

Debe México aprovechar conflicto bélico y convertirse en socio estratégico de EU

Por el Staff de El Inversionista



Hace cinco años, el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) entró en vigor con la promesa de modernizar las reglas del comercio en América del Norte y fortalecer una alianza estratégica entre los tres países. Sin embargo, en medio de las tensiones comerciales con el gobierno del presidente Donald Trump, el contexto ha cambiado. El nearshoring ya no basta: hoy la estrategia apunta al ally-shoring, un enfoque que prioriza la reconfiguración de las cadenas de suministro críticas entre socios estratégicos, considerados aliados confiables. De este modo, México deberá esforzarse por convertirse en el aliado que Estados Unidos necesita. La proximidad geográfica por sí sola no garantiza que Estados Unidos vea a un país como un aliado estratégico en términos de competitividad y productividad, señaló Enrique Perret, director ejecutivo de la US-Mexico Foundation, durante las Juntas Internacionales de la Coparmex. Actualmente, Estados Unidos se encuentra en negociaciones para fortalecer alianzas estratégicas con 10 países, entre ellos India, Japón y Australia. Incluso ha cerrado acuerdos con el Reino Unido y China. México, sin embargo, no figura en ese grupo prioritario. Ahorita no estamos en ese radar de aliados estratégicos y necesitamos convertirnos lo más pronto posible, advirtió Perret. Desde la perspectiva de la US-Mexico

Hoy la estrategia apunta al ally-shoring, un enfoque que prioriza la reconfiguración de las cadenas de suministro críticas entre socios estratégicos, considerados aliados confiables

Foundation, dos factores clave aún inhiben que México sea reconocido como un aliado estratégico por parte de Estados Unidos: la migración y el tráfico de fentanilo. Aunque hay avances significativos –como la reducción de cruces fronterizos en más del 90% y el reconocimiento estadounidense al esfuerzo mexicano en la lucha contra las drogas–, persiste una percepción negativa que sigue afectando la relación bilateral.

El papel de China y su impacto en el T-MEC

Gabriela Siller, directora de análisis económico de Banco BASE, señaló que es momento de volver al arancel cero dentro del marco del T-MEC, ya que “para eso es un tratado comercial”. En este contexto, dijo que frente a una posible continuidad de la guerra comercial entre Estados Unidos con China y la Unión Europea, la regionalización sería altamente positiva para México, aunque para lograrlo, es

necesario que el país invierta en infraestructura, energía y acceso al agua potable si quiere ser considerado un socio estratégico.

Además, advirtió que México deberá definir una política clara respecto a China, ya que en la próxima revisión del T-MEC, Estados Unidos podría exigir que se reduzcan las compras al país asiático, cuyas importaciones ya representan el 20% del total, mientras que las provenientes del país vecino están en su nivel más bajo histórico.

Esto no tiene sentido si hablamos de que estamos dentro de un tratado comercial, afirmó.

De este modo, destacó que las reglas de origen cobrarán mayor importancia en la renegociación del acuerdo y será necesario hacer frente común ante la competencia china.

En cuanto a regionalización, Jacobo Ramos Folch, profesor adjunto de la Universidad de Navarra, subrayó la urgencia de fortalecer la soberanía tecnológica frente a China. Citó un estudio de la OCDE que revela que 50% de la producción mundial de

materiales críticos utilizados en baterías y tecnologías limpias proviene del país asiático, lo cual, es preocupante si el objetivo es reducir la dependencia de importaciones provenientes de ese país. Por su parte, Siller consideró que adelantar la revisión del T-MEC – originalmente prevista para julio de 2026– no sería una mala idea, ya que los aranceles para México estarían por debajo del resto del mundo y podría renacer el nearshoring.

México: el camino para ser más competitivo

Para ser competitivo en industrias esenciales de alta tecnología, México debe fortalecer habilitadores clave, siendo la energía uno de los más críticos. Mientras China se posiciona como líder en producción energética y tecnológica, como en paneles solares, México enfrenta retos para desarrollar plenamente su sector energético. Además, el capital para invertir en sectores estratégicos es fundamental; sólo en Estados Unidos, por ejemplo, se destinan cientos de miles de millones de dólares a la creación de fábricas, capacidades, talento y semiconductores. Otros factores, como la regulación, también juegan un papel crucial. Según Enrique Perret, el sector servicios representa una gran oportunidad para México, dada su geografía y demografía. Actualmente, el comercio de servicios con Estados Unidos alcanza cerca de 150 billones de dólares, y existe una relación equilibrada: mientras el país vecino exporta consultoría, telecomunicaciones y contenido digital, México destaca en logística, turismo y transporte.

