



Nearshoring: México se consolida como el primer socio comercial de los Estados Unidos en 2023

por
César Remis

16 de febrero de 2024

El pasado 7 de febrero de 2024 el [Buró de Censos de los Estados Unidos](#) dio a conocer sus cifras de comercio al cierre de 2023. Como ya se anticipaba, México cerró el año como el **1er socio comercial de los Estados Unidos**, posición que no se alcanzaba desde 2019. Canadá ocupó el segundo sitio. En conjunto, los países del T-MEC representaron un tercio (31%) del comercio total de ese país con el mundo en 2023.

Según cifras de los Estados Unidos, por primera vez, **México es el principal proveedor de los Estados Unidos**, con exportaciones 11.3% superiores que las que hace China a Estados Unidos. Algunos datos que resaltan la relevancia del comercio de Estados Unidos con México se explican a continuación.

- Si bien el comercio total de Estados Unidos con el mundo **cayó 3.8% en 2023** con respecto a 2022, el comercio México - Estados Unidos mostró una tendencia positiva y **creció 2.5%**, alcanzando \$798.8 mil millones de dólares (mmd), 15.7% del comercio total de Estados Unidos con el mundo.
- Las **importaciones** que Estados Unidos hizo de México alcanzaron en 2023 un récord de \$475.6 mmd, un crecimiento de 4.6% con respecto a 2022. Ello se compara de manera muy favorable si consideramos la caída de 4.9% en el valor de las importaciones que hizo Estados Unidos del mundo.
- Las **exportaciones** de Estados Unidos a México sumaron \$323.2 mmd en 2023, lo que representó una caída de 0.3% con respecto a 2022. Esto se compara de manera favorable con la caída de 2.2% en las exportaciones que Estados Unidos realizó al mundo en el mismo periodo.

¿Cómo podemos explicar este buen desempeño en el comercio de México con Estados Unidos en un contexto de caída en el comercio de ese país con el mundo?



En primer lugar, es evidente que los flujos comerciales reflejan los resultados de la guerra comercial entre Estados Unidos y China, que se recrudeció en 2017 durante la administración del presidente Trump, pero que se mantuvo aún en la administración del Presidente Biden. México no ha sido el único beneficiado por la guerra comercial. Otros países han experimentado tasas de crecimiento importantes y han ganado participación de mercado que ha perdido China en su comercio con Estados Unidos.¹ En el periodo 2019 - 2023 fue el caso para:

- **Vietnam**, que duplicó su comercio con Estados Unidos y captó 0.6 puntos porcentuales de los 2.2 puntos porcentuales que ha perdido China,
- **México** obtuvo 0.8 puntos porcentuales
- **Canadá** captó 0.4 puntos porcentuales.
- **Taiwán** aseguró 0.4 puntos adicionales.

En segundo lugar, la implementación del Tratado México, Estados Unidos, Canadá (T-MEC) desde el 1 de julio de 2020 ha generado las condiciones para impulsar mayores flujos comerciales. Las exportaciones de México, a diferencia de las de China, no enfrentan aranceles en su acceso al mercado de los Estados Unidos gracias a las preferencias arancelarias contenidas en el Tratado. Recordemos que la guerra comercial ha resultado en que Estados Unidos aplique [aranceles punitivos](#) a los productos de China de hasta 25%.

En tercer lugar, el efecto del fenómeno *nearshoring* ha impulsado la relación comercial de México y Canadá con Estados Unidos. México se ha posicionado como un sitio estratégico para invertir y desde donde exportar a los Estados Unidos. Ello explica que las importaciones de Estados Unidos provenientes de México hayan crecido en una proporción casi igual que la caída en las importaciones que hizo ese país del mundo.

La tendencia de nearshoring se refleja en los sectores con mayores flujos comerciales bilaterales; por orden de importancia:

- equipo de transporte (cuyo comercio presentó un crecimiento superior a 16%)

¹ Cálculos propios a partir de Datos del Bureau del Censo de los Estados Unidos. <https://www.census.gov/foreign-trade/statistics/highlights/topyr.html>



- electrónicos
- equipo eléctrico
- maquinaria
- químico

Analizando el comercio dentro de los sectores por categoría de productos (NAIC 4), los más comerciados fueron

- vehículos y autopartes (representaron, cada uno, más del 11% del total, con crecimientos de 19% los primeros y casi 14% las segundas)
- productos de carbón y derivados de petróleo
- equipo computacional
- gas y petróleo
- equipo eléctrico
- semiconductores y componentes electrónicos
- equipo eléctrico y componentes

Entre las principales categorías de productos comerciados, las que presentan las tasas más dinámicas de crecimiento, además de los vehículos y autopartes ya mencionadas se encuentran:

- equipos eléctricos (15.5%)
- instrumentos de navegación y médicos (19.7%)
- equipos médicos (20.0%)
- maquinarias de construcción y agrícolas (20.9%)

Por el contrario, entre las categorías de productos con más comercio que presentaron tasas de crecimiento negativas están:

- equipo computacional (-22.5%)
- gas y petróleo (-21.6%)
- productos derivados de petróleo y de carbón (-10.4%)
- químicos básicos (-11.3%)



Estas caídas reflejan en gran medida la fuerte disminución de las importaciones totales que hizo Estados Unidos en estos sectores, y de menores precios del gas, petróleo y sus productos.

Las cifras al cierre de 2023 son muy elocuentes del momento y la oportunidad que vive México y la región norteamericana para lograr una mayor integración productiva y ganar mayor competitividad, al tiempo de fortalecer las cadenas de suministro regionales. No es casualidad que los sectores que presentan más comercio y dinamismo son aquéllos que tanto Estados Unidos como México y Canadá han señalado como prioritarios en su estrategia de nearshoring y fortalecimiento de las cadenas de suministro, y en los que existe gran potencial para un mayor desarrollo de la manufactura.

Los incentivos masivos contemplados en las políticas económicas de Estados Unidos, destacadamente en las leyes de infraestructura (BIL), de semiconductores (CHIPS) y de Reducción de la Inflación (IRA) están generando un súper ciclo de inversión en Estados Unidos y en países geográficamente más próximos, ya que las grandes inversiones están haciendo necesario que sus proveedores se acerquen a sus plantas de fabricación de bienes de consumo final.

México hoy es el primer socio comercial de los Estados Unidos; está bien posicionado y cuenta con el potencial para captar la mayor parte de esas nuevas inversiones, pero también es preciso trabajar en una agenda nacional para fortalecer áreas de infraestructura, desarrollo de talento y seguridad, las aduanas y el cruce fronterizo, entre otros.

CR