

MÉXICO BAJO EL ACECHO DE TRUMP

La gran dependencia comercial de nuestro país lo expone a las presiones de EU. ¿Qué hacer para que no le vaya tan mal?

POR: *Patricia Tapia*

El mundo prendió sus alertas ante el regreso de Donald Trump a la presidencia de Estados Unidos. Un mayor proteccionismo del republicano advierte una era compleja para el comercio, particularmente, con México, su principal socio.

Para nuestro país es primordial mantener su posición comercial ante la economía que en 2023 le compró, en promedio, 1,340 millones de dólares al día, unos 24,000 millones de pesos que representan, por ejemplo, el presupuesto planteado para las secretarías de Gobernación, Relaciones Exteriores y Economía para todo 2025, alrededor de 23,200 mdp.

Datos del Banco de México indican que, en los últimos años, se alcanzaron cifras récord de exportaciones a Estados Unidos. Solo en 2023 se situaron en 490,183 mdd y, en los primeros nueve meses de 2024, alcanzaron los 379,180 mdd; de mantenerse la tendencia, el año cerraría en más de 500,000 millones.

ESTRECHA RELACIÓN

México se ve beneficiado en el comercio con Estados Unidos, le vende más de lo que compra y en 2023 se convirtió en su principal socio.

EN MDD



*Datos a septiembre.

FUENTE: Banco de México.

Del tamaño de estas cifras es el riesgo que algunas voces anticipan para México. Trump ha prometido imponer un 25% de aranceles a todos los productos que México exporte a Estados Unidos si no se detienen los flujos migratorios y de drogas; y ni el T-MEC, que además se va a revisar en 2026, será el salvavidas.

El republicano está muy preocupado por los países con los que tiene un gran déficit comercial, como México, con el que de enero a septiembre del año pasado registró un déficit de 125,500 mdd, el segundo más grande después de China, que es de 217,500 mdd.

Los especialistas ven poco probable que el T-MEC se rompa, pero sí hay lugar para renegociarlo por completo. La presidenta Claudia Sheinbaum y el secretario de Economía, Marcelo Ebrard, tienen muy presente la relevancia de Estados Unidos y la continuidad del tratado, ya que también significa una mayor inversión.

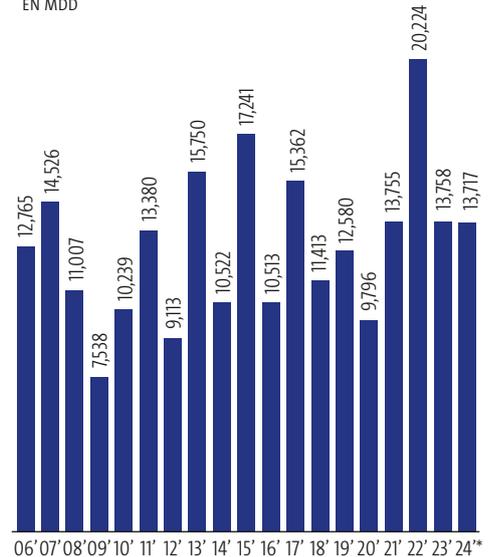
Estados Unidos es el principal inversionista en México. De 2006 al primer semestre de 2024 sumaron 243,199 mdd en inversión extranjera directa (IED), que también está en la cuerda floja, al igual que el proceso de la relocalización de empresas, el *nearshoring*. La agencia calificadora Fitch advierte sobre una reducción en proyectos nuevos si Trump se enfoca en reparar la producción manufacturera a Estados Unidos.

México enfrentará un periodo difícil, con una posible recesión leve por delante, señala un análisis de Credendo, un grupo europeo asegurador de crédito comercial y riesgo político. De por sí, las estimaciones de creci-

PRINCIPAL INVERSIONISTA

La participación de Estados Unidos predomina en la IED de México; 4 de cada 10 dólares son del país vecino.

EN MDD



*Datos al primer semestre.

FUENTE: Secretaría de Economía.

miento son débiles: el Fondo Monetario Internacional (FMI) lo coloca en 1.3% y el Banco Mundial, en 1.5%, cifras que incluso superan la de Banxico, que es del 1.2%.

Agencias calificadoras como Moody's, Fitch, Standard & Poor's y HR Ratings están a la expectativa de los efectos comerciales que tengan las políticas de Trump en la economía mexicana, pues es uno de los factores que pueden llevar a la baja la nota crediticia del país, lo que significa un mayor riesgo de impago de sus obligaciones financieras, así como la dificultad para contratar deuda y con créditos más caros.

¿CÓMO SORTEAR A TRUMP?

La iniciativa privada, investigadores, académicos y el propio gobierno federal aún ponen en duda que Trump haga realidad sus amenazas, pero, de ser así, algunos dan su receta para que a México no le vaya tan mal.

Guillermo Malpica, exnegociador del T-MEC, dice que las inquietudes de México sobre Trump no han cambiado mucho, por lo que se debe tener una estrategia muy clara para la negociación con intereses defensi-

vos, es decir, temas en los que se tiene que cuidar, pero también ofensivos, en lo que México puede exigirle a EU.

En su opinión, será importante no mezclar lo comercial con temas sociales y políticos, porque esto va a complicar la revisión del tratado. “Que el secretario de Economía, Marcelo Ebrard, que tiene eso en sus facultades, se encargue de la revisión en 2026. Y que el canciller, Juan Ramón de la Fuente, vea por la política exterior, es decir, separar a los actores”, comenta.

Para Ignacio Martínez Cortés, coordinador del Laboratorio de Análisis en Comercio, Economía y Negocios (Lacen) de la UNAM, sería un error de México continuar con la tradición de abordar de manera separada o paralela cada uno de los temas de la relación bilateral, y no en el marco de una política de Estado integral y coherente; eso sí, sin ceder a la voluntad del republicano.

“Ante las nuevas deportaciones masivas, una muralla y una frontera blindada, México necesita construir una nueva relación con su vecino del norte, centrada en equilibrar su desarrollo interior, sin permitir imposiciones en la agenda bilateral ni subordinarse a los intereses geopolíticos de la Casa Blanca”, plantea el académico.

Malpica señala que también es importante seguir trabajando en la diversificación de los mercados de México, que tiene 14 tratados de libre comercio con 50 países, porque más del 80% de lo que le vende al mundo va a Estados Unidos. “Es muy peligroso tener ese grado de dependencia y tenemos a la mano tratados en vigor, uno modernizado con la Unión Europea que pronto lo estará”, dice.

En el caso de Estados Unidos, su comercio es más diversificado, ya que el 73.3% de sus exportaciones se reparten en 15 países, México representa el 16.4%. Pero la intención de México se mantiene clara, y es mantener un comercio amplio con su vecino.

Víctor Gómez Ayala, director de Analítica de Datos del Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO), opina que la diversificación no es tan viable. “Temas de logística hacen muy complicado que se pueda dar con rendimientos económicos a favor de México, porque su ventaja es la proximidad geográfica con Estados Unidos, eso le permite acceder al mercado de consumo más grande del mundo”.

Otro factor que puede beneficiar al país es ubicar sectores estratégicos tanto en Estados Unidos como en Canadá y cabildear con ellos en lo individual, explicar lo que conviene y,

a su vez, que lo transmitan a sus gobiernos, añade Carlos Novoa, presidente del Instituto Mexicano de Ejecutivos de Comercio Exterior (IMECE). “Creo que el discurso es el más importante, decir: ‘Somos el principal bloque económico, tenemos que fortalecerlo y estamos remando para el mismo lado’”.

Sheinbaum ha dicho, tras una llamada con Trump, que no existirá una guerra arancelaria, si bien el republicano mantiene la amenaza, pero México puede responder igual, sostiene Novoa, pues está facultado para imponer aranceles cuando no están justificados ante la Organización Mundial del Comercio (OMC) y el propio T-MEC. “Y me refiero a recíprocos, no en los mismos sectores, sino en aquellos en los que te puedo afectar”. Por ejemplo, el maíz amarillo, del que Estados Unidos importa una gran cantidad.

POSTURA CLARA SOBRE CHINA

En la buena relación que se pueda forjar con Trump no se debe dejar fuera a China. El experto del IMCO refiere que México debe tener una postura muy clara de la relación que quiere tener con el gigante asiático y con Estados Unidos. “Es la economía con la que se tiene la relación mucho más profunda, no solo a nivel de los ciclos económicos, sino con la integración de los mercados, de factores como el trabajo y la conectividad que existe entre sus cadenas de suministro”. Trump tiene que ver a México como un aliado en esta pugna con China, pues esto lo posiciona de una manera favorable en los procesos de negociación frente a un presidente en Estados Unidos que va a mantener una retórica firme con respecto al comercio, migración y seguridad, agrega.

En los primeros nueve meses de 2024, México compró a Estados Unidos mercancías con un valor de 188,372 mdd, mientras que desde China hizo importaciones por 95,614 mdd. Es decir, el vecino es el principal proveedor de México, con el 40.3% del total de las importaciones y China es el segundo, con el 20.5%.

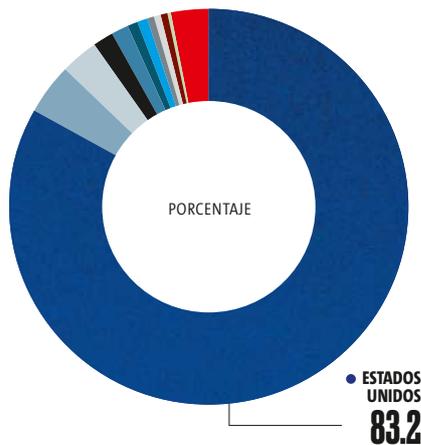
Novoa añade que hay que explicar bien que lo que se importa del país asiático es porque de verdad se necesita. “No todo puede ser solo blanco o negro, hay muchos matices. Creo que mucho de lo que se le está comprando a China no es lo que se le puede comprar a Estados Unidos”, enfatiza. “Por ejemplo, hablando del acero, que se requiere para la producción automotriz, ni Estados Unidos ni México ni Canadá juntos tienen todo lo que se necesita”.

Los especialistas enfatizan que vienen tiempos complejos para México, y no hay una solución mágica para apaciguar el terremoto que significa Trump, pero siempre se puede hacer algo para perder lo menos posible o, al menos, ser recíprocos.

CONCENTRACIÓN AL NORTE

Más del 80% de las exportaciones de México se dirigen a Estados Unidos, por lo que los especialistas recomiendan la diversificación.

● UNIÓN EUROPEA	4.24%
● CANADÁ	3.05%
● CHINA	1.60%
● ALEMANIA	1.24%
● ESPAÑA	0.89%
● BRASIL	0.78%
● JAPÓN	0.73%
● REINO UNIDO	0.50%
● GUATEMALA	0.48%
● COLOMBIA	0.46%
● OTROS	2.82%



FUENTE: Elaboración propia con datos de Banxico.