

BLUES DE LA REBATINGA DEL T-MEC al REGATEO

- *La guerra comercial arancelaria dice “adiós” a los acuerdos comerciales internacionales y “hola” a la era del regateo.*
- *Primeros golpes contundentes: 25% de aranceles al aluminio y al acero y 25% de aranceles a los autos nuevos y autopartes importadas.*
- *INEGI reportó en la primera quincena de marzo una inflación anual de 3.67%, un incremento de 0.14% respecto a la primera quincena del mes anterior.*

Ciudad de México a 31 de marzo de 2025.- La guerra comercial arancelaria declarada por Estados Unidos al mundo pone en riesgo los tratados y acuerdos comerciales internacionales (TLC, T-MEC, Acuerdo Pacífico Asia), cuyo objetivo es establecer reglas claras en el comercio internacional, ofreciendo certidumbre en precios, impuestos, tabuladores y penalidades, para. en su lugar, inaugurar “**la era del regateo**”.

“El regateo es una de las formas más antiguas de comerciar, es también una forma de negociación utilizada por el pequeño comercio en la cotidianidad de la compra y venta de las mercancías esenciales en el consumo local. Si de regatear se trata, nos pintamos solos. Por ello, en la **Alianza Nacional de Pequeños Comerciantes (ANPEC)**, desde la experiencia, podemos decir que regatear es un proceso desgastante en donde el vendedor fija el precio de sus mercancías de entrada ya elevados y empieza la oferta y la contraoferta con silencios estratégicos y rupturas aparentes, terminando por ser negociaciones tensas e intensas, “calientes”. En este contexto desregulado ambas partes terminan extenuadas al final del día al operar bajo las máximas de “*a río revuelto, ganancia de pescadores*” y “*según el sapo, la pedrada*”. En esta cultura comercial el vendedor resulta muchas de las veces con la mejor tajada del pastel y el comprador queda confuso al no saber con exactitud si obtuvo un precio justo, aturdido de tanta rebatinga”, señaló Cuauhtémoc Rivera, presidente de ANPEC.

La guerra comercial de los aranceles declarada por Estados Unidos al mundo, después de ríos de tinta, ha logrado infringir sus primeros golpes contundentes impactando sectores clave: 25% de aranceles al aluminio y al acero y 25% de aranceles a los autos nuevos y autopartes importadas (no armados o fabricados en Estado Unidos). Este conflicto apenas comienza y podría extenderse a otros productos, como el cobre, afectando a un mayor número de industrias.

¿Porque se habla de una era de regateo? Porque el gobierno de Estados Unidos ha anunciado de manera unilateral que iniciará negociaciones país por país, otorgando condiciones preferentes a aquellos que no impugnaron los nuevos aranceles, a los bien portados. En este juego, el vendedor (Estados Unidos) termina por imponer sus condiciones

y el comprador (países afectados) luchan por obtener mejores términos comerciales. La pregunta que subyace sin buscar ser ríspidos es hasta dónde ser cautelosos y a qué hora habrá que entrar a la rebatinga del regateo, a esa zona caliente de la discusión. Canadá y Europa han roto lanzas al declarar a Estados Unidos como un socio comercial no confiable; en tanto, México sigue en espera de lo que pueda pasar en abril. Aquí la disyuntiva.

“Como comerciantes, consideramos necesario señalar que hay que prepararnos para asistir a una renegociación comercial con los Estados Unidos con mayor firmeza. Esta rebatinga de última milla, cara a cara, cuerpo a cuerpo, nos permitirá establecer las nuevas condiciones comerciales de mercado con Norteamérica y para eso tendremos inexorablemente que hacer *clinch* y sudar la gota gorda para ganar mejores precios. Esta crisis de aranceles nos enseña que no debimos haber puesto todos los huevos en una canasta. Hoy, ante las circunstancias, de manera emergente, tendremos que construir un plan B real y efectivo que nos permita alternar nuestro comercio con otras latitudes del mundo. La tarea no es menor, ya que el 70% de nuestro comercio ocurre con Estados Unidos. Encontrar nuevos mercados es una opción complicada que nos puede llevar de no hacerlo bien a malbaratar nuestros productos-, reflexionó Rivera.

Estados Unidos no está dando un golpe de mesa, sino un manotazo, empezando por desplazar a sus socios comerciales más cercanos y buscando construir una nueva hegemonía global, empezando con México y Canadá, colocándolos con una mayor desventaja económica. Esta guerra arancelaria ha puesto en jaque a cuatro millones de trabajadores de la industria automotriz en México, a la industria de la construcción y a muchas cadenas productivas más, aparte del acero y los autos, que se ven amenazadas por el flagelo arancelario proteccionista, siendo el cobre uno de sus principales insumos en su producción. El mar de fondo de esta guerra comercial es la relocalización de las armadoras de autos en México a territorio norteamericano. Finalmente, es una guerra económica por el dinero, nuevas inversiones y por empleos y, de consolidarse está ofensiva, tendrá funestas consecuencias en nuestra economía y sociedad. En ningún momento será un paseo por la Alameda.

En paralelo, **la inflación sigue alta**. El Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) reportó que en la primera quincena de marzo se registró una inflación anual de 3.67%, lo que representa un incremento de 0.14% respecto a la primera quincena del mes anterior y este escenario de regateo comercial generará su alza, pues a mayor incertidumbre, mayor volatilidad en los precios. Sin reglas claras y con un alza constante de aranceles, los costos de producción se incrementarán, encareciendo aún más el precio de los productos al consumidor. Este ciclo inflacionario seguro afectará la economía de los hogares más vulnerables de la población que son los que más pagan este impuesto. En un mercado desregulado, donde la oferta comanda a la demanda, los consumidores son los más perjudicados al enfrentar un costo de la vida oneroso y prohibitivo.

#SalvemosAITMEC
#NoAIRegateo

