



## Aranceles a lo chino

Que no es contra China, pero los aranceles van dirigidos al gigante asiático. México cambió su política arancelaria, de total apertura a importación selectiva, cara, mediante aranceles. México se está alineando a la política comercial seguida por nuestro principal socio comercial, a cargo de **Donald Trump**. Toma partido por el bloque comercial regional y no por el gigante asiático, que le queda lejos y nos vende todo con superávit a su favor. ¿A México le conviene hacerle caso a la administración **Trump** e imponer aranceles a China? Los datos son contundentes. A Estados Unidos le vendemos 80% de las exportaciones. Y la Inversión Extranjera Directa viene, sobre todo, de EU. Tenemos un bloque comercial regional, la economía más grande del mundo. La decisión de la administración de la presidenta **Claudia Sheinbaum** fue clara: estamos en el bloque norteamericano.

### CHINA, SIN PLANTAS; COREA, CON SAMSUNG, KIA Y LG

Sin embargo, no podemos perder de vista que la economía china es la segunda más grande del planeta y viene en ascenso. En la primera batalla arancelaria de **Trump**, el inquilino de la Casa Blanca no pudo contra China, que tiene los chips, la manufactura, los materiales de tierras raras y la tecnología integrada para fabricar desde 20 marcas de automóviles hasta telecomunicaciones. ¿Nos conviene decirle que no a China? La presidenta **Sheinbaum** matizó los aranceles, argumentando que no son contra China, sino que se imponen a todos los países con los que México no cuenta con tratado de libre comercio. Sin embargo, el impacto no será igual, por ejemplo, con Corea del Sur el planteamiento esgrimido por el secretario de Economía, **Marcelo Ebrard**, es impecable: los coreanos tienen plantas en México. Desde KIA, en Pesquería, donde produce el K3 y el K4; hasta Samsung, en Querétaro (lavadoras y refrigeradores) y Tijuana (televisiones), y LG en Monterrey, Reynosa y Ramos Arizpe. El problema con la inversión china es que no se traduce en plantas en México. El producto chino viene totalmente producido desde allá. Y también es cierto que ha arrasado con algunas industrias mexicanas por ser subsidiado, como sucedió con la industria textil y el calzado.

### TEMOR A INFLACIÓN

Pero al revisar las 1,463 fracciones donde México impuso aranceles, esperemos que hayan sido muy cuidadosos para no afectar productos que no tengamos en México o simplemente insumos industriales de los cuales carecemos. El pri-

mer temor de imponer aranceles es la inflación. Los productos importados, sobre todo de China, pero también de Corea, India, Tailandia, Taiwán, serán más caros por el arancel. Nos puede esperar una escalada inflacionaria en enero, que, además, se va a sumar al impuesto a refrescos y bebidas no calóricas. El consumidor final, es decir, todos nosotros, pagamos por los aranceles. El otro problema es no afectar las cadenas de valor mexicanas donde se tengan insumos importados de China. Esperemos que esto también lo hayan cuidado.

### DÉFICIT COMERCIAL FUERTE CON CHINA

De China importamos 130 mil millones de dólares anuales. Es mucho más de lo que les logramos vender. La balanza comercial habla de un déficit comercial que tenemos con China de 119 mil millones de dólares. Por cada dólar que les vendemos, ellos nos venden diez.

### VISA DIGITALIZA MIPYMES CON ECONOMÍA

Crece tu mipyme con pagos digitales es una iniciativa de la Secretaría de Economía con Visa. **Marcelo Ebrard** (y ajoinjoli de todos los moles) hace bien en impulsar la digitalización de las micro y pequeñas empresas para dejar de utilizar el efectivo. Para ello se sostendrá en Visa, el sistema de pago dirigido en México por **Francisco Valdívila**, quien, ni tardo ni perezoso, puso fecha para empezar a trabajar con las mipymes: 2026. Se trata de aprovechar los 3 mil millones de dólares esperados de derrama del Mundial de Fútbol, donde, por cierto, Visa es patrocinador. Para que las micro y pequeñas empresas acepten pagos con tarjeta hay que acercarles tecnología. Para esto estará Visa, ya sea con la infraestructura para aceptar tarjeta vía terminal o punto de venta o bien, vía el teléfono móvil (tap-to-phone). La iniciativa contará con socios estratégicos para pagos con tarjeta, como BBVA, Getnet y Global Payments. Bien, todo ayuda.

### PARA EL CCE, ES EU Y LUEGO CHINA

El Consejo Coordinador Empresarial, en el primer boletín presidido por **José Medina Mora**, no dejó pie a dudas. Sabe que a las empresas les conviene la relación con EU, en un día clave de imposición de aranceles a China. Sin mencionar al país asiático, el CCE ya tomó partido por el bloque regional norteamericano. Las cifras hablan por sí solas. De enero a septiembre fuimos el principal mercado de exportación para EU, representando 15.57% de sus exportaciones totales. Y le vendemos más de 80% de nuestras exportaciones. Los empresarios no tienen dudas entre EU y China, prefieren al socio comercial.

