



Un montón de Plata



PARECE QUE TODA LA
ESTRATEGIA DEL GOBIERNO
MEXICANO ESTÁ BASADA EN
DATOS DUROS

La estrategia inicial de Ebrard con EU

H

asta ahora, la estrategia del secretario de Economía, Marcelo Ebrard, para convencer a Estados Unidos de no atacar a México con aranceles ha funcionado. Y esperemos que siga funcionando. Pero no hay garantías de ello. No por la falta de oficio del Secretario, sino por la fase

de imprevisibilidad en la que ha entrado Estados Unidos en el segundo mandato de Donald Trump.

Hay varios aspectos a considerar: (1) El primero es que la ratificación de Howard Lutnick y Jamieson Greer han sido procesos lentos. Los mexicanos incluso han querido establecer contacto días atrás, pero los estadounidenses lo han rehusado, argumentando que todos los procesos de ratificación deben estar concluidos. Mientras tanto, el tiempo pasa frente a los plazos perentorios.

(2) El segundo es que esta vez parece que toda la estrategia del gobierno mexicano está basada en datos duros (esta vez no hay una amistad con Jared Kushner que ayude). Por lo menos esa es la primera lección, cuando la presidenta Claudia Sheinbaum explicó a Donald Trump en el telefonema que prácticamente no hay déficit comercial con México si el análisis se realiza *per cápita*.

(3) Tercero, México está llevando a la mesa ejemplos específicos de los beneficios de la integración comercial trilateral, como el caso del pistón de aluminio que Marcelo explicó ayer, y que transita ocho veces entre fábricas de la región.

La estrategia de Ebrard basada en que México es deficitario frente a EU en cuanto al acero y aluminio se refiere —y que eso es suficiente razón para que estos nuevos aranceles no se impongan a nuestro país—, es un buen argumento. Pero es de doble filo. Por un lado, puede ser convincente con Lutnick y Greer para que EU no se dé un tiro en el pie al encarecer varios productos, como dijo Ebrard.

Pero tiene otra cara: es también un terreno fangoso en el que no nos conviene meternos tanto, porque si justificamos de esa forma que no se nos deben imponer aranceles porque EU es superavitario en acero y aluminio, entonces tendríamos que aceptar que en otras industrias sí se justifican: en aquellas en las que EU sea deficitario con nosotros.

Y ese es un argumento que los negociadores estadounidenses usarán según les convenga, subrayando que ese fue nuestro razonamiento con el acero y el aluminio.

Se acerca el momento complejo, el del primer encuentro con los negociadores. Es la hora de mayor riesgo para la alianza de Norteamérica. Veremos.

CEMEX

La próxima llegada de Jaime Muguiro Domínguez a la dirección general de Cemex es un aliento para la cementera, que pasó por una fuerte recomposición estratégica en los últimos años. Llega la hora de que la empresa retome su papel central en la escena corporativa nacional.