalmente, una reducción de comercio entre países tendría efecto sobre muchos de los Estados norteamericanos, en particular, Arizona, Nuevo México, Michigan y Texas, que intercambian más del 30 por ciento de los bienes que producen con México, por lo que sus representantes en el Congreso (la mayoría de los cuales son miembros del Partido Republicano) tratarían de mitigar cualquier decisión relativa al Tratado.

El tercer argumento descansa en una óptica más integral. Desde los primeros años del presidente Obama, que coincidieron con los años de la crisis financiera internacional, EEUU optó por reconstruir su liderazgo global acumulando recursos y siendo menos dependiente del resto del mundo, algo que coincide con la pretensión de Trump, aunque, esta vez, formulado en un tono más abrupto. En este sentido, EEUU definió una agenda internacional basada en tres pilares para reforzar su nivel de competitividad global:

Primero, decidió alejarse de aquellas guerras que no le interesaban, con lo que se frenó el gasto militar y esos recursos se reorientaron hacia gastos internos: desde el año 2010 en el que se alcanzó un máximo, el gasto militar se ha reducido un 21 por ciento en térmi-

nos reales hasta el año 2015 y Obama declaró que pretendía alcanzar un gasto en Seguridad y Defensa equivalente al 2,3 por ciento del PIB en el año 2024 (dos puntos porcentuales menos que en la actualidad), lo que suponía la asignación más reducida tras la Segunda Guerra Mundial.

El segundo pilar consiste en ser energéticamente autosuficientes y reducir la dependencia con el mundo árabe y Venezuela, lo que supone que recursos financieros que antes se canalizaban hacia el exterior, ahora se mantienen en el país. Adicionalmente, EEUU se blinda de los vaivenes de los precios energéticos que siguen constituyendo uno de los principales insumos de la cadena de producción en Norteamérica.

En tercer lugar, EEUU tiene una fuerte dependencia con China: este país es el principal importador en la primera potencia mundial (los bienes procedentes de China representan el 19 por ciento del total de las importaciones estadounidenses), pero también es el principal financiador del déficit por cuenta corriente norteamericano. La única forma que tiene EEUU de reducir esa dependencia es fortaleciendo su relación comercial con México, como viene ocurriendo desde 2007, donde no sólo se producen de forma competitiva los bienes que demanda, sino que México se convierte en la maquinaria de producción norteamericana para asegurarse que puede com-

petir globalmente con costes manejables.

Las declaraciones de Trump, con menos habilidad que el diseño estratégico definido por Obama, van en la misma dirección. Por tanto, es difícil admitir que Trump vaya a romper relaciones comerciales con México y Canadá. Sin embargo, algo deberá ocurrir porque, en cierta manera, deberá calmar a sus electores y conseguir las bases para una nueva reelección en 2020, pero esta revisión no tiene por qué debilitar o quebrar el acuerdo, sino fortalecerlo. Es decir, si en la más que probable revisión que se realice del acuerdo se propone, por ejemplo, aumentar el valor y el contenido de los bienes estadounidenses que se *maquilan* en México, el resultado podría llegar a ser satisfactorio para todos los países de la región y, de esta manera, EEUU seguiría manteniendo firme su apuesta por afianzar su posición económica global. Adicionalmente, esta óptica contribuye a reforzar el sesgo bilateral que Trump parece querer imprimir en sus relaciones comerciales con el resto del mundo.

En consecuencia, sea cual sea la posición de Trump respecto al acuerdo comercial entre EEUU, México y Canadá, es improbable que ejerza su derecho unilateral de romper el acuerdo. Al contrario, el impacto que pueda tener una revisión del Tratado deberá ser compatible con una política de Estado sobre la posición que quiera ejercer en este nuevo orden mundial, contar con una negociación previa con sus propios representantes de partido en el Congreso y alcanzar un acuerdo de cooperación con México y Canadá para fortalecer la región.

Trump sólo bajará su dependencia de China estrechando relaciones con su vecino del Sur