

no debe ser ignorado, advirtió Palafox Moyers.

A la imposición de aranceles al acero y aluminio, México respondió también con aplicación arancelaria a una larga lista de productos provenientes de Estados Unidos, lo que podría incrementar los costos de producción de los bienes e insumos que llegan desde fuera y ocasionar un mayor precio para los consumidores mexicanos; además, explicó, aumentaría la inflación y con ello se impactaría de forma negativa el bolsillo de las familias mexicanas.

Una mayor inflación abre la posibilidad de nuevos incrementos de los tipos de interés de parte del Banco de México, lo que afecta el desarrollo de la economía, y entonces hay que cuestionarse respecto a la política que México debe diseñar para aminorar los impactos al consumidor y productor locales, sentenció.

Aunado a ello, dijo que la incertidumbre generada por la política proteccionista de Estados Unidos y el estancamiento de las pláticas para la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) estarían presionando al tipo de cambio, debilitando al peso mexicano y fortaleciendo al dólar.

“Con ello, se requieren más pesos para comprar un dólar y se impacta directamente a productos básicos como la gasolina y el gas, entre otros productos claves para el consumidor nacional”, reiteró.

En términos económicos la imposición de aranceles no es lo más recomendable, coincidió Córdova Gálvez, porque para el consumidor final significa un costo adicional de los bienes importados que son sujetos a un arancel; también podría afectar a las cadenas productivas que importan insumos con tarifa especial.

Sin embargo, precisó, en términos políticos es una respuesta adecuada porque el Presidente Trump no está negociando, está imponiendo.

Las aplicaciones de aranceles a los productos agropecuarios provenientes del país del norte podrían afectar a productores ubicados en los estados del llamado “Cinturón agrícola”



que hicieron ganar a Trump en las pasadas elecciones presidenciales, que actualmente se han agrupado para apoyar el TLC y están generando presión al presidente norteamericano, agregó.

Aunque se espera un efecto en el comercio a nivel regional (probable alza de precios) de los productos que están en la lista, dijo que aún no hay evidencia para conocer la magnitud del impacto en los precios y en el consumo; pero un efecto indirecto de la aplicación de aranceles es la depreciación cambiaria que, al ser Sonora un estado fronterizo, impacta en los costos de los productos importados. Es un incremento por partida doble, arancel más depreciación cambiaria, reiteró.

Sectores afectados

Entre los sectores productivos más afectados por la imposición de aranceles al acero y aluminio mexicanos, Córdova Gálvez mencionó, en primera instancia, a la industria de la construcción, que utiliza el 61% del acero que se comercializa en el país. “Podríamos esperar un incremento en su estructura de costos como consecuencia del arancel aplicado al acero y a sus derivados; además, hay que considerar que en la última semana el precio del acero registró un alza del 5% a nivel internacional”, comentó. La industria automotriz utiliza el 11%

del acero a nivel nacional, por tanto, es otro de los sectores que podría ver afectados sus costos en el corto plazo, aunado a la posible disminución de la demanda de autos en el mediano y largo plazos, dijo, ya que analistas en Estados Unidos esperan un alza en el precio de los vehículos.

“Otros sectores que en menor medida son afectados en la entidad son la industria metal mecánica y la aeroespacial, ya que parte de sus componentes utilizan acero”, agregó.

Guerra comercial con fines políticos

Las guerras comerciales no son más que la aplicación de barreras comerciales o altas tarifas de pago por parte de una o varias naciones en su relación comercial con uno o varios países, explicó Germán Palafox Moyers.

En medio de la renegociación del TLCAN -donde ha sido constante la amenaza de ruptura de acuerdos con México y Canadá-, con la imposición de aranceles al acero y al aluminio de importación para proteger la industria siderúrgica de Estados Unidos, el presidente D. Trump abrió la puerta a una guerra comercial.

No es una idea original de Trump; esta política comercial fue utilizada por el expresidente Bush en 2002, pero actualmente, por los considerables efectos negativos de la globalización,

una guerra comercial sería de magnitudes insospechadas, advirtió el investigador.

“La Unión Europea prepara su estrategia para desfondar la política proteccionista de Trump y amenaza con aplicar aranceles a los productos que se elaboran en los Estados claves para las elecciones legislativas que se llevarán a cabo en noviembre de este año”, dijo.

Esta es una de las formas cómo funciona la guerra comercial. En el 2002, cuando los europeos tomaron represalias contra EU por los aranceles al acero, eligieron afectar las exportaciones del jugo de naranja, para impactar en Florida, y los autos, para golpear a Ohio, con la intención de afectar a los consumidores norteamericanos pero también la tendencia de la votación.

En la lógica de Trump, el arancel incrementa el precio del producto importado y disminuye el precio del acero local, con lo que incrementa la producción y generación de empleo. Sin embargo, el precio bajo seguramente no ofrecerá la oferta de acero y aluminio que necesita EU, por lo que tendrá que comprar una fuerte cantidad de producción de acero a precios caros, impactando los precios al productor y al consumidor.

Para suavizar el impacto del incremento de precios, el gobierno de Estados Unidos puede diseñar una política de apoyo al sector con los recursos obtenidos por el arancel a las importaciones de acero y aluminio, medida proteccionista que fortalece una industria clave para el país sin provocar mayor daño al resto de las industrias que dependen del suministro de acero barato, explicó. Pero esta política rompe totalmente con el modelo neoliberal y las consecuencias se verían en el mediano plazo.

“Estados Unidos está diseñando un arancel que posiblemente le haga más daño que protegerlo. O tal vez las restricciones comerciales del presidente Donald Trump tienen más bien una característica unilateral y provocativa que trata de arrinconar a México en un tratado comercial donde solamente él gane”, advirtió Palafox Moyers.