



COLUMNA INVITADA

Aranceles: el manejo errático de la política bilateral

Los funcionarios del gobierno mexicano deben tener una posición más contundente, eficaz y eficiente para que logremos un acuerdo que quite de tajo todos los aranceles sobre la economía mexicana



Héctor Saúl Téllez / Columna Invitada / Opinión El Heraldo de México Foto: El Heraldo de México

El aplazamiento de la imposición de aranceles del 30% a todos los productos de exportación mexicanos hacia Estados Unidos tras la llamada telefónica entre los presidentes Claudia Sheinbaum y Donald Trump no debe considerarse una victoria de la diplomacia de nuestro país, solo se postergó la crisis arancelaria que vivimos desde el inicio del mandato del presidente estadounidense.

Con esta llamada no se quitaron de encima de la economía mexicana ninguno de los aranceles anunciados, solo posterga la imposición del 30% a todos los productos de exportación mexicanos. No debemos echar las campanas al vuelo por este aplazamiento de 90 días, que es una capitulación humillante que demuestra la debilidad de la diplomacia mexicana.



Los funcionarios del gobierno mexicano deben tener una posición más contundente, eficaz y eficiente para que logremos un acuerdo que quite de tajo todos los aranceles sobre la economía mexicana. Esta postergación no resuelve de fondo el problema.

Es una traición al sector productivo del país, a los trabajadores y empresarios mexicanos que verán afectadas sus exportaciones y cadenas de suministro, profundizando la dependencia económica y exponiendo la falta de estrategia del gobierno actual para enfrentar a un vecino impredecible.

El gobierno mexicano debe iniciar un enfoque integral y proactivo para fortalecer la diversificación comercial mediante acuerdos con la Unión Europea, Asia-Pacífico y América Latina para reducir la dependencia con Estados Unidos que representa más del 80% de nuestras exportaciones.

Invertir en tecnología y capacitación para combatir el tráfico de fentanilo desde México, con un plan nacional de seguridad que incluya colaboración binacional, sin ceder soberanía, y preparar un fondo de contingencia para apoyar a las industrias afectadas como la automotriz y metalúrgica, así como incentivos fiscales y reconversión productiva.

Solo así, se podrá negociar desde la fortaleza, no desde la sumisión y poner como prioridad el bienestar de los mexicanos por encima de las concesiones apresuradas.

POR HÉCTOR SAÚL TÉLLEZ HERNÁNDEZ
VICECOORDINADOR ECONÓMICO DEL GPPAN