

Estados Unidos seguirá siendo el principal cliente de México, con o sin Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Esto, de menos en el corto y mediano plazo, si el país del norte decide dejar el Tratado, a causa de diferencias en el ciclo de rondas de renegociación que inició hoy en Washington, D.C. ¿Por qué?, México es un exportador de manufacturas para las industrias automotriz, aeroespacial, eléctrica y electrónica. Colocar este tipo de exportaciones en otros países es más difícil, que hacerlo con commodities (materias primas) como petróleo o granos. “A diferencia de productos frescos y commodities, la promoción y comercialización de productos manufacturados es más lenta, no es sencillo. Muchas de las empresas que exportan desde México, lo hacen para proveer al mercado de Estados Unidos”, dijo en una conferencia previa Fernando Ruíz, director del Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior (Comce). En el primer semestre de este año, las exportaciones manufactureras de México representaron el 88% del total de los envíos al mundo, en promedio el 80% se fueron a Estados Unidos, precisan cifras del Banco de México. Lee: Los empresarios descartan recesión si EU sale de TLCAN “Recuerden, Estados Unidos es el principal comprador del mundo, y lo tenemos a lado. Con o sin acuerdo, va seguir siendo nuestro principal cliente. Es una cuestión natural; geográfica”, dijo el director del Comce. En 1993, antes del TLCAN, el 82% del valor de las exportaciones de México se generó por el envío de mercancías a Estados Unidos. Al cierre de 2016 representó el 81%. Cuestión de costos Las empresas que operan en México no mudarían sus fábricas de territorio mexicano a estadounidense de manera súbita, dados los costos para movilizarse y, producir allá, consideró Manuel Díaz, presidente de Grupo Ei, comercio exterior. Las exportaciones mexicanas pueden seguir siendo competitivas en Estados Unidos. Para exportar productos a ese país sin TLCAN, se pagarían aranceles desde México de 1.7% a 7.5%, de acuerdo con datos de la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM). Pero para Estados Unidos el costo sería mayor. Sin TLCAN México puede cobrar aranceles de 15% por productos manufacturados, y hasta de 38% por productos agroalimentarios, especifican datos del Sistema de Información Comercial Vía Internet. Recomendamos: Reglas de origen, 'punto álgido' en negociación del TLCAN Díaz dijo que tampoco hay acuerdos tan amplios como el TLCAN, la muestra es que a pesar de que México tiene 11 tratados de libre comercio con otros países, el comercio exterior se concentra en el intercambio con Estados Unidos. Frente a la renegociación del TLCAN, México moderniza otros tratados comerciales y acuerdos de cooperación para diversificar su mercado, por ejemplo el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (TLCUEM), acuerdos con Brasil y Argentina, además busca revivir el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP).]>

Leer más: [Expansión - Economía](#)