

El impuesto de Trump pegaría al petróleo; pues mejor mandárselo a Japón, a España: economistas

Por Dulce Olvera enero 31, 2017 - 10:00 pm • 0 Comentarios

El largo muro fronterizo que Donald Trump ha mandado construir costará entre 8 y 15 mil millones de dólares, de acuerdo con las estimaciones de su Gobierno. Como promesa de campaña, el magnate aseguró que México lo pagará. ¿Cómo? La Casa Blanca adelantó que será a través de un arancel del 20 por ciento a los productos que este país les envía, entre ellos, el petróleo. México es su cuarto proveedor de crudo y, tan sólo en los primeros diez meses de 2016, les vendió más de 6 mil millones de dólares (524 miles de barriles diarios), dicen cifras de la Secretaría de Economía y Pemex. Sin embargo, aseguran republicanos y economistas, que de aplicarse ese impuesto fronterizo, la “inútil pared” será pagada principalmente por los 325 millones de estadounidenses que consumen productos mexicanos.

Ciudad de México, 31 de enero (SinEmbargo).— El Presidente Donald Trump firmó ya la orden para la construcción de un largo muro fronterizo que costará entre 8 y 15 mil millones de dólares. Además, en la misma semana en que firmó una orden ejecutiva para detener la entrada a ciudadanos de siete países predominantemente musulmanes por “seguridad interna”, la Casa Blanca expuso que una de las vías para que México pague la barda podría ser un arancel de 20 por ciento sobre los productos que su vecinos al sur les envíe, entre ellos, el petróleo.

Sin embargo, el premio Nobel de Economía Paul Krugman afirmó que ese tipo de aranceles —además de romper las reglas de política comercial global y de ser irresponsable— no son pagados por el exportador; “es básicamente un impuesto sobre los consumidores nacionales”, escribió el jueves en su cuenta de Twitter. Por lo tanto, profundizó en un texto escrito para el diario *The New York Times*, “Estados Unidos, no México, terminaría pagando por el muro”.

Congresistas republicanos, el hombre más rico de México, Carlos Slim, y los analistas económicos James Salazar y Alejandro Villagómez concuerdan.

De enero a octubre del año pasado, México exportó 248 mil 077 millones 139 dólares a Estados Unidos. Uno de los bienes comercializados fue el petróleo, sobre todo el crudo, con 6 mil 110 millones 537 dólares, de acuerdo con datos de la Subsecretaría de Comercio Exterior de la Secretaría de Economía (SE).

A ese flujo de dinero se le planea aplicar el arancel, sin embargo el país podría encontrar en España y Japón clientes alternos, de acuerdo con cifras de la misma fuente.

James Salazar Salinas, analista económico-financiero de CI Banco, dijo en entrevista que aunque Europa “sería una buena oportunidad” e incluso hay un acuerdo comercial con la zona, “el problema es de demanda” ante el crecimiento económico moderado de la región, y Europa está adquiriendo el petróleo sobre todo de Rusia.

“Estados Unidos es un importante comprador de petróleo crudo, y México le compra gasolina [505.1 miles de barriles diarios en 2016], pero a raíz de la técnica del fracking ha estado incrementando su nivel de producción de gas shale. Si bien seguirá demandando a nuestro país, en los próximos años será menos, dependiendo de su éxito productivo”, afirmó.

Con el eventual arancel de 20 por ciento, “aumentarían los costos de operación para los estadounidenses, pero si hay necesidad y requerimiento de EU las exportaciones petroleras seguirían”.

LAS EXPORTACIONES PETROLERAS A EU Y OTROS

México es el segundo mayor exportador de bienes totales hacia Estados Unidos después de China. En cuanto a petróleo, el 8 por ciento del crudo y productos petroleros que compra el vecino del norte son de México, su cuarto proveedor a nivel mundial. La primera potencia mundial le compra más a Canadá (39 por ciento), Arabia Saudita (11 por ciento) y a Venezuela (8.7 por ciento), de acuerdo con la Administración de Información de Energía (EIA, por sus siglas en inglés).

Datos de Petróleos Mexicanos (Pemex), actualizados hasta diciembre de 2016, revelan que el valor de las exportaciones petroleras fue de 17 mil 492 millones de dólares por combustibles y derivados (el 5 por ciento de las exportaciones totales). De las exportaciones de petróleo crudo, 8 mil 27 millones de dólares fueron enviados al continente americano. El resto se fue a Europa y al Lejano Oriente.

La Secretaría de Economía detalla que el 53.2 por ciento de las exportaciones petroleras mexicanas fueron a Estados Unidos durante el primer semestre de 2016. El resto fue a España (13.4 por ciento), Japón (7.9 por ciento), Corea del Sur (6.2 por ciento), India (5.8 por ciento), Italia (3.9 por ciento) y República Dominicana (3 por ciento) durante el mismo periodo.

Aunque México le vendió más de 6 mil millones de dólares de crudo a Estados Unidos, y ante el posible arancel de 20 por ciento, los mercados alternos para el país serían España y Japón, con quienes tiene el Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea y el Tratado de Libre Comercio México-Japón.

De enero a octubre, México exportó a España 2 mil 677 millones 407 dólares en bienes totales, de los cuales mil 724 millones 729 dólares fueron del crudo.

El viernes pasado, el portavoz del Gobierno de España, Íñigo Méndez de Vigo, dijo que “los mexicanos saben que cuentan con el cariño sincero del pueblo español” y que Madrid es contraria a que Estados Unidos imponga trabas al comercio con México o con otros países.

“No somos partidarios, ni en este caso, ni en ningún otro, de poner aranceles. Somos partidarios de que exista la libertad y los contactos entre los pueblos y países que tienen una cercanía geográfica e indudables lazos históricos y culturales”, añadió.

El otro cliente potencial es Japón, a quien México le vendió, durante los primeros diez meses del año pasado, 3 mil 099 millones 797 dólares, de los cuales mil 127 millones 780 fue de crudo.

Este martes, el Gobernador del Banco de Japón (BoJ), Haruhiko Kuroda, consideró que ante la inquietud en el comercio internacional derivada de las posturas proteccionistas del Presidente Trump, las políticas que defienden el G7 y el G20 evitarán que esas tendencias se extiendan a nivel global.

El Canciller mexicano Luis Videgaray Caso ha dicho que es un momento “de estar muy cerca de Europa”. El funcionario aseguró el lunes que México tiene como objetivo estratégico para 2017 concluir la modernización de su relación con esa región, que incluye un tratado de libre comercio.

Respecto a Asia-Pacífico, donde están 5 de 10 principales socios comerciales con México, Videgaray afirmó que ante el riesgo de colapso del Acuerdo Transpacífico de Asociación (TPP), el Presidente Enrique Peña Nieto ha ordenado iniciar negociaciones de carácter bilateral. Precisó que se buscará intensificar la relación con Japón, Corea del Sur y China.

EL MURO QUE PAGARÁ EU

El premio Nobel de Economía Paul Krugman afirmó que el arancel de 20 por ciento sobre exportaciones mexicanas propuesto por la Casa Blanca hará a los consumidores estadounidenses pagar por el muro, por lo que las consecuencias “serían severas”.

Los productos mexicanos, como autopartes y tequila, se volverían más costosos en Estados Unidos.

El republicano Justin Amash, legislador de Michigan, dijo en que es un “impuesto a los estadounidenses para que paguen el muro”. El Senador de Carolina del Sur, Lindsey Graham, aseguró que estaba “mucho sad” (triste) y que “cualquier propuesta política que eleve el precio de la Corona, el tequila o las margaritas es una muy mala idea”.

Por su parte, el empresario millonario Carlos Slim Helú coincidió, el viernes pasado en su inédita rueda de prensa, en que el impuesto recaerá en los ciudadanos estadounidenses. En el caso de los aranceles, explicó que México no los pagaría, sino los importadores y los 325 millones de consumidores estadounidenses.

El analista económico Alejandro Villagómez recordó que la idea original de Trump, antes de pagar el muro con ese arancel, era desalentar las importaciones e incentivar las exportaciones, y con eso regresar producción y empleo a EU.

“Al implementar el impuesto, en un primer momento las exportaciones se hacen más baratas y las importaciones más caras, pero eventualmente estos precios vuelven a ajustarse a sus condiciones iniciales vía una apreciación de la moneda, en este caso el dólar”, expuso el economista.

“Pero debe quedar claro que este costo lo pagarían los norteamericanos, principalmente el consumidor dependiendo de las elasticidades precio de los distintos productos importados”, recalcó.

El investigador Villagómez también aseguró que este eventual cambio de impuestos en EU tendría efectos negativos en México debido a la apreciación del dólar, como mayores presiones a la inflación.

El reconocido economista Paul Krugman criticó esta medida en su texto “Construyendo el muro de la ignorancia”, publicado el lunes en el *New York Times*.

“El relato arancelario sintetiza el patrón que ya vemos en esta administración tétrica: un patrón de disfunción, ignorancia, incompetencia y traición a la confianza”, determinó.

Krugman consideró que la idea comenzó por “el ego inseguro del Presidente Trump”: prometió en su campaña que México pagaría “esa pared inútil”, pero la gente “se burlaba” porque México se ha negado. Por eso su portavoz Sean Spicer declaró lo del impuesto de frontera sobre productos mexicanos.

“Sin embargo, como señalaron rápidamente los economistas, los aranceles no son pagados por el exportador. Con algunas calificaciones menores, básicamente son pagados por los compradores, es decir, un arancel sobre los productos mexicanos sería un impuesto sobre los consumidores de los Estados Unidos. América, no México, por lo tanto, terminaría pagando por el muro”, sentenció.

“Oops. Pero ese no es el único problema. Estados Unidos es parte de un sistema de acuerdos -un sistema que construimos- que establece reglas para la política comercial, y una de las reglas clave es que no se puede aumentar unilateralmente los aranceles que se redujeron en las negociaciones anteriores. Si Estados Unidos rompiera casualmente esa regla, las consecuencias serían severas. El riesgo no sería tanto una represalia -aunque eso también- sino una emulación: si tratamos las reglas con desprecio, también lo hará todo el mundo. Todo el sistema de comercio comenzaría a desenredarse, con efectos enormemente perjudiciales en todas partes, incluyendo la fabricación estadounidense”, desarrolló.

Desde Twitter, el pasado jueves Krugman había determinado que imponer un arancel a productos mexicanos es “ignorante” e “irresponsable” porque podría terminar con todo el sistema comercial mundial.

“Otros seguirían nuestro ejemplo, las barreras comerciales empezarían a subir en todo el mundo; la globalización se movería rápidamente hacia atrás”, escribió. “Adiós al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y a la Organización Mundial del Comercio (OMC)”.

OBJETIVO, COSTO DEL MURO Y LO RECAUDADO

En febrero del año pasado, cuando aún era candidato a la presidencia, Donald Trump calculó en entrevista con la televisora *MSNBC* que “el muro cuesta seguramente 8 mil millones de dólares”. Mitch McConnell, líder del Partido Republicano en el Senado de Estados Unidos, reveló el jueves pasado en una rueda de prensa que costaría entre 12 y 15 mil millones de dólares.

El mismo portavoz de la Casa Blanca, Sean Spicer, calculó una recaudación de 10 mil millones de dólares al año, de acuerdo con la agencia *AFP*.

No obstante, **Mark Zandi, economista en jefe para Moody’s Analytics**, dijo que el ajuste fronterizo es básicamente un arancel que la Organización Mundial del Comercio (OMC) rechazaría en caso de que perjudique a México.

Trump, en aquella entrevista de hace 11 meses, enfatizó que los 8 mil millones “es una pequeña fracción de lo que probablemente perdamos con México”.

Mientras, en días recientes, el magnate tuiteó que el déficit comercial con nuestro país es de 60 mil millones de dólares por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

El Bank of America Merrill Lynch afirmó en un documento que el fuerte déficit comercial de Estados Unidos no se debe tanto al TLCAN, como dice Trump.

“Desde una perspectiva más fundamental, el aumento del déficit comercial de Estados Unidos está relacionado con la reducción de las tasas de interés globales”, aseveró.

La postura comercial del Presidente de Estados Unidos, sostuvo el *Washington Post*, implica una “guerra comercial”.

“Después de décadas de integración económica, los Estados Unidos y su vecino del sur han establecido una relación comercial valiosa intercambiando 1.4 mil millones de dólares en bienes todos los días. México es el segundo mayor mercado extranjero para productos hechos en Estados Unidos. El comercio y la inversión entre las dos naciones crean riqueza para ambas y para innumerables compañías, trabajadores y consumidores estadounidenses, todos los cuales se verían perjudicados por una guerra comercial”, expuso en su editorial el diario.

Actualmente ya existen vallas entre México y Estados Unidos con una longitud de mil 126 kilómetros que se han ido construyendo desde 1994, con Bill Clinton y hasta con Barack Obama.

“Tenemos como 3 mil 200 kilómetros de frontera, es larga, pero no es como los 21 mil kilómetros de [la muralla de] China. De esos 3 mil kilómetros necesitamos construir unos mil 600 kilómetros porque tenemos barreras naturales”, expuso Trump en aquella entrevista con *MSNBC*.