CONSEJO COORDINADOR EMPRESARIAL

CEESP
Centro de Estudios Económicos del Sector Privado

COMERCIO EXTERIOR

COMO PALANCA FUNDAMENTAL DEL CRECIMIENTO Y DESARROLLO.

COMERCIO EXTERIOR COMO PALANCA FUNDAMENTAL DEL CRECIMIENTO Y DESARROLLO.

A partir de la entrada en vigor del **Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN),** y la red de tratados con otros países, el sector externo se convirtió en un motor clave para la modernización de la economía mexicana.

El proceso no ha estado exento de **obstáculos y retos**, como varios intentos de imponer barreras no arancelarias a productos mexicanos por parte de nuestros socios comerciales, la incorporación de China a la economía mundial y su transformación en el primer exportador del mundo, sumado a las amenazas del presidente Trump de Estados Unidos de renunciar al TLCAN o imponer barreras sustanciales a las exportaciones mexicanas.

En tiempo recientes, con el tratado comercial entre México, Estados Unidos y Canadá (TMEC) y las tensiones geopolíticas internacionales, han surgido oportunidades importantes para que empresas de otros países relocalicen sus operaciones hacia México como resultado de la cercanía geográfica y comercial a la economía estadounidense y de las estrategias corporativas de diversificación de las empresas trasnacionales. Es decir, **el llamado "nearshoring" o relocalización.**

En este contexto, la profundización de la integración de México al mercado norteamericano es la gran oportunidad para impulsar el desarrollo del país y el crecimiento de su economía. Para aprovecharla plenamente hay que implementar diversas políticas de orden general y sectorial.

POLITICAS DE ORDEN GENERAL

El TMEC es el marco institucional para profundizar la integración señalada en los próximos años. Exige una atención constante, en especial, debido a su cláusula de renovación, que podría derivar en su terminación.

En primer lugar, es necesario respetar las reglas generales del tratado. El cumplimiento de las reglas es imprescindible para evitar controversias que puedan resultar costosas para el país y, además, para proveer la certeza y garantías necesarias para la concurrencia de la inversión.

El apego a las reglas del tratado implica evitar arreglos especiales por fuera de ellas, que las desprestigian y generan incertidumbre. Conviene subrayar la importancia del respeto a las acordadas en:

El sector energético: electricidad, petróleo e hidrocarburos.

Las normas y regulaciones, evitando incumplimientos de requisitos obligatorios de transparencia, consulta pública, análisis costo beneficio, y sustento científico.

El segundo componente del TMEC que requiere atención especial es el capítulo laboral. Es indispensable promover el cumplimento estricto de la legislación laboral mexicana e impedir que el Mecanismo de Acción Rápida (MAR) sea utilizado con fines proteccionistas.

Además del cumplimiento pleno de las obligaciones, se requerirá de un esfuerzo conjunto del gobierno y el sector privado de cabildeo y promoción de los beneficios del TMEC en los tres países, para que la revisión de 2026 se dé en el entorno más favorable para su renovación expedita.

En el marco de las acciones de sostenibilidad propuestas por el sector empresarial, **adoptar prácticas de comercio que favorezcan explícitamente el cuidado del medio ambiente en la producción e insumos de las exportaciones.** Es de gran importancia que México adopte unilateralmente una política ambiental ambiciosa y efectiva. Esto abrirá mercados, mientras que una política tímida e ineficaz los cerrará.

Finalmente, aunque debe reconocerse que no es realista la sustitución de la integración con Norteamérica por una de potencial similar con otros bloques o países, es fundamental ratificar e instrumentar el nuevo acuerdo con la Unión Europea. Ello ampliaría el acceso de las exportaciones agropecuarias mexicanas a Europa y consolidaría la apertura en servicios indispensables para la competitividad de nuestra economía.

POLÍTICAS SECTORIALES

Las exportaciones a Estados Unidos se concentran en los sectores: automotriz, bebidas alcohólicas, frutas y verduras, aparatos médicos, eléctrico-electrónico y maquinaria y equipo. En los cuatro primeros, México es el primer proveedor, en los siguientes China es el líder, seguido de cerca por México.

A futuro el reto es generar las condiciones para que el primer grupo conserve y profundice su posición en Estados Unidos y en el segundo están las oportunidades de relocalizar las operaciones de China.

SECTOR AUTOMOTRIZ

El sector automotriz es el mayor exportador a Estados Unidos. Compite exitosamente con Japón, Corea y Alemania y otros países exportadores de automóviles. Es una industria consolidada y aún con posibilidades de crecimiento favorables. Bajo el programa estadounidense de incentivos -Inflation Reduction Act (IRA)- se incluye el subsidio a la compra de autos eléctricos producidos en México, lo que impulsará aún más las exportaciones.

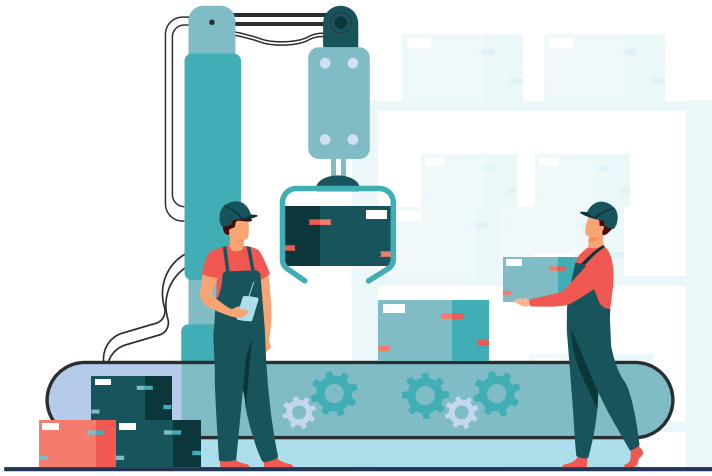
No obstante, el reto inmediato será la transición eficiente hacia la producción de vehículos eléctricos, por lo que es necesario:

Garantizar el abasto suficiente, confiable y oportuno de electricidad, la disponibilidad de partes y componentes nuevos (p. ej. la batería).

Disponibilidad de recursos humanos especializados que apoyen la transformación de la industria.

MANUFACTURAS

Es importante la promoción de políticas públicas para la integración del sector manufacturero en Norteamérica. Es imprescindible buscar que leyes como el IRA de los Estados Unidos permitan acceder a insumos provenientes de cualquiera de los tres países de este Tratado, para ser acreedores a los apoyos que se otorgan en la promoción de energías limpias.



El hecho de que los subsidios hacia energías verdes, limitados actualmente a la adquisición de insumos elaborados en los Estados Unidos (tales como vidrio, aspas, cables de conducción, celdas solares, turbinas, monopilares, acero, entre otros), **se hagan extensivos a la adquisición de insumos de Canadá y México**, no solo promoverá la integración y cooperación regional, sino que **permitirá cumplir con el principio de trato nacional previsto en el tratado comercial.**

FRUTAS Y HORTALIZAS

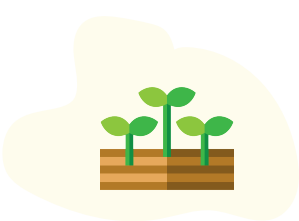
Las exportaciones mexicanas de frutas y hortalizas a EEUU es uno de los grandes éxitos del TLCAN. Hoy México participa con el 50% de las importaciones de ese país y hay potencial para seguir creciendo.

Su exportación a Estados Unidos es un éxito comprobado, si bien representa una parte importante de las importaciones de ese país, todavía tiene potencial de crecimiento.

Para lograrlo, hay que asegurar:

Una política de manejo de agua eficiente

La vigilancia del cumplimiento de las normas sanitarias



El reconocimiento de nuevas zonas y cultivos libres de plagas

El cuidado de las disciplinas laborales contra el trabajo infantil y el forzoso

Para evitar el proteccionismo contra la exportación de nuestros productos habrá que llevar a cabo el cabildeo necesario, como ha sucedido con los intentos de imponer restricciones estacionales a las exportaciones de berries, de salvaguardas, cuotas antidumping a otros cultivos y las amenazas recientes contra el aguacate y el tequila con argumentos ambientales.

SECTORES EXPORTADORES CON FUERTE COMPETENCIA DE CHINA EN EEUU.

Los sectores en los que China es el primer proveedor, pero México está muy bien posicionado, presentan oportunidades para relocalización basadas en:

Menores costos que en EE. UU

Cercanía geográfica que reduce los riesgos de disrupciones en la logística de las cadenas productivas

Seguridad y estabilidad de las relaciones comerciales por el TMEC

Posibilidad de evitar pagar los aranceles adicionales contra China de la sección 301[1].

[1]Legislación puesta en marcha en EE.UU. para elevar los aranceles a China.

En los próximos años México capitalizará en alguna medida la relocalización de las empresas. Sin embargo, la intensidad con la que se captarán las inversiones depende de las condiciones para el establecimiento de operaciones viables y rentables en el país por parte de las empresas.

La disponibilidad de energía, agua e infraestructura de comunicaciones es clave, y actualmente no están garantizadas.

Se debe contar con un mapa de ruta estratégico sobre la disponibilidad de dicha infraestructura. Otros países como Tailandia y Vietnam están compitiendo por esas inversiones y cuentan con algunas condiciones más atractivas que México para el establecimiento de operaciones de manufactura.

Esta oportunidad puede multiplicarse con una estrategia ambiciosa de promoción orientada a proveer la infraestructura de apoyo y a cubrir los vacíos en algunas cadenas productivas.

En particular, el sector eléctrico-electrónico genera poco valor agregado, pero se puede lograr un cambio cualitativo importante con una estrategia para completar eslabones importantes de esa cadena productiva, que incluya fondos para atraer empresas clave que fortalezcan la plataforma industrial.