

La relación comercial entre México y Estados Unidos ha alcanzado niveles históricos, superando los 800 mil millones de dólares en 2023 y está proyectada por algunos análisis a sobrepasar el billón de dólares en la próxima década. México no solo ha superado a Canadá como el principal socio comercial de Estados Unidos, sino que también ha sobrepasado a China en importaciones, consolidando una posición estratégica en el comercio norteamericano con una participación del 16% en el comercio estadounidense.

Sin embargo, este panorama enfrenta nuevos desafíos tras la victoria electoral de Donald Trump. El presidente electo ha anunciado planes para imponer aranceles del 25% a las importaciones mexicanas a partir del 20 de enero de 2025, argumentando preocupaciones sobre migración y narcotráfico. Esta medida, que aparentemente violaría los términos del T-MEC, ha generado una respuesta firme de la presidenta mexicana Claudia Sheinbaum, quien ha advertido que por cada arancel impuesto habrá una respuesta recíproca, alertando sobre el riesgo de una guerra comercial que podría generar inflación y pérdida de empleos en ambos países.

La relación comercial México-EU: desafíos ante el nuevo panorama político

COLABORADOR
INVITADO

**Daniel
Covarrubias**

Opine usted:
economia@elfinanciero.com.mx



Es crucialmente importante entender que las cadenas de suministro en Norteamérica están tan integradas que cualquier arancel significativo afectaría negativamente a empresas y consumidores de ambos lados de la frontera. Análisis recientes estiman que los hogares estadounidenses podrían enfrentar un incremento anual de más de 2,600 dólares en sus gastos.

La industria automotriz, con empresas tan relevantes como General Motors, Stellantis y

Ford, esta última operando en México desde hace casi 100 años, se vería particularmente afectada por la disrupción en las cadenas de suministro transfronterizas, lo que podría resultar en retrasos de producción y aumentos significativos en los costos de manufactura.

Si bien la revisión formal del T-MEC está programada para 2026, la realidad política actual exige comenzar desde ahora el proceso de diálogo y preparación. La amenaza de aranceles y las respuestas diversas desde Canadá, donde algunas provincias sugieren abandonar el enfoque trilateral por uno bilateral, representan un riesgo para la integración norteamericana. Es fundamental mantener la visión trilateral que ha fortalecido a la

región como bloque económico global.

México debe prepararse para estas negociaciones resaltando el beneficio mutuo de la integración económica y enfocándose en áreas de oportunidad como el desarrollo tecnológico y la industria de semiconductores. La consolidación de México como actor clave en las cadenas de suministro de alta tecnología podría ser un argumento poderoso para mantener y fortalecer la integración económica regional.

El llamado al diálogo por parte de México y su disposición para abordar las preocupaciones estadounidenses a través de mecanismos bilaterales sugiere un camino constructivo hacia adelante. La historia ha demos-

trado que la cooperación y el entendimiento mutuo son más efectivos que las medidas unilaterales para abordar desafíos compartidos.

Sin embargo, es crucial que México responda con acciones concretas y resultados medibles en temas sensibles como la migración irregular y el tráfico de fentanilo, así como Estados Unidos debe hacerlo en el control del flujo de armas hacia México. Estos desafíos en la agenda bilateral requieren atención urgente y soluciones efectivas, pero deben abordarse sin poner en riesgo la integración comercial que ha convertido a Norteamérica en una región cada vez más integrada y competitiva a nivel global.

La relación comercial entre México y Estados Unidos, y en sí de Norteamérica, ha probado ser resiliente ante crisis previas. El desafío actual requerirá de diplomacia hábil y un enfoque en los beneficios mutuos de la integración económica para mantener la fortaleza de Norteamérica como bloque económico global.

“Las cadenas de suministro en Norteamérica están tan integradas que cualquier arancel significativo afectaría negativamente”

“México debe prepararse para estas negociaciones resaltando el beneficio mutuo de la integración económica”

Director del Texas Center for Border Economic and Enterprise Development en la A.R. Sanchez, Jr. School of Business en Texas A&M International University.