

Artículos sindicados de

FINANCIAL TIMES

PLAN 'B'

MÉXICO SE PREPARA PARA UNA VIDA SIN TLCAN

JUDE WEBBER

México está intensificando sus esfuerzos para diversificar sus mercados e introducir nuevas protecciones para inversionistas, mientras se prepara para la posibilidad de que fracasen las negociaciones sobre el futuro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

A los negociadores les preocupa cada vez más no poder superar los abismos entre EU y México en las conversaciones. Los escollos incluyen la "cláusula de suspensión" propuesta por Washington que acabaría con el pacto a menos que se renegocie cada cinco años, y sus demandas de mayor contenido estadounidense en autos fabricados a nivel regional.

Las autoridades mexicanas están viendo signos alentadores de que se están abriendo nuevos mercados.

Aunque el país depende en gran medida de EU para sus importaciones y exportaciones, ha importado más maíz amarillo de Brasil y Argentina en septiembre que en todo 2016.

México compró 100,800 toneladas de maíz amarillo de Brasil en septiembre y 41,000 de Argentina, una cantidad minúscula en comparación con los 10.5 millones de toneladas que le compra a EEUU. Pero en lo que va de este año, ha comprado un 11 por ciento más de este producto básico de los dos países sudamericanos que en todo el año 2016, según datos del gobierno.

"Es importante porque mues-

tra que México tiene otros países donde puede sustituir las importaciones de grano", dijo Juan Carlos Anaya, director general de CGMA, una consultoría.

Parte de ello está motivado por los precios: Brasil y Argentina tienen cosechas récord que necesitan vender, así que los precios han bajado. Al Consejo de Granos de EU (USGC, por sus siglas en inglés) le consuela ese hecho por el momento, pues considera que éstas son sólo "pequeñas ventanas" de oportunidad para Brasil y Argentina dado que las cosechas superan la capacidad de almacenamiento.

"No estamos alarmados todavía", dice Ryan LeGrand, director del USGC en México. "Esperamos que EU siga dominando... siempre que lleguemos a un acuerdo en cuanto al TLCAN".

Pero con una ronda decisiva de conversaciones en la Ciudad de México del 17 al 21 de noviembre (de manera oficial), los economistas están analizando crudamente el costo de perder el TLCAN. Ildelfonso Guajardo, secretario de economía de México, dijo al Congreso la semana pasada que teniendo en cuenta cómo estaban las cosas, el fin del TLCAN "no es sanamente descartable".

El banco español Santander cree que la economía mexicana podría contraerse un 2.6 por ciento si se anulara el TLCAN y EU recurriera a una guerra comercial total en lugar de volver a las normas arancelarias de la Organización Mundial del Comercio. Moody's Investors Ser-



ILUSTRACIÓN: ISMAEL ANGELES

El Gobierno busca otros mercados para contrarrestar la dependencia del comercio exterior con EU

vice dice que la economía podría contraerse hasta un 4 por ciento.

En ese contexto, las autoridades mexicanas han comenzado a analizar la inclusión de protecciones al TLCAN en la legislación del país, una de las diversas herramientas para tranquilizar a los inversionistas para quienes el TLCAN ha sido, sobre todo, una garantía de que sus intereses estaban a salvo.

Sin embargo, Luis de la Calle, un exnegociador del TLCAN, dijo que replicar los compromisos vinculantes de un tratado internacional en la ley interna sería imposible.

Pero dijo que, si EU se retiraba y el TLCAN seguía en vigor entre Canadá y México, el resto de las protecciones del comercio proporcionarían un incentivo para que

las compañías estadounidenses invirtieran en México a través de Canadá.

Por ahora, México no se alejará de la mesa. "México no le dará a Donald Trump la excusa para decir que somos culpables de la desaparición del TLCAN", dijo el funcionario anónimo.

Incluso si el TLCAN llega a su fin, "la mitad de lo que exportamos a EU seguirá gozando de acceso libre de aranceles, porque las tarifas ya son cero", agregó el funcionario.

Pero los cálculos de Santander sugieren que el dolor podría ser considerable. Proyecta una caída del 15 por ciento en las exportaciones y un 16 por ciento en las importaciones si llega a su fin el TLCAN y estalla una guerra comercial total.