



La gran depresión

Enrique Campos Suárez

✉ ecampos@eleconomista.mx

México y la ruta de la hamburguesa

Las presiones del gasto público y el desorden que mantienen las finanzas públicas mexicanas requieren de mayores ingresos. Sin embargo, el cambio en el paradigma del comercio global que ha impuesto Donald Trump hace difícil pensar en los contribuyentes de siempre como una salida sana para la economía.

Es imposible pensar que en estos tiempos de los campeones populistas se puedan atrever a corregir la evasión, ineficiencia, regresividad y manipulación que provoca tener tasas diferenciadas del Impuesto al Valor Agregado.

La salida fácil de aumentar la tasa del Impuesto sobre la Renta a los contribuyentes de mayores ingresos, en momentos en que la economía parece condenada a crecer tan cerca del cero, suena contraproducente.

Y aumentar impuestos especiales, que parece que habrá algo de eso en bebidas azucaradas en el Paquete Económico que se presenta este próximo lunes, solo incentiva el enorme mercado informal y no logra grandes resultados recaudatorios.

Hay otra ruta (la ruta de la hamburguesa que no la ruta de la seda) que implica consecuencias fiscales, pero también comerciales y hasta diplomáticas que puede resultar en un desastre o bien en el eslabón que hace falta para, al menos, estabilizar las relaciones comerciales con Estados Unidos.

El planteamiento fiscal de Donald Trump es sustituir parte los ingresos tributarios internos, derivados de bajar las tasas impositivas, por lo recaudado vía aranceles, que según el republicano deben tener como primer impacto un aumento de la producción industrial local.

Más allá de una advertencia casi generalizada de los expertos de la mala idea que esto constituye, sí marca un patrón a seguir de manera global y en particular para México en ese camino de salvar la relación comercial bilateral.

En la ruta de buscar el menor de los males con Estados Unidos están los entendimientos en materia de seguridad y migración, pero también está el replanteamiento de la apertura indiscriminada que México tuvo con China durante el sexenio de López Obrador.

Aquí están los datos: al cierre del 2024, México exportaba a China mercancías por 9,937 millones de dólares, mientras que importaba productos por 129,795 millones de dólares. El déficit para México no tiene precedentes, 119,858 millones de dólares.

Apenas ahora, en este sexenio empiezan algunos aranceles específicos, como a las plataformas minoristas, o los recientes por prácticas dumping al calzado chino, pero no hay una tasa general como la que aplicó Trump en su primer mandato, aumentó Biden en su término e incrementó Trump ahora en su segunda presidencia.

El planteamiento fiscal de Donald Trump es sustituir parte los ingresos tributarios internos, derivados de bajar las tasas impositivas, por lo recaudado vía aranceles, que según el republicano deben tener como primer impacto un aumento de la producción industrial local.

Si México impone un arancel general a los productos chinos, tendrá el efecto fiscal

positivo, protegería a su industria local, podría congraciarse con el gobierno de Donald Trump y tendería a impulsar una nueva era del anhelado *nearshoring*.

A cambio, podría generar presiones inflacionarias internas, interrumpir algunas cadenas de suministro, provocar represalias comerciales chinas, que serían menores si vemos los volúmenes de ventas; y, grave para el populismo, hacer enojar a los consumidores mexicanos que han encontrado en los productos asiáticos satisfactores a los que no podían acceder antes.

Sería una decisión estructural, un gran cambio fiscal, pero también comercial y de redefinición de una vocación norteamericana, que podría llegar, o no, de la mano del Paquete Económico que se presenta el lunes.