

Un muro en las relaciones comerciales



Foto: Revista Estrategia y Negocio

Por: Roberto Morejón

Estados Unidos empuja a México a una guerra comercial, a la que también suma a Canadá y China, a pesar de que el impacto de la cruzada se verá en la propia potencia del Norte.

La administración de Donald Trump decidió unilateralmente imponer aranceles de 25 por ciento a las importaciones mexicanas y canadienses, procedimiento calificado como una puñalada al publicitado T-MEC, tratado comercial de los tres países.

Para México representa un golpe fuerte, pues se afectarán empresas nacionales y extranjeras, solo porque Washington alega que no coopera en los controles migratorios y no es lo suficientemente duro en el enfrentamiento al trasiego de fentanilo.

No piensan así en México, donde destacan el aumento de operativos para frenar el paso de la droga letal y el envío de diez mil efectivos militares a la frontera para abortar los cruces ilegales.

En México se preguntan con razón qué hacen las autoridades estadounidenses para frustrar el lucrativo expendio de drogas y neutralizar a las mafias distribuidoras.

El gobierno de la presidenta Claudia Sheinbaum, quien ha llamado a la paciencia y la cordura, hizo su parte para evitar la imposición de aranceles de Estados Unidos, al entablar negociaciones bilaterales.

De ahí que la primera mandataria, quien exige respeto a la soberanía de México, convocara a una concentración pública, para anunciar respuestas a la maniobra unilateral de su vecino.

Los mexicanos se preguntan cómo en la desenfrenada administración estadounidense no piensan en el daño que causarán a los propios ciudadanos y empresas de la nación industrializada por el incremento de los precios.

Expertos pronostican igualmente perjuicios a la creación de empleos en ambos países dada la magnitud de la integración económica.

En el caso de México, 80 por ciento de sus exportaciones tienen como destino el Norte, lo que constituye una desventaja y obliga al gobierno a evaluar la futura diversificación geográfica de su economía.

El agudo diferendo arancelario pone de relieve la nocividad de utilizar la presión, ofensas, coerción y amenazas para la relación entre los Estados.

Sheinbaum lo dijo enfáticamente: no hay ganadores en una guerra comercial, además de que Estados Unidos asesta un golpe bajo a una relación mercantil histórica.

Como expresara un jefe de una flota de camiones que cruzan diariamente la frontera, la imposición de aranceles a México representa “un muro en nuestras relaciones comerciales”.

<https://www.radiohc.cu/especiales/comentarios/378102-un-muro-en-las-relaciones-comerciales>



Radio Habana Cuba