



Sheinbaum: nadie gana en una guerra comercial

Sheinbaum: nadie gana una guerra comercial; hay un plan, no actuaremos “uno a uno”

ALONSO URRUTIA
Y ALMA MUÑOZ

En una guerra comercial nadie gana, sostuvo la presidenta Claudia Sheinbaum, quien anunció que pese a la entrada en vigor de los aranceles en Estados Unidos al acero y el aluminio mexicanos, nuestro país no impondrá una medida recíproca hasta conocer el marco que regirá las relaciones comerciales.

“Nosotros tenemos una estrategia, no actuamos uno a uno”, por lo cual será el 2 de abril, cuando se conozca la política estadounidense, que México adoptará decisiones.”

El titular de la Secretaría de Economía, Marcelo Ebrard, sostuvo que durante este lapso se intensificarán las negociaciones con el gobierno de Estados Unidos sobre la premisa de que la integración de ambas economías es la más intensa en el mundo. México parte de la postura de que esta condición genera una situación de excepcionalidad que debería traducirse en

que la política arancelaria estadounidense no debería aplicarse a las exportaciones de nuestro país.

Durante la conferencia, dejó claro que por ahora no habrá una respuesta recíproca a la importación de acero y aluminio estadounidense, destacando que en la balanza comercial en estos productos, México compra más productos de los que adquiere. Dijo que en este periodo se realizarán negociaciones al más alto nivel, para estar en condiciones de adoptar decisiones.

El objetivo que ha planteado Estados Unidos es producir más en su país, explicó Sheinbaum. Sin embargo, aunque la premisa es captar mayores inversiones en su territorio, difícilmente una fábrica de automóviles o una siderúrgica podrían trasladarse a corto plazo.

Recordó que algunos estudios revelan que cuando una empresa estadounidense invierte en México genera el triple de empleos en el país de origen, “porque aquí se fabrica lo que conviene a la empresa producir y allá lo que decide esa



empresa en automóviles u otros productos”.

Por eso, subrayó, lo mejor para México y Estados Unidos es mantener el tratado comercial, “revisar lo que se tenga que revisar, pero competir como región de América del Norte frente al resto del mundo, porque las empresas estadounidenses van a reducir su productividad si dejan de producir en México”. En la relación binacional “nos conviene seguir con esta integración económica que nos permita competir.

Al respecto, Ebrard destacó que el objetivo de estas medidas arancelarias es la corrección del déficit comercial de Estados Unidos. “La tesis que está detrás de esto es que eso va a provocar que haya una relocalización de empresas a Estados Unidos,

pero eso no ha ocurrido”, según las experiencias recientes donde se han impuesto estas políticas.

El secretario destacó que en este periodo de intensificación de negociaciones con Estados Unidos se dará paralelamente un periodo de consultas con las empresas productoras de acero y aluminio y otros sectores asociados, como la industria automotriz y de electrodomésticos, para integrar una estrategia de defensa frente a los aranceles que se les ha impuesto en específico.

Subrayó que la instrucción presidencial en las negociaciones es mantener sangre fría y firmeza, pues aunque ya se impusieron aranceles, se esperará al 2 de abril, porque México no va a adoptar medidas intempestivas.



▲ En la negociación con Estados Unidos se mantendrán sangre fría y firmeza, señaló Marcelo Ebrard, secretario de Economía.

Foto Presidencia