



Desfile del Día de Muertos en la Ciudad de México, el pasado 1 de noviembre. SASHENKA GUTIÉRREZ/EFE

## México, socio estratégico de confianza

El país emerge como un mercado en el que fijar la mirada. Atraviesa un panorama de transformación política, económica y comercial que podría impactar su futuro

**E**l panorama mundial se ha transformado profundamente en los últimos años, marcado por conflictos bélicos, tendencias proteccionistas y tensiones geopolíticas. Ante este contexto de inestabilidad, la seguridad económica y la mitigación de riesgos se han convertido en el nuevo foco estratégico de las empresas. Esta prioridad impulsa a las compañías a buscar activamente nuevos mercados y a fortalecer alianzas con países geopolíticamente estables.

En este contexto, México emerge hoy como un mercado estratégico en el que fijar la mirada. «La UE y México ya son

socios de confianza», declaraba Ursula von der Layen tras el final de las negociaciones del modernizado Acuerdo Global UE-México el pasado 17 de enero.

Este tratado forma parte de una estrategia europea más amplia para lograr una integración más completa con Latinoamérica. A través de la firma y actualización de acuerdos con diferentes países de la región, la UE está tejiendo una red que le permite asegurar cadenas de suministro y diversificar riesgos más allá de Asia y Norteamérica.

En términos de peso global, México es la 12<sup>a</sup> economía mundial y la segunda más grande de

Latinoamérica después de Brasil. A pesar de que su crecimiento moderó su ímpetu en 2024 hasta quedar en el 1,4 %, sectores clave como los servicios y la construcción siguen manteniendo tasas atractivas de crecimiento.

Con la nueva administración liderada por Claudia Sheinbaum, el país atraviesa un panorama de transformación política, económica y comercial que podría impactar su futuro. La fortaleza del euro frente al dólar juega en estos momentos a favor, si bien sus sólidos cimientos económicos, su profunda conexión comercial con Norteamérica –principalmente gracias al T-MEC– (Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá) y su capacidad de atraer inversiones lo mantienen como un destino de alto interés.

El mercado mexicano no es nuevo para las empresas españolas y aragonesas, a los vínculos históricos y culturales existentes se suma una relación económica prolongada y estable en términos de comercio e inversión.

En Aragón, la solidez de este vínculo se refleja en el aumento continuado de las exportaciones, alcanzando en 2024 los 135 millones de euros y en el alrededor de 150 empresas que vienen exportando de manera continuada a este país. Más allá de las cifras, hay que destacar que gran parte de estas empresas están logran-

**México es la 12<sup>a</sup> economía mundial. Pese a que su crecimiento se moderó en 2024, sectores como los servicios y la construcción siguen fuertes**

do posiciones cada vez más consolidadas en el país y reportan un elevado grado de satisfacción con los resultados obtenidos.

A pesar de todo ello, la dimensión de este intercambio se considera todavía modesta, representa apenas el 1 % del total de las exportaciones aragonesas, lo que lleva a pensar en un alto margen de crecimiento en las relaciones comerciales con el país.

Un hito clave para impulsar las relaciones comerciales bilaterales es la entrada en vigor del modernizado Acuerdo Global UE-México, prevista para el próximo

año. Si bien el acuerdo comercial inicial, firmado en 2000, benefició significativamente a las empresas de la Unión Europea, con un incremento del 324 % en las exportaciones desde su implementación, su actualización era indispensable para abordar los nuevos retos de comercio e inversión, incluidos los de la pequeña y mediana empresa.

El nuevo Acuerdo Global está diseñado para facilitar aún más la exportación y la inversión mutuas. Los beneficios para la UE se centran en la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias, especialmente para productos agrícolas. Asimismo, busca mejorar la cooperación y la resiliencia de las cadenas de suministro de materias primas cruciales para las transiciones verde y digital. Finalmente, el acuerdo garantiza un mejor acceso a las licitaciones públicas y al mercado de servicios, y reforza la protección de las inversiones europeas en México.

### La relocalización

También el fenómeno de la relocalización de producción (*nearshoring*), promovido por los recientes acontecimientos mundiales, está reorientando la atención de numerosas empresas hacia México como medio para asegurar y optimizar sus cadenas de suministro. De igual forma, se proyecta la inversión de empresas que buscan eludir la carga arancelaria impuesta por la administración Trump, capitalizando la posición de México como plataforma logística estratégica hacia Norteamérica y las ventajas arancelarias sustanciales que confiere el T-MEC. Las crecientes necesidades del mercado mexicano en áreas como la transición digital, las energías renovables y el desarrollo de infraestructura, hacen prever la aparición de nuevas oportunidades de negocio.

Dentro del marco de la oportunidad global que ofrece México, cada empresa debe analizar las posibilidades específicas que existen para su sector y dimensión, entendiendo que se trata de un mercado de largo plazo y no exento de complejidades.

Sin embargo, en el actual panorama de reordenamiento mundial, la posición de México como socio de confianza y el impulso comercial derivado de la esperada firma del Acuerdo Global UE-México lo consolidan como un país muy a tener en cuenta en las estrategias de expansión de las empresas. El momento para explorar este mercado es ahora.

**MARTA SORBED VALERO**

Jefa de Servicio de Asesoría y Consultoría Internacional de la Cámara de Comercio de Zaragoza