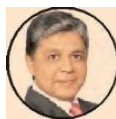


Fecha 27.06.2024	Sección Empresas y negocios	Página PP-22
----------------------------	---------------------------------------	------------------------

Marco A. Mares



Ricos y poderosos

Comercio México-EU: ¿trillón dólares?

Marco A. Mares
marcomaresg@gmail.com

El comercio entre México y Estados Unidos podría alcanzar el trillón de dólares (billón, en español), si se hace lo adecuado, pronostica el presidente de la American Society of Mexico, **Larry Rubin**.

El T-MEC es un gran instrumento y ha posicionado a México como el primer socio comercial de Estados Unidos.

El comercio entre México y Estados Unidos alcanzó en 2022 la cifra histórica de 779 mil 308 millones de dólares.

Tal cantidad representa un crecimiento de 17% respecto al monto registrado en 2021.

Las estadísticas son del Buró de Censos de Estados Unidos.

De acuerdo con los números que publica la secretaría de Economía en su Monitor Comercial del T-MEC, basados en las estadísticas del Buró de Censos de Estados Unidos, entre enero y noviembre del año 2023, México registró un comercio total con Estados Unidos por 738 mil 393 millones de dólares.

Con ese monto, México se colocó como el primer socio comercial de Estados Unidos con 15.8% de participación.

En ese mismo lapso de 2023, el déficit comercial acumulado de Estados Unidos con México se ubicó en 139 mil 579 millones de dólares, lo que significó un incremento anualizado de 17.1% con respecto del mismo periodo de 2022.

Canadá registró un comercio total con EU por 712 mil 795 millones de dólares y se ubicó en el segundo lugar con el 15.2 por ciento.

China registró 528 mil 936 millo-

nes de dólares y cayó al tercer lugar, con el 11.3 por ciento.

El comercio entre México y Estados Unidos pasó de enero a noviembre del 2018 —al inicio del sexenio lpezobradorista— de 536 mil 186 millones de dólares a 738 mil 393 millones de dólares, entre enero y noviembre del 2023.

En virtud del T-MEC, se ha mantenido el dinamismo en los flujos comerciales y las cadenas de suministro de la región de América del Norte.

Y en el contexto de la guerra comercial entre Estados Unidos y China, se han abierto nuevas oportunidades para México.

México está ganando relevancia en la coyuntura global actual.

De ahí que el pronóstico de Larry Rubin, podría cumplirse en no mucho tiempo más.

En días pasados, el representante de las empresas estadounidenses en México participó en el foro: "Bajío Day", uno de los muchos eventos que organiza El Gran Bajío, una agencia de promoción empresarial y de relaciones públicas encabezada por **Julio Di-Bella, Federico Quinzaños y Marcelo López**.

Esta organización lleva tres años impulsando al Bajío mexicano como la mejor región de América Latina para el desarrollo y la inversión, basado en su potencial empresarial, comercial e industrial en sectores clave como la aeronáutica, automotriz, agroindustrial, biotecnológico, farmacéutico, logístico, data, energético, tecnológico, educativo y cultural.

Ahí, Rubin revisó la relación bilateral entre Estados Unidos y México, los problemas de migración y seguridad entre otros.

Destacó el momento positivo que

Continúa en siguiente hoja

traerán los nuevos gobiernos de ambos países para los próximos años.

Comentó que en la revisión del T-MEC el próximo 2026, los gobiernos de cada país seguramente llevarán su propia agenda.

Respecto de las perspectivas de los cambios en México confió en que sean los mejores para el país.

Advirtió que el nearshoring es una gran oportunidad para que México que avanza a una velocidad de 120 kilómetros por hora, lo haga a entre 150 y 180 kilómetros por hora.

Planteó la necesidad de realizar cambios regulatorios. Puso el ejemplo de la investigación clínica que atrae 200 millones de dólares, pero con mayor eficiencia regulatoria podría atraer 4 mil 500 millones de dólares.

También subrayó que México compite con el sur de Estados Unidos para atraer las inversiones de la relocalización y señaló que una sola compañía (Samsung) que recientemente se instaló en Texas invertirá 40 mil millones de dólares para semiconductores.

Tiene razón el presidente de la American Society of Mexico, para aprovechar todas las oportunidades del T-MEC, específicamente de la relación de México con Estados Unidos y el nearshoring, México, tiene que tomar las mejores decisiones.

Hay materias específicas que representan "papas calientes" en la relación bilateral en el ámbito energético, en el tema del maíz transgénico y en general en las decisiones que pudieran afectar el ambiente de negocios entre las dos naciones.

La Reforma Judicial que busca aprobar el gobierno lpezobradorista, también podría afectar la relación bilateral.

Ojalá que en México se tomen las



Página 1 de 2
\$ 68244.00
Tamaño: 282 cm2

Fecha	Sección	Página
27.06.2024	Empresas y negocios	PP-22

mejores decisiones, para avanzar mucho más rápido en la integración norteamericana y aumentar los beneficios derivados del comercio, las exportaciones y las manufacturas para nuestro país. Veremos.