

México debe utilizar un plan estratégico para negociar posibles aranceles de la administración Trump: Moody's

VICTOR PIZ: La llegada de Donald Trump a la presidencia de Estados Unidos significaría la imposición de aranceles a las exportaciones mexicanas, sin embargo, desde este lado de la frontera hay distintas opciones para responder a dichas medidas.

Un análisis realizado por el director para América Latina de Moody's Analytics, Alfredo Coutiño, plantea tres mecanismos de defensa que van desde una represalia arancelaria de uno por uno, una depreciación competitiva de la moneda y una reacción comercial estratégica. No obstante, en el caso de las dos primeras opciones el conflicto comercial se podría agravar e incluso detonar una guerra tarifaria y cambiaría mientras que una estrategia comercial bien ejecutada podría producir un resultado menos desfavorable para el país y de corta duración.

“México debe utilizar un plan estratégico para lograr un mejor y más efectivo resultado, la estrategia propuesta consta de dos fases a ser ejecutadas en estricto orden. Si la primera fase no funciona, México debe pasar inmediatamente a jugar la segunda”, planteó Coutiño.

La primera fase debe estar bien preparada y debe ser de alta diplomacia y política de alto nivel con argumentos sólidos y convincentes sobre los beneficios de un acuerdo justo y colaborativo, entre todas las partes.

Si no se logra llevar a cabo la primera fase, la segunda implica que cada ajuste de México debe estar sujeto a cada movimiento del oponente para producir un resultado más efectivo.