



OTROS ÁNGULOS

GERARDO
ESQUIVEL

@esquivelgerardo

¿Qué hacer frente
a los aranceles?

Responder o no responder? Esa es la pregunta. Partamos por el principio: la aplicación unilateral de aranceles por parte de Estados Unidos es una violación flagrante de un acuerdo comercial. En ese sentido, México está en todo su derecho de responder. Sin embargo, debemos hacerlo con la cabeza fría y tomando en cuenta todas las implicaciones posibles de nuestra respuesta.

Se ha dicho reiteradamente que la aplicación de aranceles es un disparo en el pie para la propia economía estadounidense. Se sabe que entre los primeros

afectados por esta medida estarán los consumidores estadounidenses, quienes tendrán que pagar más por los productos importados de origen mexicano que consuman. Si ese es el caso, el mismo razonamiento aplicaría para México. Es decir, imponer aranceles generalizados a los productos provenientes de Estados Unidos tendría un efecto negativo similar para los consumidores mexicanos. Por lo tanto, esta no parece ser una respuesta óptima. Claro que les causaría daño a los productores estadounidenses, pero lo haría a costa de perjudicar a nuestros consumidores. Por ello, la respuesta debe ser más estratégica.

Una alternativa posible debe tratar de entender la dinámica que ocurrirá al interior de Estados Unidos con la aplicación de los aranceles. Allá como acá hay sectores que se verán afectados. Esos sectores están en contra de los aranceles y muchos harán lo posible por revertirlos lo más pronto posible. De entrada, dos encuestas levantadas en enero de este año en Estados Unidos revelan que hay más personas en contra de los aranceles que a favor de estos. La encuesta de *Associated Press* (AP/NORC) revela que el 46% de los encuestados está en contra de aranceles generalizados, mientras que solo el 29% está a favor. El 25% restante no respondió o no tiene una postura al respecto. Otra encuesta de la consultora *Leger* pregunta específicamente sobre la

imposición de aranceles a México. Aquí el 48% está en contra y el 34% a favor, mientras que el 18% restante no sabe. En esta misma encuesta, el 67% de los entrevistados considera que la imposición de aranceles a México y Canadá producirá un aumento en los precios en Estados Unidos.

Por lo tanto, una respuesta óptima debería buscar contribuir a exacerbar el sentimiento negativo en contra de los aranceles en Estados Unidos. Esta presión podría ayudar a revertir los aranceles por la presión política interna, la cual posiblemente pesa mucho más en el ánimo del presidente Trump que la oposición externa a sus políticas. Una forma de hacer esto es aplicar aranceles a productos específicos, de forma casi quirúrgica, en estados y regiones focalizados que se caractericen por haber otorgado

Entre los primeros
afectados por esta
medida estarán
los consumidores
estadunidenses

un amplio apoyo al Partido Republicano en general o al trumpismo en particular. En este sentido, México debería anunciar cuanto antes a qué productos podría aplicar aranceles específicos, para así tratar de activar de inmediato a los productores que se verán afectados por dichas medidas. Es bien sabido que muchos de estos grupos están muy bien organizados y que tienen una amplia capacidad de cabildeo en Washington. Una respuesta como esta podría tener mayor posibilidad de éxito que otras alternativas más beligerantes. ■