Daña a la economía mexicana

Arancel al jitomate, chantaje comercial

Hay implicaciones políticas en la decisión del gobierno de EU, afirma experto

Hugo Maguey

Imponer un arancel al jitomate de 17.5 por ciento es un chantaje comercial y deja ver los grados de vulnerabilidad que tiene México ante el gobierno de Estados Unidos (EU), explicó Felipe Torres, del Instituto de Investigaciones Económicas. Actualmente, 95 por ciento de las exportaciones de jitomate van hacia esa nación.

Señaló además que los productores de Florida y Carolina del Sur piden a su gobierno que se presione por medio del precio *dumping* y de esta manera se puedan bajar las importaciones, para tener competitividad. Por eso tiene una implicación política.

Trump quiere hegemonía, y en vista de las próximas elecciones en Estados Unidos esta medida de presión le generaría popularidad entre los productores y la gente de Florida, por ejemplo.

Afectaciones

Este arancel al jitomate mexicano afecta directamente a la economía mexicana porque sólo tenemos un mercado, más de 90 por ciento de la exportación se va a Estados Unidos, lo que implica que a los productores no les convenga, dañando efectivamente la entrada de divisas al país, porque los que son nacionales tienen que absorber ese coste y, por consecuencia, la demanda baja, para que el distribuidor interno venda más.

Por otro lado, afirmó el experto en economía del sector agroalimentario, la cosecha de esta hortaliza de origen mexicano popularizada en el mundo, genera más de 400 mil empleos directos para jornaleros que se trasladan desde estados pobres hacia las zonas de producción, principalmente Sinaloa y Baja California. Los jornaleros, que estarían entre los más afectados, han presionado por mejores salarios y los productores alegan que aumentarlos no les es redituable, y si hubiera un impacto a la exportación, tendrían que contratar menos trabajadores por el mismo precio, o incluso bajar el pago que les hacen.

90.6%
de las importaciones de EU de este producto cubrió México en 2016

22.55%
de la producción de hortalizas mexicanas representa el jitomate

El productor también lo resiente mucho, pues implica que tiene que sacrificar parte de sus ingresos, al tener que absorber ese impuesto inicialmente. Hay un cálculo de que estarían perdiendo 350 millones de dólares a fin de año por esta medida, y si se traduce al consumo en EU, el incremento en precios al consumidor final estaría entre 40 y 70 por ciento, lo que implicaría un desestímulo a las exportaciones mexicanas.

El consumo interno

Podríamos pensar que al consumo interno en México le beneficia entre comillas, pues habría más, entonces el precio se vería afectado, es decir, bajaría al consumidor. El punto problemático es el ingreso para el productor, pues ellos tienen que sacrificar parte del ingreso por el abaratamiento del precio.

Los que son grandes tienen lo más avanzado en tecnología y ellos son los que exportan, pero el productor pequeño generalmente tiene mercados regionales, situados en Valle de Tierra Caliente, en Guerrero y Michoacán. Ellos, por la alta perecederidad, tienen que distribuir regionalmente. A ellos les impactará en el precio.

Las autoridades mexicanas tienen que actuar pronto, porque desde el martes 7 de mayo entró en vigor el arancel, lo cual es una forma de presión, y si no se hace algo se mantendría hasta noviembre. En este momento son presiones indirectas pero si se normaliza el asunto, entonces estaríamos hablando de que en este periodo, hasta que se negocie el TMEC, habría pérdidas de hasta 350 millones de dólares, que aunque el gobierno mexicano ha dicho que apoyará a los productores, por el momento son ellos quienes tienen que pagarlo.

El economista aseveró que desde 1993 había un acuerdo por el que los de Estados Unidos no podían acusar de *dumping* a los productores mexicanos, eso se mantuvo por más de 20 años, y el acuerdo terminó esta semana.

Para terminar, Felipe Torres señaló que lo importante es reflexionar acerca de que el TMEC no puede firmarse bajo presiones o chantajes comerciales a uno o varios productos. El acuerdo de libre comercio debe tratar de revertir estas presiones.