

Peligro de guerra comercial: Zabludovsky (El Financiero 18/02/10)

Peligro de guerra comercial: Zabludovsky (El Financiero 18/02/10) Ivette Saldaña Jueves, 18 de febrero de 2010 Urge ajustar los desequilibrios macroeconómicos. Obliga la recesión a realizar cambios en la estructura. México debe armonizar normas y facilitar el flujo de mercancía. La salida de la crisis económica mundial debe incluir ajustes en los desequilibrios macroeconómicos, pero también habría que hacer arreglos comerciales que involucrarían a Estados Unidos y China. Jaime Zabludovsky, Eduardo Solís y Jesús Flores Ayala, exnegociadores del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), coincidieron en que la recesión económica provocará cambios en la estructura económica y comercial de México y del mundo. El presidente del Consejo Mexicano de la Industria de Productos de Consumo, Jaime Zabludovsky, dijo que EU tiene que corregir su déficit mercantil, y eso podría empujarlo a negociar un acuerdo comercial con China o esperarse a que se resuelva por la vía multilateral en la OMC. Para que los chinos aprecien el yuan, que es un clamor mundial, se necesitaría darles ventajas arancelarias y eliminarles barreras comerciales, por lo que pudiera pensarse en la negociación de un TLC entre China y Estados Unidos o vía la Organización Mundial del Comercio (OMC), y con ello se tendría un aterrizaje suave. Pero si el gobierno chino no acepta una apreciación del tipo de cambio, seguirán sus exportaciones en condiciones de subsidio y no se ajustarán los desequilibrios comerciales mundiales, y podría darse una especie de guerra mercantil en el orbe. En el caso de México debería pensarse en trabajar más en armonizar normas, facilitar el flujo de mercancía en las aduanas con EU y Canadá, y buscar otros mercados, lo que incluiría negociar un TLC con Brasil, lo que nos convertiría en el único país con acceso preferencial a ese mercado. Ganar terreno Durante las mesas redondas "La UNAM en la OMC, homenaje a Ricardo Ramírez, primer mexicano en el Órgano de Apelación de la OMC", Eduardo Solís, presidente de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA), dijo que el sector que representa fue de los más afectados por la recesión, porque dependía mucho de las exportaciones. No obstante, advirtió, la crisis permitió ver a los industriales mexicanos que "dejamos una tarea pendiente con el mercado interno". Ahora trabajarán para ganar terreno en el mercado doméstico, porque se vio claramente que hay espacio para el crecimiento, como ha sucedido en otros países, puntualizó. Por ejemplo, de 2005 a 2008 en Brasil creció el número de autos nuevos vendidos por cada mil habitantes de nueve a 18 y en Argentina de ocho a 14, pero en México cayó de diez a nueve. Jesús Flores, quien fue uno de los negociadores de temas energéticos del TLCAN y es director institucional de TAMSA, dijo que la crisis económica provocó que en forma natural se acercaran los productores de acero de Norteamérica a fin de fortalecerse como industriales de la región para enfrentar la competencia mundial. Así que "México, por suerte, va a tener una nueva oportunidad de relacionarse con la industria regional", y es importante entender que esto que sucede por cuestiones coyunturales podría darle una ventaja a nuestro país.