

La integración de América del Norte es irreversible: Coparmex

Por el Staff de El Inversionista

El principal socio comercial de EU no es China ni Canadá, sino México. Se estima que en 2025 el comercio bilateral supere 935 mil millones de dólares. Eso significa que más de 2 mil millones de dólares cruzan la frontera todos los días



La integración comercial de América del Norte es irreversible, relevante e irremplazable, señaló la iniciativa privada, después de que el presidente Donald Trump consideró irrelevante el T-MEC. “Estados Unidos necesita de México. Seguramente habrá otro formato, otro nombre del tratado, pero la integración es prácticamente irreversible”, indicó en conferencia Ángel García Lascuráin, vicepresidente nacional de Desarrollo Económico de la Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex). Por su parte, Juan José Sierra Álvarez, presidente de la Coparmex, comentó que México debe trabajar en materia de seguridad, migración, tráfico

de drogas y relación comercial con China, temas que son de interés de Estados Unidos. Destacó que “México no es el problema, sino la solución”, pues es capaz de competir con otras economías. Consideró que la nación no debe dormirse en sus laureles y trabajar en atraer inversión. Por separado, Pedro Casas, director general de la American Chamber México (Amcham), señaló que “la integración de América del Norte es relevante e irremplazable a corto plazo”, pues se trata de un sistema integrado de coproducción. Recordó que el principal socio comercial de Estados Unidos no es China ni Canadá, sino México. Se estima que en 2025 el comercio bilateral supere 935 mil millones de

dólares. Eso significa que más de 2 mil millones de dólares cruzan la frontera todos los días. Además, explicó, México y Estados Unidos están profundamente integrados, ya que 82 por ciento de las exportaciones mexicanas se dirigen a ese mercado, y de cada dólar que México exporta, cerca de 25 centavos corresponden al valor generado en Estados Unidos. “Es una relación de interdependencia, no de competencia”.

En una reunión privada, la Asociación Nacional de la Industria Química (ANIQ), el Consejo Americano de Química (ACC) y la Asociación de la Industria Química de Canadá (CIAC) acordaron impulsar una agenda estratégica para fortalecer la competitividad de cara a la revisión del tratado.

Respaldo binacional

El sector privado mexicano no es el único que pugna por la extensión de T-MEC, por 16 años más, sino también sus pares de Estados Unidos. En diciembre pasado, Charles Crain, vicepresidente ejecutivo de Políticas de la Asociación Nacional de Manufactureros (NAM, por sus siglas en inglés), una de las agrupaciones con mayor peso en Estados Unidos, expresó que el T-MEC “es el acuerdo comercial manufacturero más favorable al país en la historia”. En comentarios públicos enviados a la Representación Comercial de Estados Unidos, la Asociación Nacional de Concesionarios de Automóviles y su división de Concesionarios de Camiones de Estados Unidos expresaron su apoyo al tratado. Otros organismos, como la Asociación del Aluminio, han pedido que se fortalezca el acuerdo comercial, sobre todo en materia de reglas de origen de contenido nacional.

