

Fecha 29.08.2022	Sección Desarrollo Económico	Página 1-30
---------------------	---------------------------------	----------------

UNA POSICIÓN PRIVILEGIADA

México debe diversificar a sus socios comerciales en el futuro cercano.

— LA VOZ DE —

Harry van Schaick, director editorial de América Latina para Oxford Business Group

Una ubicación privilegiada

Con su red de acuerdos comerciales, México puede buscar nuevas relaciones comerciales estratégicas, con mercados de alto potencial de crecimiento.

Un hecho repetido frecuentemente es que México es uno de los países con el mayor número de acuerdos comerciales a nivel mundial. Cuenta con 14 Tratados de Libre Comercio con 50 países, 30 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones con 31 países o regiones administrativas y nueve acuerdos de alcance limitado.

Sin embargo, como todos sabemos, casi todo el comercio exterior de México se lleva a cabo con Estados Unidos (EU), su principal socio comercial.

Llevamos años observando la necesidad de diversificar el comercio de México hacia países que no formaron parte del TLCAN. Pero el resultado de la negociación del T-MEC, las dudas sobre la resiliencia de las cadenas globales de valor (especialmente en China), y el dinamismo de la economía estadounidense, indican que es momento de consolidar y diversificar a los socios comerciales de México, que es la decimosexta economía mundial.

T-MEC y la IRA

Tras la ratificación del T-MEC, en las reuniones de investigación que realiza Oxford Business Group a los CEOs y líderes de opinión en México, hemos observado un

sentimiento positivo sobre el acuerdo, especialmente respecto al potencial que tiene para impulsar la regionalización de las cadenas de suministro, sobre todo en la industria automotriz. Un impulso importante para esta industria —una de las más relevantes en la economía de México— será la Ley de Reducción de la Inflación (IRA, por sus siglas en inglés), ya que otorga un crédito fiscal sobre la compra de vehículos eléctricos ensamblados en América del Norte y facilitará de manera importante a la industria en toda la región.

Específicamente, las reglas de origen del T-MEC requieren que 40% de los componentes de la batería provengan de EU o de sus socios comerciales. Ya que 8 de cada 10 vehículos producidos en México se dirigen a Estados Unidos, son noticias importantes para el ecosistema automotor, que representa más de 32% de las exportaciones manufactureras de la República Mexicana. Si uno de los objetivos de la economía mexicana es agregar

más valor a los productos exportados, y el otro será consolidar o regionalizar las cadenas de suministro en el sector, este impulso legislativo a los vehículos eléctricos en la economía más importante del mundo es bienvenido para la industria.



Fecha 29.08.2022	Sección Desarrollo Económico	Página 1-30
----------------------------	--	-----------------------

Nuevos mercados

Dado que ciertamente hay algunas complicaciones y disputas con los gobiernos de EU y Canadá sobre algunas prácticas y reglas en el T-MEC, y con una economía mundial sufriendo disrupciones, siempre es estratégico buscar nuevos socios y mercados comerciales.

Con la incertidumbre mundial sobre la provisión y distribución de alimentos, los países del Medio Oriente representan una oportunidad importante para los exportadores agrícolas de México; los países de América Central para la venta de productos petroquímicos, y el Reino Unido podría ser muy oportuno para México.

Es la sexta economía mundial y acaba de salir de la Unión Europea, que anteriormente era su principal socio comercial. Además, tiene un perfil económico muy parecido al de EU: posindustrial con alta capacidad tecnológica y una población con apetito para los productos mexicanos. El comercio bilateral entre México y el Reino

Unido creció 13.5% de 2020 a 2021, y las exportaciones al país aumentaron 16.4% en el mismo año. En mayo de este año, iniciaron formalmente negociaciones para un tratado, que podría ser un catalizador para una relación comercial que ha crecido muy poco durante los últimos años.

Para resumir, México tiene una posición ventajosa que debe aprovechar. Con su red expansiva de acuerdos comerciales, puede buscar estratégicamente nuevos destinos para sus productos y forjar nuevas relaciones comerciales con mercados de alto potencial de crecimiento. A la vez, debe seguir construyendo un ecosistema industrial maduro con EU y Canadá, y seguir integrando sus cadenas de valor en un contexto económico sin China como protagonista. Aun cuando el panorama económico mundial a corto y mediano plazo es desafiante, México está muy bien posicionado para lo que sigue. ☺

ÉL DICE

“AUN CUANDO EL PANORAMA

ECONÓMICO MUNDIAL A CORTO Y MEDIANO PLAZO ES DESAFIANTE, MÉXICO ESTÁ MUY BIEN POSICIONADO PARA LO QUE SIGUE”
MINI CV

QUIÉN.

Geógrafo con Máster en Desarrollo Internacional por la Universidad de Amsterdam.

DÓNDE.

Dirige la investigación y análisis de los equipos en la consultora OBG.

