



La gran depresión

Enrique Campos Suárez

✉ ecampos@eleconomista.mx

Aguacate, tequila y cerveza

Conocemos en México a los populistas, por eso no nos sorprenden tanto su forma de actuar.

Pero no es lo mismo cancelar la construcción de un aeropuerto con información falsa para darle la construcción a un viejo amigo, que desatar una guerra comercial global con pretextos absurdos como lo que hace ahora mismo el presidente de Estados Unidos, Donald Trump.

El mejor ejemplo está en los propios datos de las autoridades estadounidenses. El pretexto para imponer aranceles a todos los productos de México y Canadá, un arancel de 25%, fue la falta de compromiso con el combate al tráfico de fentanilo.

Bien, pues de acuerdo con cifras del Departamento de Control de Fronteras y Aduanas de Estados Unidos durante todo el año pasado fueron incautados en la frontera con Canadá menos de 20 kilos de fentanilo, de México fueron 9,500 kilos de esa droga.

Y en enero de este año, ya con la presión en ciernes de la aplicación de aranceles, en la frontera de Estados Unidos con Canadá se incautaron 0.01 kilos de fentanilo. Nada.

Es claramente un pretexto, pero bien sabe Trump que sus seguidores no podrán atención a los datos duros, porque él se encargará de hacer una venta espectacular como la que hizo con su performance mediático frente al Congreso.

Si ahora vemos cómo han tenido que matizar los alcances de esta barbaridad arancelaria es porque los daños ya se sienten desde las primeras horas de la aplicación efectiva de los aranceles.

En los mercados financieros estadounidenses llevan tres semanas de caída y tres días de bajas drásticas porque todos saben que aplicar aranceles de esa manera generalizada a los productos de los tres principales socios comerciales de

Estados Unidos equivale a un auto atentado económico.

Pero, aun con la reacción financiera, con los pronunciamientos de las organizaciones de empresarios y comerciantes, no es suficiente. Tiene que llegar a donde más les duele a los estadounidenses, al bolsillo.

Por lo pronto, hay tres productos mexicanos que resultan emblemáticos y que ahora son más caros para los estadounidenses, el tequila, el aguacate y la cerveza.

Pero va más allá de estos productos insignia del comercio con México. De acuerdo con cifras del Departamento de Agricultura de Estados Unidos, en el 2023, 63% de los vegetales y 47% de frutas y nueces consumidos en ese país fueron importaciones del mercado mexicano.

De las fresas que se consumen allá 85% son mexicanas, 80% de los aguacates y en invierno 90% de los tomates, todos de este país.

Con Canadá se encarecen los energéticos, los productos lácteos, la carne y la madera entre muchos otros.

La decisión que tomó Donald Trump de hacer efectivos los aranceles a los productos mexicanos, más allá de sus reconsideraciones, nos cambió el panorama de largo plazo.

Si de facto se terminó el TMEC, adiós *nearshoring* y atención con las cifras de Inversión Extranjera Directa, atención con una recesión. Adiós pues a la confianza.

Pero el daño que infringe a su propio país, a sus mercados, a sus empresas y a sus consumidores, terminará por ser de un enorme costo político por más que, como buen populista, busque distractores poderosos para apaciguar a su fiel clientela política.

