



## Los inconvenientes de la política arancelaria

**Ricardo Monreal Ávila**



El 31 de mayo de 2018, el entonces Presidente de los Estados Unidos (EU), Donald Trump, impuso aranceles del 25 % al acero y al aluminio extranjeros. Los exportadores más perjudicados fueron Canadá y México -en ese orden- mientras que los consumidores estadounidenses impactados por la nueva tarifa fueron las industrias automotrices, de la construcción y manufacturera en general.

Aquellas medidas arancelarias tuvieron más consecuencias significativas; entre ellas, el impacto en las relaciones comerciales internacionales. La imposición unilateral de aranceles a aquellos insumos básicos provocó represalias inmediatas de socios comerciales importantes, no sólo de parte de México y Canadá, sino especialmente de la Unión Europea y China.

Por ejemplo, como represalia, la Unión Europea impuso aranceles sobre productos estadounidenses como motocicletas Harley-Davidson, jeans y bourbon. China respondió a las medidas de Trump de manera contundente en varios frentes que, en materia comercial y económica, ascendieron a miles de millones de dólares.

Los aranceles impuestos fueron dirigidos a productos agrícolas estadounidenses como la soya, reduciendo estratégicamente las compras de ese tipo de productos, lo cual afectó a ese sector de la Unión Americana.

Asimismo, la potencia asiática permitió la devaluación controlada del Yuan, para compensar el impacto de los aranceles, y buscó activamente mercados alternativos para sus exportaciones, especialmente en Asia y Europa. Además, aceleró sus políticas de autosuficiencia tecnológica (de ahí su programa Made in China 2025) y desarrollo interno.

PERIÓDICO	PÁGINA	FECHA	SECCIÓN
Global Press Mx		21/02/25	OPINIÓN



Por otro lado, como parte de las acciones diplomáticas, presentó quejas formales ante la Organización Mundial del Comercio (OMC) e intensificó sus relaciones comerciales con otros países, para reducir su dependencia de EU, a través de iniciativas como Belt and Road (BRI), también conocida como “La Franja y la Ruta” o “Nueva Ruta de la Seda”, que incluye a más de 150 países.

Mantuvo, además, un diálogo diplomático mientras implementaba medidas de represalia y denunciaba el proteccionismo estadounidense, en un contexto caracterizado por una serie de cuestionamientos del sistema de comercio multilateral y las reglas de la OMC.

Pero los efectos de esa política arancelaria también se sintieron con fuerza en la propia industria estadounidense. El costo del acero y del aluminio aumentó significativamente para los fabricantes de aquel país, por lo que algunas de las empresas que utilizan esos insumos redujeron su producción o trasladaron operaciones al extranjero. Las compañías manufactureras también experimentaron mayores costos de producción, que en muchos casos se trasladaron a las y los consumidores.

El impacto económico se tradujo en la pérdida de empleos en el seno de industrias que dependen del acero y del aluminio importados. Y aunque las compañías siderúrgicas estadounidenses inicialmente se beneficiaron con mayores precios y márgenes de ganancia, no tardaron en brotar los efectos en las cadenas de suministro globales o internacionales, añadiendo mayor complejidad en la gestión de estas últimas.

Esto obligó a la reestructuración de algunas cadenas de suministro, para evitar los aranceles, y a la búsqueda de proveedores alternativos por parte de empresas de EU.

Asimismo, se puso en evidencia que la imposición de aranceles contribuyó al deterioro de las relaciones comerciales con países históricamente aliados de EU; en el caso del nuestro, el argumento para justificar dicha política económica fue que los exportadores mexicanos daban gato por liebre: que el acero nacional no era tal, sino importado de China, que de esta manera se beneficiaba al amparo del entonces TLCAN o NAFTA.

¿Cómo respondió México? Casi en forma inmediata aplicó aranceles en la misma proporción a los productos agropecuarios estadounidenses. La carne de cerdo, las uvas, las manzanas, los arándanos, diversos quesos y el acero plano de la Unión Americana sufrieron alza tarifaria hasta por un monto equivalente al nivel de la afectación. Las nuevas tarifas entrarían en vigor el 1 de junio de 2018.

PERIÓDICO	PÁGINA	FECHA	SECCIÓN
Global Press Mx		21/02/25	OPINIÓN



En aquel momento, tanto el Presidente mexicano, Enrique Peña Nieto, como el Primer Ministro canadiense, Justin Trudeau, hicieron alianza comercial para enfrentar aquella “guerra de tarifas” y compensar el impacto económico en sus países.

Los productores estadounidenses de acero y aluminio (que habían sido soporte electoral y financiero en la primera campaña de Trump) aplaudieron la medida, pero los productores y granjeros afectados por los aranceles mexicanos empezaron a presionar a Washington, mediante sus cabilderos, para derogarla.

Estaba en puerta la negociación del TLCAN y la puesta en marcha del segundo período de aquel Tratado, que terminó siendo aprobado unos meses después con el nombre de T-MEC. En cuanto se aprobó el nuevo instrumento, los aranceles unilateralmente impuestos desaparecieron.

El episodio le costó al Peso un deslizamiento de 26 centavos y una negociación bajo presión del T-MEC, que encontró su punto de inflexión en el capítulo energético, cuando el nuevo Gobierno de México, bajo la conducción del Presidente Andrés Manuel López Obrador, se opuso a la apertura del sector petrolero, a tal grado, que la negociación y aprobación del Tratado entró en un impasse, hasta que el Presidente Trump habló con el nuevo mandatario mexicano.

Así lo comentó el Presidente AMLO en su conferencia mañanera del 20 de junio de 2022: “Cuando estábamos revisando lo del Tratado ya habían negociado los del gobierno anterior un capítulo completo en donde se comprometía México con una política que nosotros consideramos violatoria de nuestra soberanía en materia energética [...] Me habló como dos veces el Presidente Peña muy preocupado. ‘Es que se van a romper las negociaciones y se nos va a venir una devaluación y una grave crisis’. Le dije: ‘Pues no, Presidente, no podemos nosotros hacer eso, cómo vamos a comprometer nuestra soberanía’”.

En ese momento se rompió el diálogo entre el Gobierno saliente de Peña y el entrante de AMLO, se paralizó la negociación y EU tuvo que reanudarla: “Trump dijo: ‘A ver, ¿qué quieren en México?’ Y nosotros redactamos el capítulo, y fueron dos párrafos que tienen que ver con el dominio de la Nación sobre nuestra política energética [...] Y ya continuó la negociación y no pasó nada”.

La historia es la maestra de la vida, siempre y cuando no se pierda la memoria y, en efecto, se tenga la cabeza fría.

<https://globalpress.mx/los-inconvenientes-de-la-politica-arancelaria/>