EL FINANCIERO

| Fecha | Sección | Página |
|---|---|---|
| 20.06.2024 | Suplemento | 8 |


ENTREVISTA



# RELACIÓN MÉXICO-ASIA DE CARA A LA REVISIÓN DEL T-MEC EN 2026

Jassiel Valdelamar
JVALDELAMAR@ELFINANCIERO.COM.MX

La inminente revisión del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) en 2026 pone en la mira los estrechos vínculos económicos y comerciales que México ha tendido con las potencias de Asia en las últimas décadas. Mientras que socios como Japón y Corea del Sur gozan de una relación más estable con la región norteamericana, la creciente rivalidad entre EU y China arroja una gran incertidumbre sobre el futuro de la interacción de México con la segunda economía más grande del mundo.

Áreas clave de la agenda económica bilateral se jugarán su rumbo en las revisiones de 2026, advierten los expertos. La inversión extranjera directa, la transferencia de tecnología y la creación de empleos en México son terrenos en disputa, donde las presiones de Washington por contener a Beijing podrían imprimir un giro significativo.

Kenneth Smith Ramos, exnegociador del T-MEC y socio de la firma Agon, enfatizó el contraste entre dos de los principales socios asiáticos de México: Japón mantendría su estrecha relación comercial con México, al ser aliado clave de EU en su estrategia para frenar el avance de China. En cambio, el gobierno de Joe Biden ha incrementado los aranceles a productos chinos, mientras que un eventual regreso de Donald Trump amenaza con impedir la entrada de vehículos exportados desde México por empresas de ese origen.

## INSUMOS CHINOS EN EL OJO DEL HURACÁN

Uno de los principales frentes de tensión será el papel de México como eslabón en las cadenas de suministro globales que involucran a países asiáticos, sobre todo en los estratégicos sectores automotriz, electrónico y manufactura en general.

Smith Ramos reconoce que una ruptura abrupta con los insumos procedentes de China es inviable, dada la profunda dependencia que actualmente existe. Sin embargo, aboga por desarrollar una estrategia conjunta en América del Norte para hacer frente a prácticas desleales, monitorear importaciones de terceros países y converger en estándares regionales sobre sectores críticos para la inversión.

"EU no va a quitar el dedo del renglón respecto al riesgo que representa la sobrecapacidad china en productos como el acero, aluminio, automóviles, etc. Sin embargo, me parece que sería un grave error reabrir el T-MEC a petición de EU para tratar de discriminar en contra de los productos chinos y "sacarlos" de Norteamérica", señala Smith Ramos.





Continúa en siguiente hoja

Ana Gutiérrez, coordinadora de Comercio Exterior y Mercado Laboral del Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO), coincide en que habrá "mucha más atención" a posibles triangulaciones de exportaciones chinas de acero y aluminio que ingresen a EU vía México, aprovechando los beneficios arancelarios del T-MEC. Es un foco rojo sobre el que Washington no quitará el dedo.

**RETOS PARA CAPITALIZAR LA RELOCALIZACIÓN DE EMPRESAS**

La creciente tendencia de empresas asiáticas a relocalizarse en México para tener acceso al mercado estadounidense representa una oportunidad económica, pero también desafíos en materia de infraestructura, capacitación laboral y cumplimiento de reglas de origen.

Gutiérrez advierte que "será clave atender los pendientes que restan competitividad a México en esas áreas, para aprovechar al máximo la transferencia de tecnología y creación de empleos que conlleva la relocalización de inversiones desde Asia".

Por su parte, Adrián González, presidente de Global Alliance LLC, habla sobre la necesidad de analizar cuidadosamente cuáles son las perspectivas de EU hacia ciertos insumos y sectores estratégicos. De lo contrario, México podría verse presionado a imponer barreras arancelarias y no arancelarias a esos productos, socavando su propia competitividad, para no afectar la relación con su socio comercial del norte.

"Si vemos las acciones comerciales de EU, ha establecido un cambio de paradigma en la parte comercial donde no solamente es importante tener la mejor calidad y el mejor costo y tiempos de entrega hablando del suministro de productos, sino ahora también aspectos como derechos humanos, derechos laborales, resiliencia, seguridad económica y seguridad nacional y medio ambiente son igual de importantes", destaca.

**EQUILIBRIO GEOPOLÍTICO, EL RETO**

Desde una óptica geopolítica, Smith Ramos considera que México deberá desarrollar una "estrategia de negociación muy inteligente" de cara a 2026, pues no puede darse el lujo de enemistarse con EU, su principal socio comercial, ni cerrar por completo las puertas a China, con la que ha entretejido fuertes lazos económicos.

En ese contexto de nueva "guerra fría" entre las dos superpotencias globales, México se vería presionado a sumarse a los esfuerzos de Washington por contener el ascenso de Beijing, adoptando medidas conjuntas en América del Norte como un apretón de las reglas de origen para limitar la importación de insumos chinos.

No hacerlo, advierten los expertos, podría implicar el riesgo de que EU imponga barreras unilaterales contra productos mexicanos vinculados a cadenas de suministro chinas, en aras de salvaguardar su seguridad nacional y proteger a los trabajadores estadounidenses de la competencia desleal.

**KENNETH SMITH**
**OPORTUNIDAD COMERCIAL**

