



COPARMEX®

IMPACTO DE LA ADMINISTRACIÓN TRUMP EN LOS NEGOCIOS EN MÉXICO

NEARSHORING Y ESTRATEGIAS DE ADAPTACIÓN

FERNANDO A. TREVIÑO NÚÑEZ

Vicepresidente Nacional de Asuntos Internacionales y Laborales

12 de febrero de 2025

Introducción

- La llegada de una nueva administración Trump genera incertidumbre en el panorama global, especialmente en las relaciones comerciales entre EE.UU. y sus socios.
- Para los empresarios españoles, es crucial entender cómo las políticas de Trump podrían afectar sus operaciones, tanto en EE.UU. como en otros mercados clave como México.
- El nearshoring y la reconfiguración de cadenas de suministro ofrecen oportunidades para empresas españolas.
- Esta presentación explora el impacto potencial de una nueva administración Trump, el papel de México en el nearshoring y estrategias para que los empresarios españoles se adapten y prosperen.



¿Qué sucedió en la Administración 2017-2021?

Renegociación del T-MEC

- El Tratado México-Estados Unidos-Canadá (T-MEC) reemplazó al TLCAN en 2020.
- Cambios clave: reglas de origen más estrictas para automóviles (75% de contenido regional), requisitos laborales más rigurosos (40-45% de salarios mínimos en la industria automotriz), apertura del sector energía.
- Impacto: Mayor integración regional, pero también mayores costos de cumplimiento para las empresas.

Aranceles y Tensión Comercial

- Trump impuso aranceles al acero y aluminio mexicanos (25% y 10%) en 2018.
- México respondió con aranceles a productos agrícolas e industriales de EE.UU.
- Consecuencias: aumento de costos para industrias dependientes de estos insumos e Incertidumbre en las cadenas de suministro.



¿Cómo le fue a México en la administración Trump?

- En materia económica, México fue uno de los grandes ganadores del primer cuatrienio de Trump.
- México le quitó a China el liderazgo en la proveeduría a Estados Unidos.
- Los avances de las exportaciones mexicanas se produjeron de manera muy clara en sectores o industrias en las que se le aplicaron aranceles a China.
- Las tarifas de Trump a China pusieron en marcha un proceso que tomó otra dimensión del 2020 en adelante.
- México tomó un papel creciente como socio estratégico, para muchas empresas, industrias y también para la administración Biden.



- Políticas comerciales de Trump: enfoque en el proteccionismo y 'America First'.
- Aranceles a productos chinos y tensiones comerciales entre EE.UU. y China.
- Impacto global: desacoplamiento de las cadenas de suministro asiáticas y búsqueda de alternativas cercanas.
- México emerge como un destino clave para el nearshoring, gracias a su proximidad geográfica y costos competitivos.



Política Comercial Proteccionista

- Trump podría reinstaurar o intensificar aranceles a productos importados, siguiendo su enfoque "America First".
- Posibles afectaciones:
 - Aranceles a productos europeos, incluidos españoles (ej. vinos, aceite de oliva, automóviles).
 - Mayor presión para que empresas estadounidenses compren localmente.

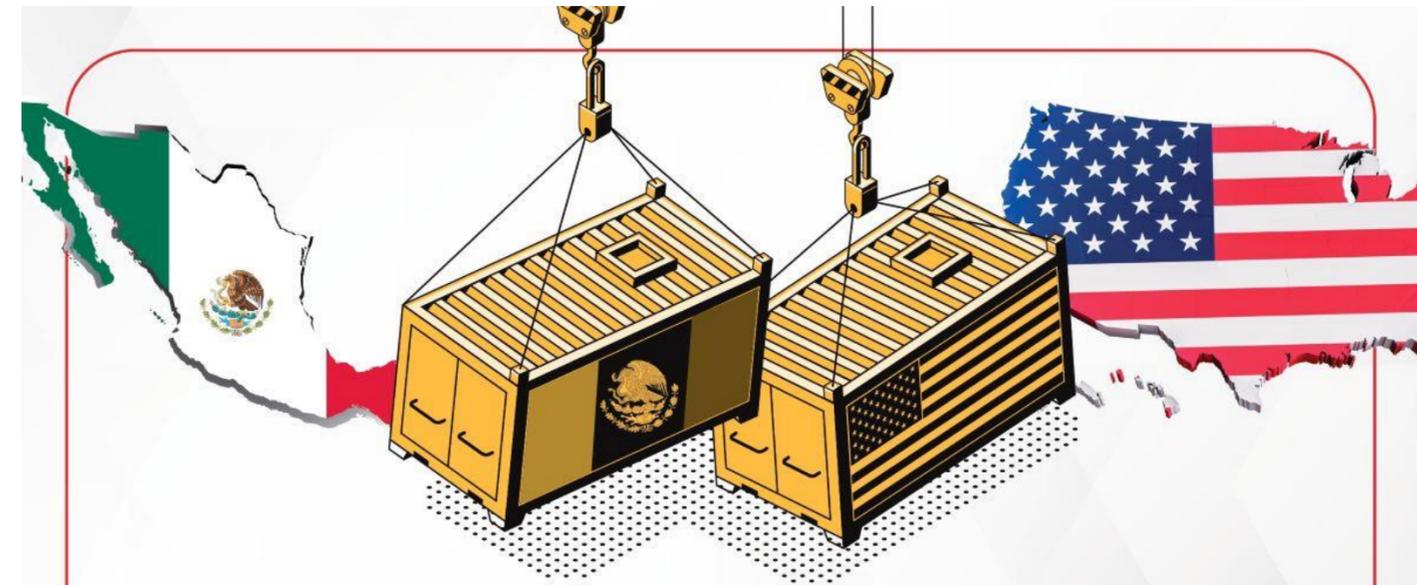
Tensión en las Relaciones Transatlánticas

- Trump se decanta por priorizar acuerdos bilaterales sobre multilaterales, debilitando la relación entre EE.UU. y la UE.
- Riesgos:
 - Reducción de acceso preferencial al mercado estadounidense.
 - Incertidumbre en inversiones transfronterizas.



La amenaza de aranceles a México

- Donald Trump anunció aranceles del 10% a China y del 25% a México y Canadá.
- Los gobiernos de México y Canadá plantearon responder de manera recíproca a estos aranceles.
- La Casa Blanca argumentó que los aranceles reducirán el déficit comercial y combatirán el flujo de fentanilo y la migración irregular.
- Los aranceles iniciarían una guerra comercial en Norteamérica, una de las zonas de libre comercio más competitivas del mundo, pero golpearían al comercio global.
- Tras el amago, Trump habló con Claudia Sheinbaum y Justin Trudeau, por separado, y obtuvo compromisos en materia de seguridad y migración a cambio de suspender los aranceles 30 días.

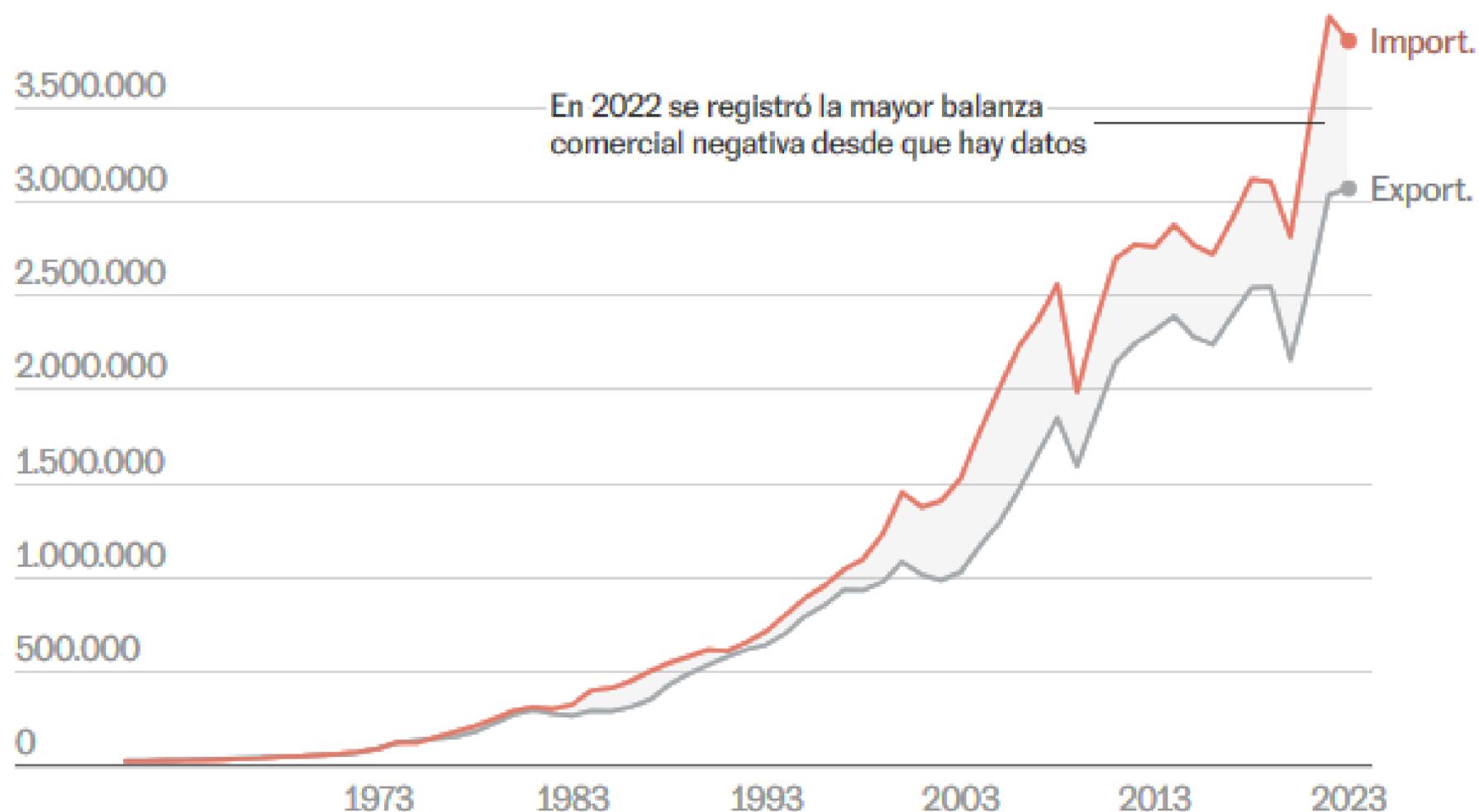


¿A quién afectan los aranceles?

Estados Unidos importa mucho y cada vez más.

- Es el país que más importa bienes y servicios y, en términos absolutos, suma casi lo mismo que los otros cuatro mayores importadores del mundo juntos (Alemania, Reino Unido, Francia y Japón).
- Las importaciones son un 12% de su PIB y crecen más rápido que sus exportaciones.

Estados Unidos importa más de lo que exporta desde 1971. Datos en millones de dólares, suma de bienes y servicios



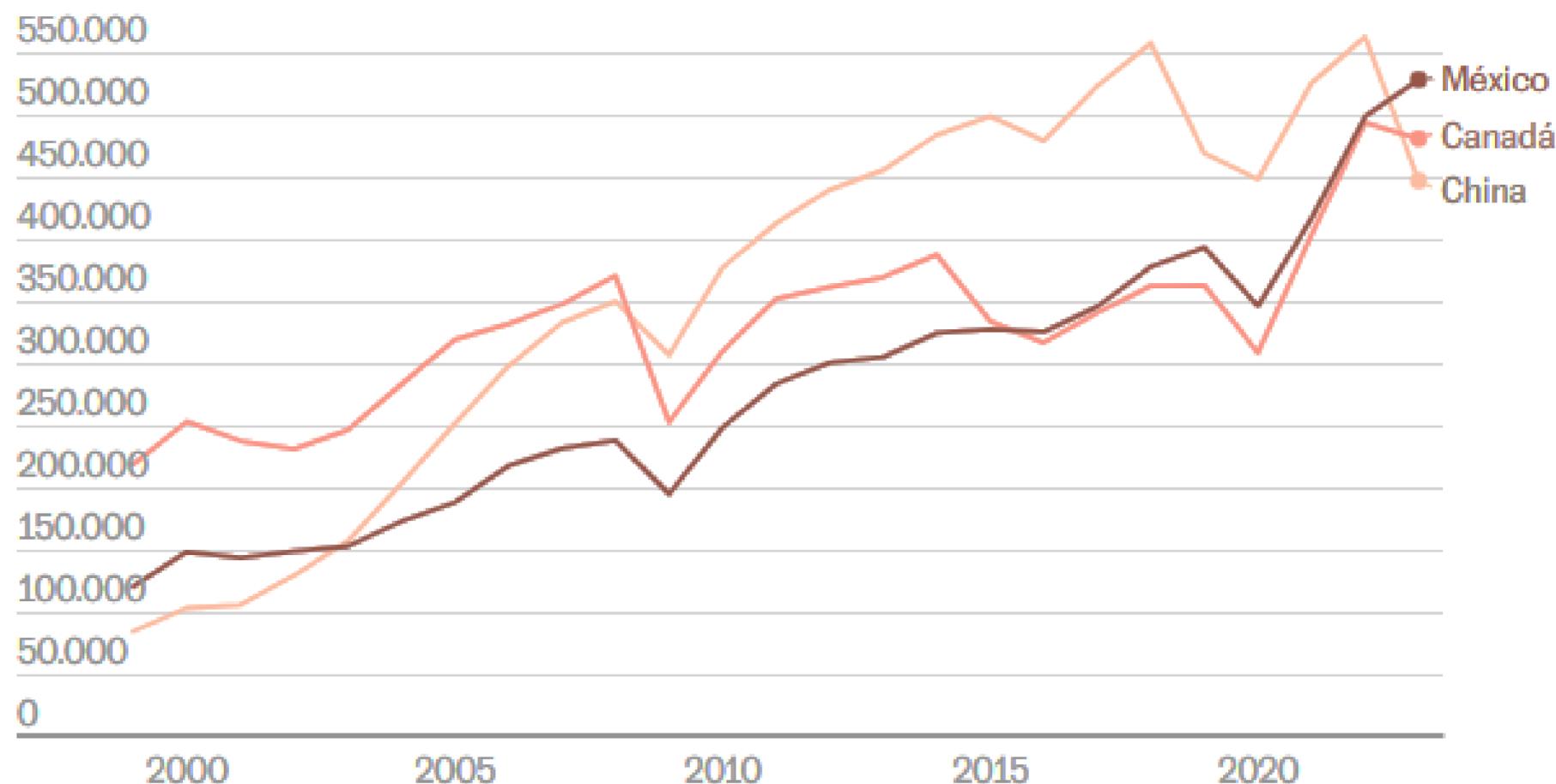
Fuente: Census.gov

¿A quién afectan los aranceles?

Los aranceles propuestos por Trump impactan a los principales proveedores de USA:

- Usualmente los aranceles se utilizan para proteger la producción nacional.
- El costo del arancel suele trasladarse al comprador final, incrementando el precio final.
- Trump intenta aplicar esta lógica a los tres países a los que más le compra USA.

México ha superado a China como principal origen de las importaciones en Estados Unidos. Datos para bienes y servicios, millones de dólares



Fuente: Bureau of Economic Analysis

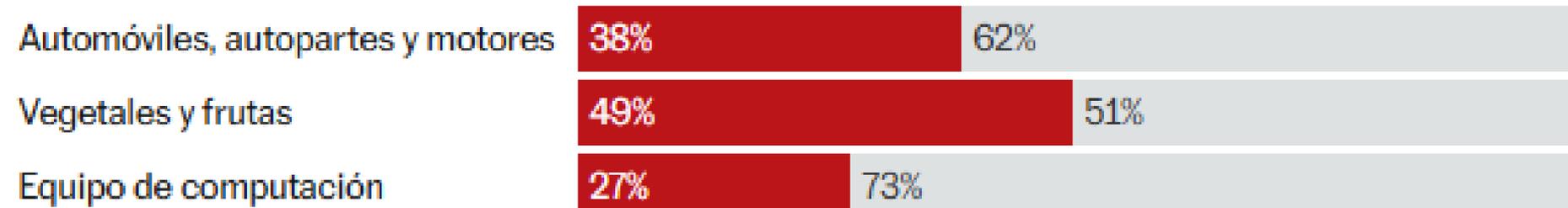
¿A quién afectan los aranceles?

¿Cuáles son los principales productos que USA compra a México, Canadá y China?

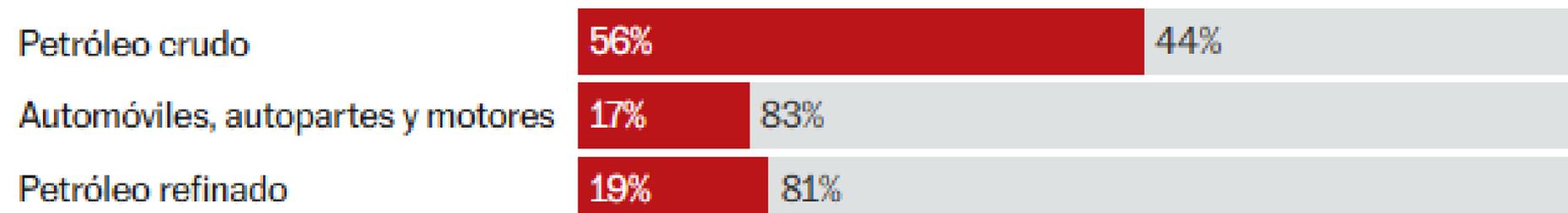
- 2 de cada 5 cinco autos, componentes y motores importados provenían de México.
- 1 de cada 2 vegetales/frutas fueron cultivados en territorio mexicano.
- Canadá es el principal exportador de crudo a USA.
- China es el principal exportador de baterías y teléfonos celulares.

Qué porción de los bienes que más importa EE UU procede de **México, Canadá, China** u otros países.

México



Canadá



China



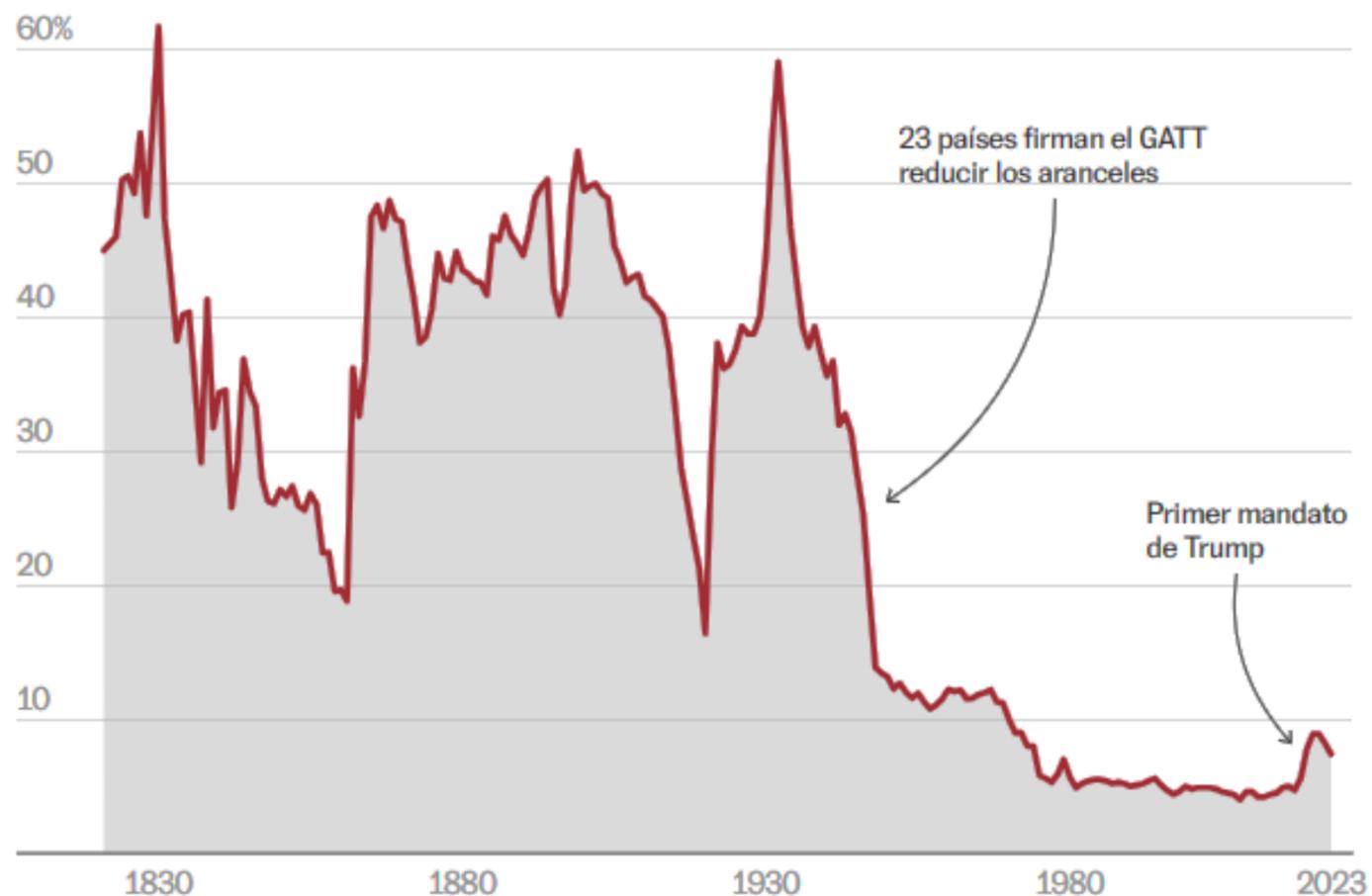
Los aranceles y la tendencia mundial

La tendencia mundial de los aranceles es que **bajen**. Actualmente, el arancel promedio en Estados Unidos es de 2,5%, menor que en otros países.

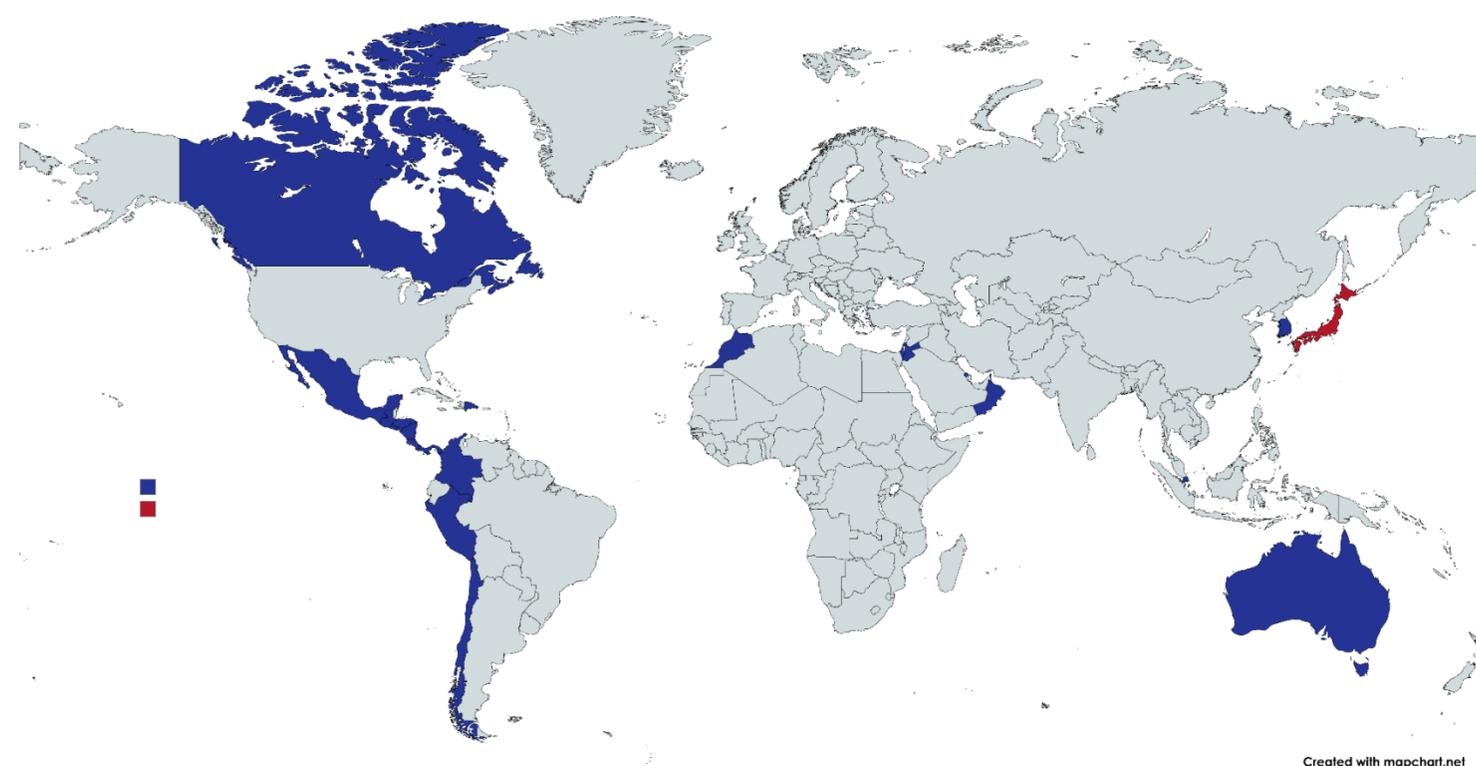
Los tratados de libre comercio (FTA) propician que **los aranceles desaparezcan**.

Estados Unidos tiene una red de 20 FTAs y 1 FTA especial sobre minerales críticos (Japón)

Desde su máximo en 1932, el promedio de aranceles en Estados Unidos ha disminuido hasta la llegada de Trump. Porcentaje de recaudación de todas las importaciones sujetas a aranceles



Comisión de Comercio Internacional de EE UU (USCIT)



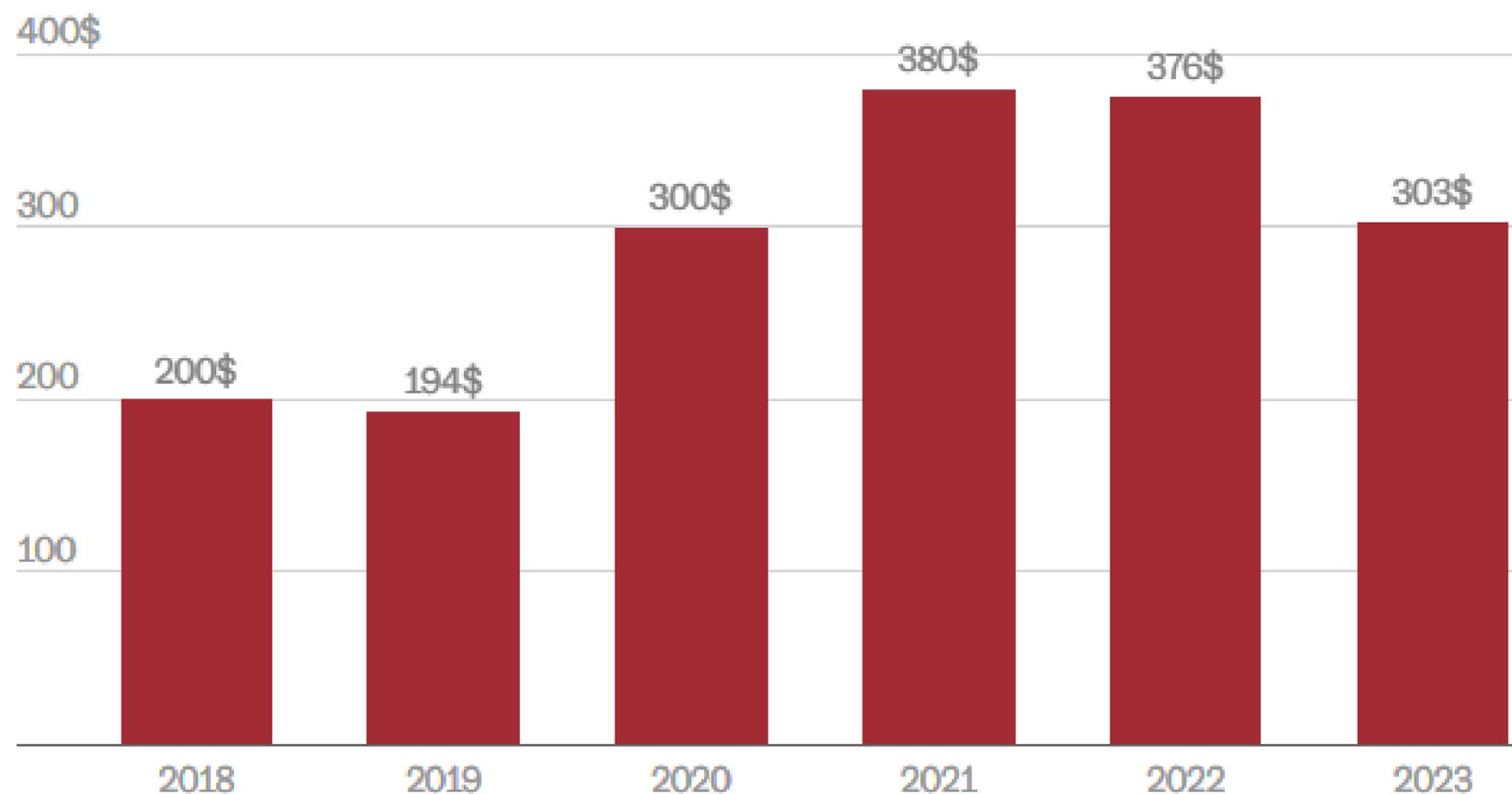
Fuente: USTR

¿Quién paga los aranceles?

Los aranceles impuestos por Trump en su primer mandato fueron costosos para los consumidores estadounidenses

- Según Harvard Business Review, no hubo evidencia alguna de que recuperaran empleos, manufactura o industria.
- Biden mantuvo casi todos los aranceles, excepto con la UE.
- Según Tax Foundation, los consumidores estadounidenses tuvieron que pagar más de 300 USD por aranceles impuestos.

Coste promedio de los aranceles para cada hogar. En dólares anuales



Los aranceles al aluminio y al acero

- *Contexto: Trump también impuso un 10% de aranceles a todas las importaciones chinas y pausó aranceles para México y Canadá hasta el 01 de marzo.*
- Trump impone aranceles: Un 25% sobre todas las importaciones de acero y aluminio en USA, sin excepciones.
- Aunque **EE.UU. obtiene la mayor parte del acero de Canadá, Brasil y México**, los aranceles buscan frenar indirectamente el acero chino que es mínimo.
- China sigue enviando acero de manera indirecta a través de otros países o etiquetándolo de forma diferente.



Los aranceles al aluminio y al acero

Donald Trump firmó la proclamación que tiene los siguientes elementos:

Protección de la industria nacional

Trump busca proteger las industrias críticas de acero y aluminio de Estados Unidos contra prácticas comerciales injustas y la capacidad excesiva global, restaurando tarifas del 25% en ambos materiales y eliminando exenciones que permitían su evasión.

Restauración de equidad en los mercados

Se destaca la intención de poner fin a prácticas comerciales “desleales” y al dumping global de acero y aluminio, argumentando que la importación masiva a precios bajos amenaza la economía nacional y la seguridad.

Fortalecimiento de la industria manufacturera

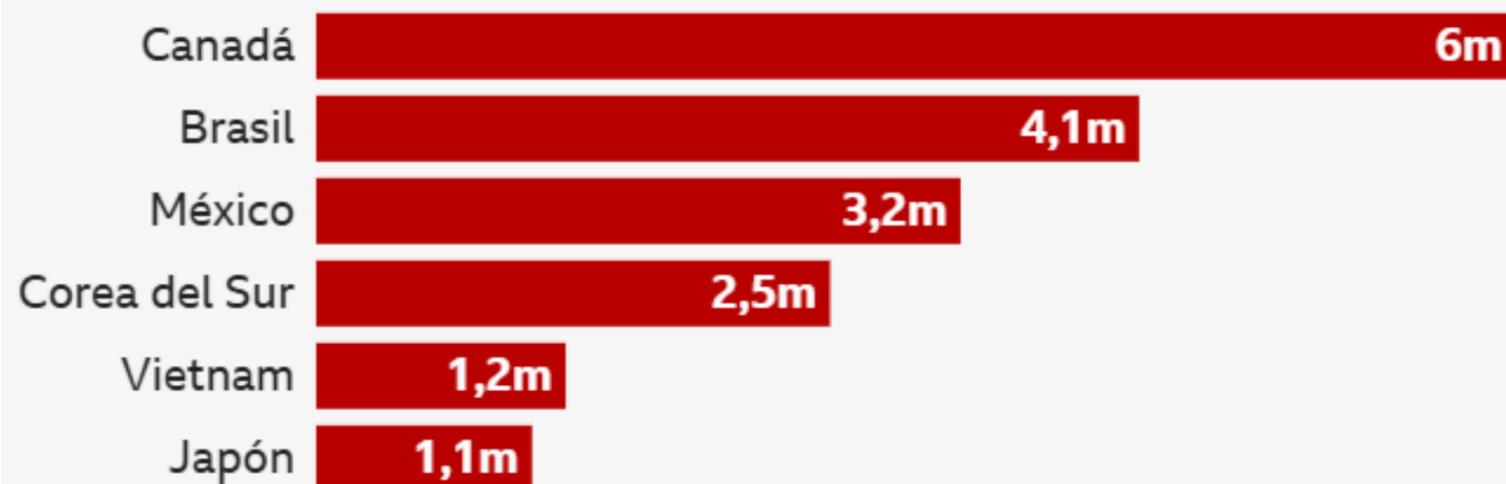
Las tarifas han resultado en una disminución significativa de las importaciones y un aumento en la inversión y empleo en la industria del acero, destacando beneficios económicos y la posibilidad de incentivar la producción nacional.

Razones 100% ideológicas



Canadá es el mayor exportador de acero a EE.UU.

Los seis países desde los que EE.UU. más importó acero en 2024, en toneladas

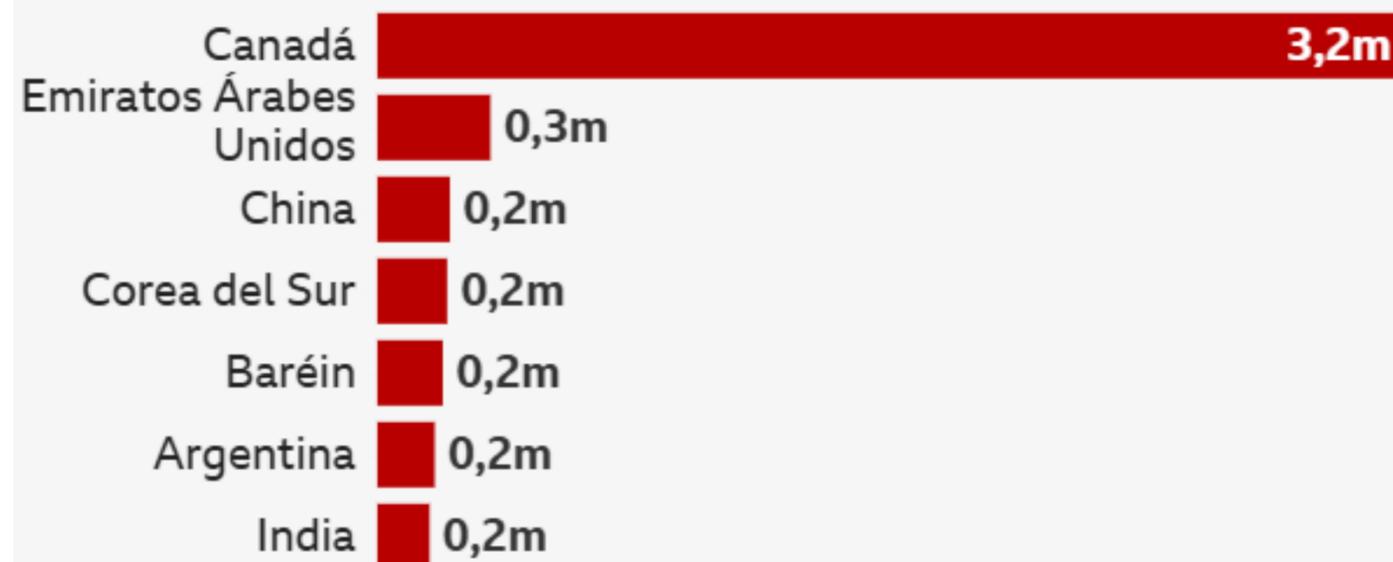


Fuente: Departamento de Comercio de EE.UU.



Más de la mitad del aluminio importado en EE.UU. viene de Canadá

Países de los que EE.UU. más importó aluminio en 2024, en toneladas



Fuente: Departamento de Comercio de EE.UU.



Efectos de los aranceles de la Primera Administración

- **Impacto en la industria:** Aumento en los costos de producción de automóviles, electrodomésticos, infraestructura (puentes, carreteras, rascacielos, oleoductos, etc.)
- **Competencia y precios:** Los productores nacionales podrían subir precios debido a la menor competencia con importaciones baratas.
- **Efecto inicial de aranceles (2018):** Redujeron importaciones y aumentaron la producción nacional, pero la demanda llevó a buscar acero en otros mercados como Canadá.
- **Evolución del mercado:** Entre 2017 y 2019, las importaciones de acero cayeron un 27%, pero la producción nacional solo aumentó un 7.5%.



¿Qué le vende México a USA?

Exportaciones a Estados Unidos por Estado

En millones de dólares y en porcentaje de la exportación

■ < 10.000 ■ 10.000–20.000 ■ 20.000–30.000 ■ 30.000–40.000 ■ 40.000–50.000 ■ 50.000–60.000 ■ 60.000–70.000 ■ ≥ 70.000

El **67%** de las exportaciones a Estados Unidos corresponde a bienes de la **industria automotriz, procesadores y teléfonos**, y se concentra en un puñado de Estados productores



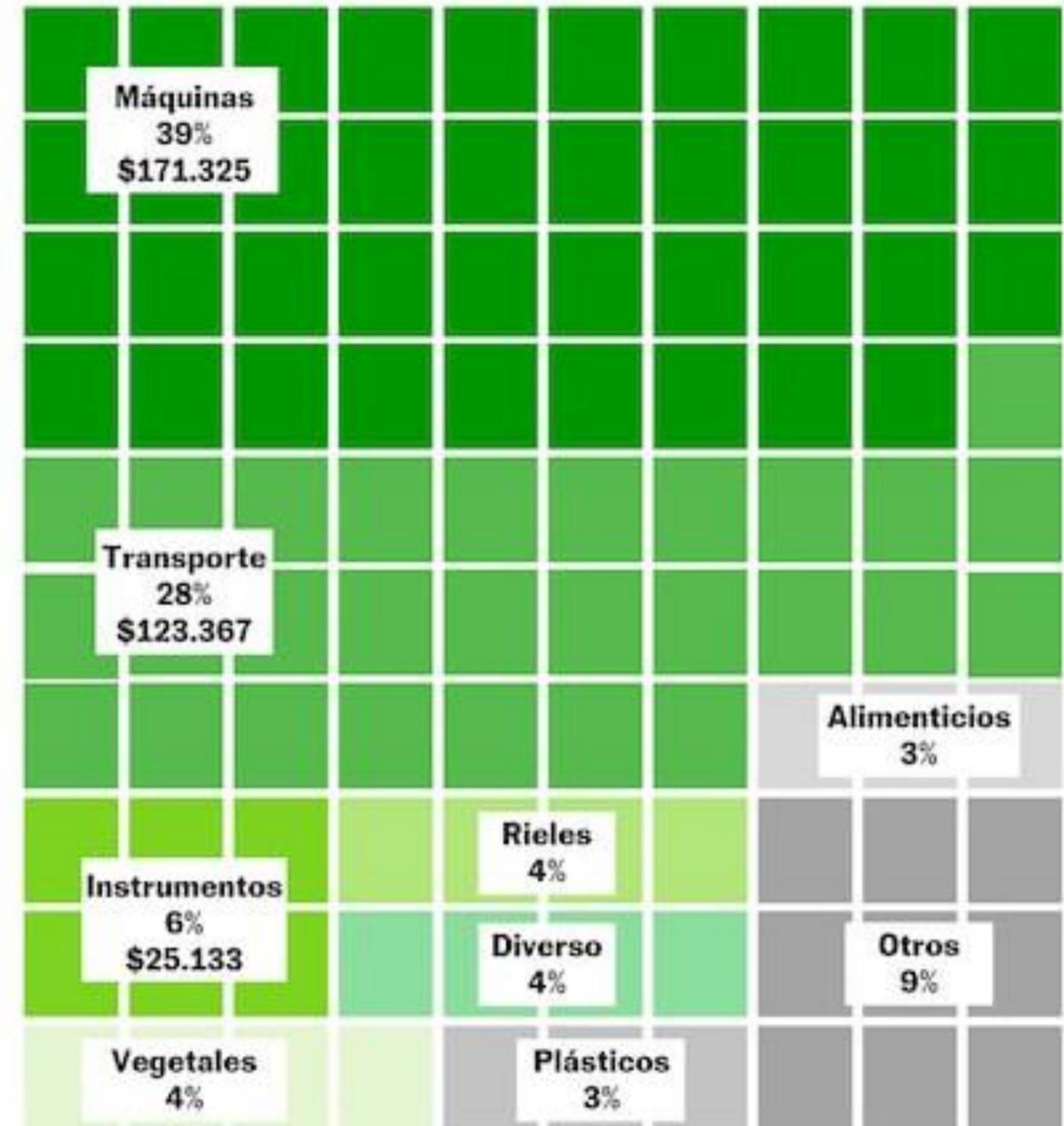
¿Qué le vende México a USA?

Productos exportados a USA

(En porcentaje del total del año 2023)

Durante ese año se vendieron 434 mmdd.

En conjunto, el comercio de productos de maquinaria y transporte suma el 67% de las exportaciones totales a EE UU. El hecho de que Estados como Chihuahua, Nuevo León, Tamaulipas y Ciudad de México coincidan en ser grandes vendedores en los dos rubros confirma la vocación propiamente industrial de sus economías.



¿Qué le vende México a USA?



COPARMEX®

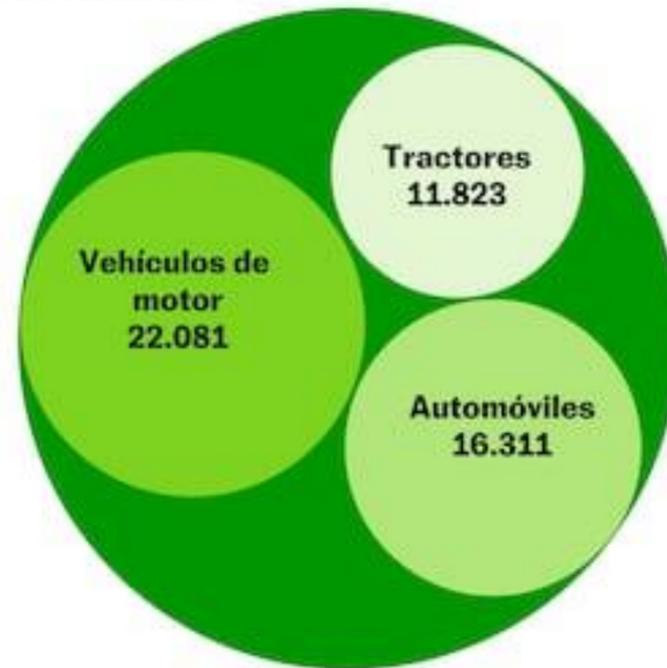
Industrias con mayores montos de exportación por Estado

En millones de dólares, con datos de 2023.

Ciudad de México

Exportación: 81.499,03

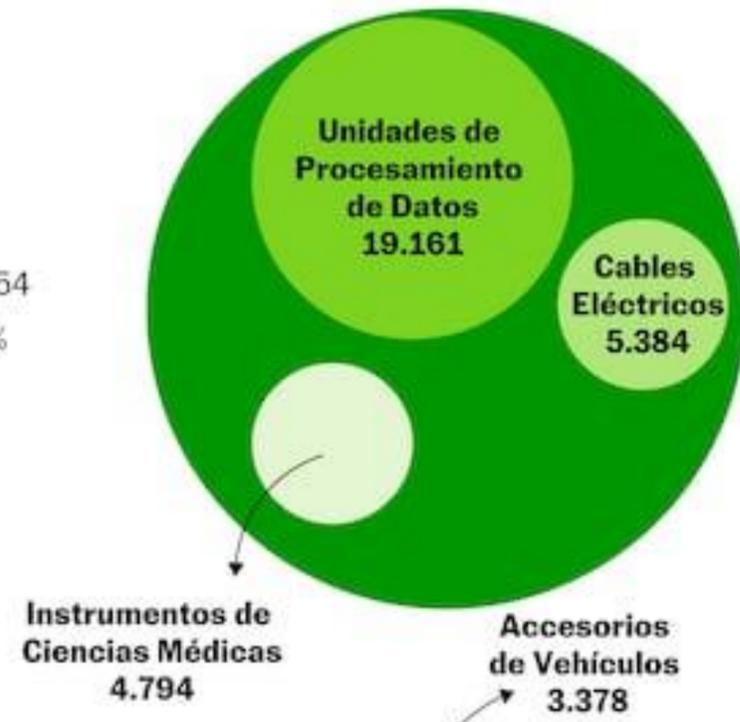
Participación: 18,51%



Chihuahua

Exportación: 67.072,54

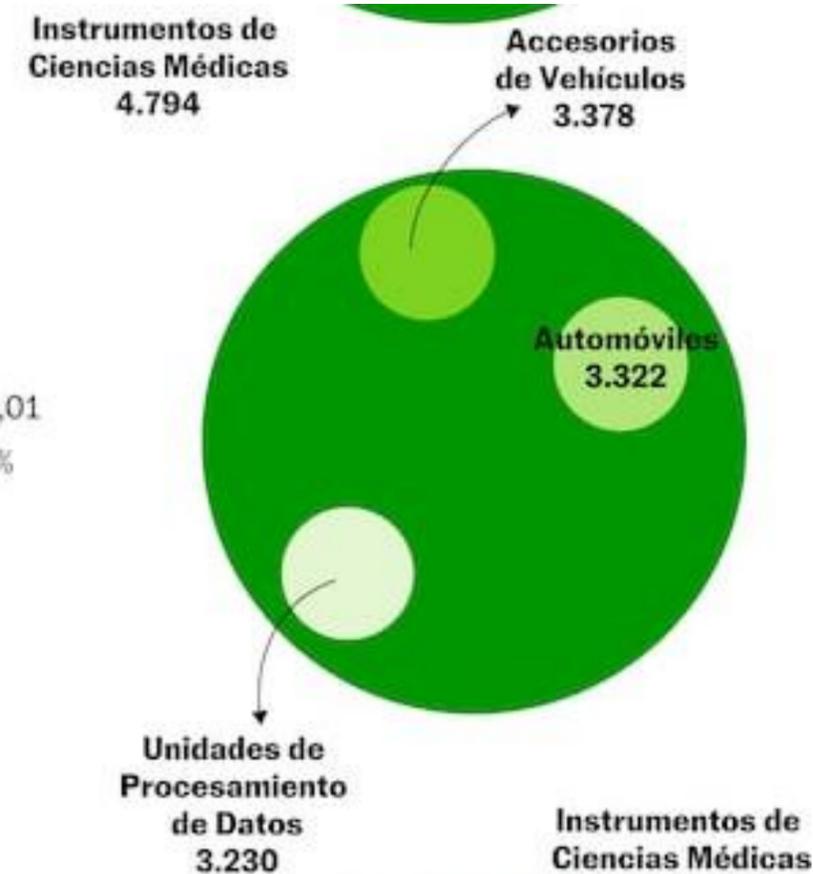
Participación: 15,23%



Nuevo León

Exportación: 55.405,01

Participación: 12,58%



Tamaulipas

Exportación: 28.389,23

Participación: 6,45%



¿Qué le vende México a USA?

Las ventas de aguacate de Michoacán a Estados Unidos han aumentado más de un 100% entre 2014 y 2023, al pasar de un monto valuado en 1,261 mdd a 2,629 mdd.

El Super Bowl, el evento deportivo más popular de USA, que se celebra este domingo, ha disparado la demanda del fruto verde.

Venta de Aguacate michoacano a Estados Unidos

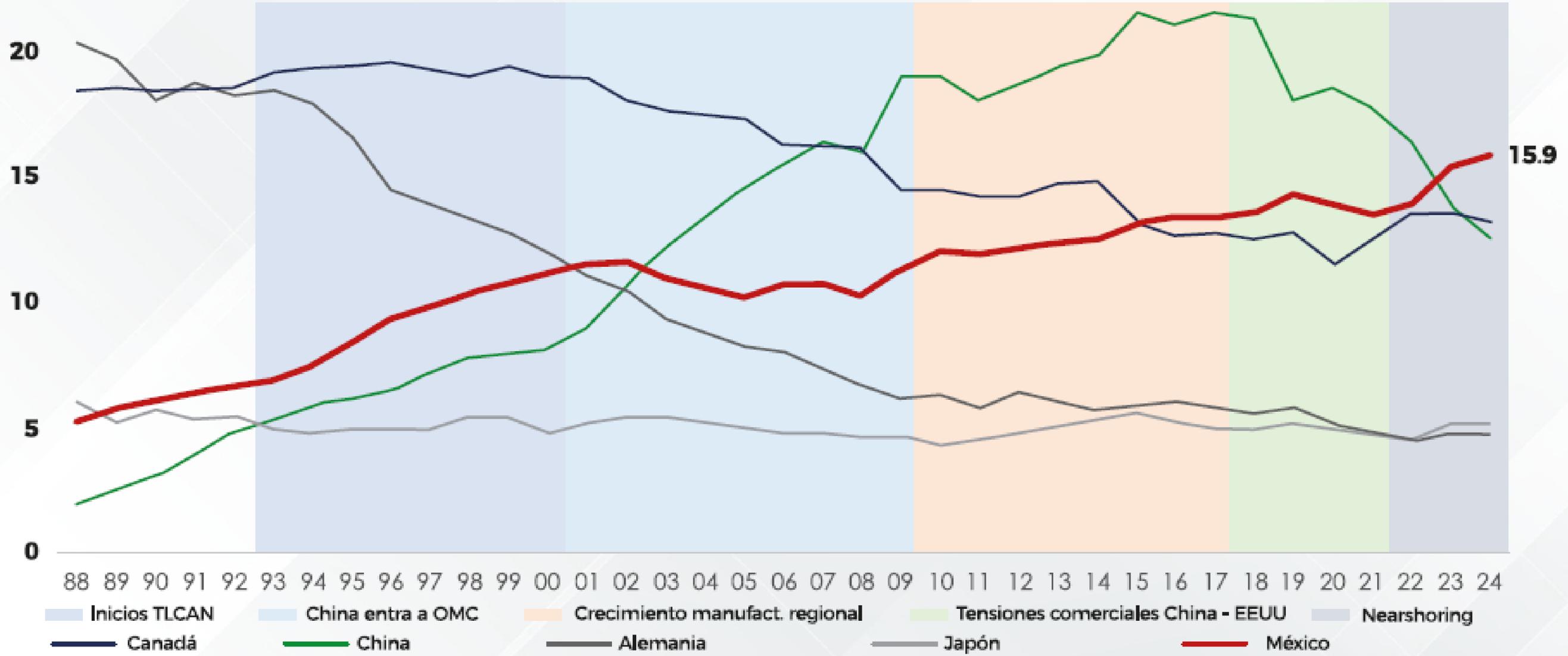
En millones de dólares



Fuente: Secretaría de Economía. EL PAÍS

Participación de mercado en Estados Unidos

Participación en las importaciones, top 5 países
En porcentaje

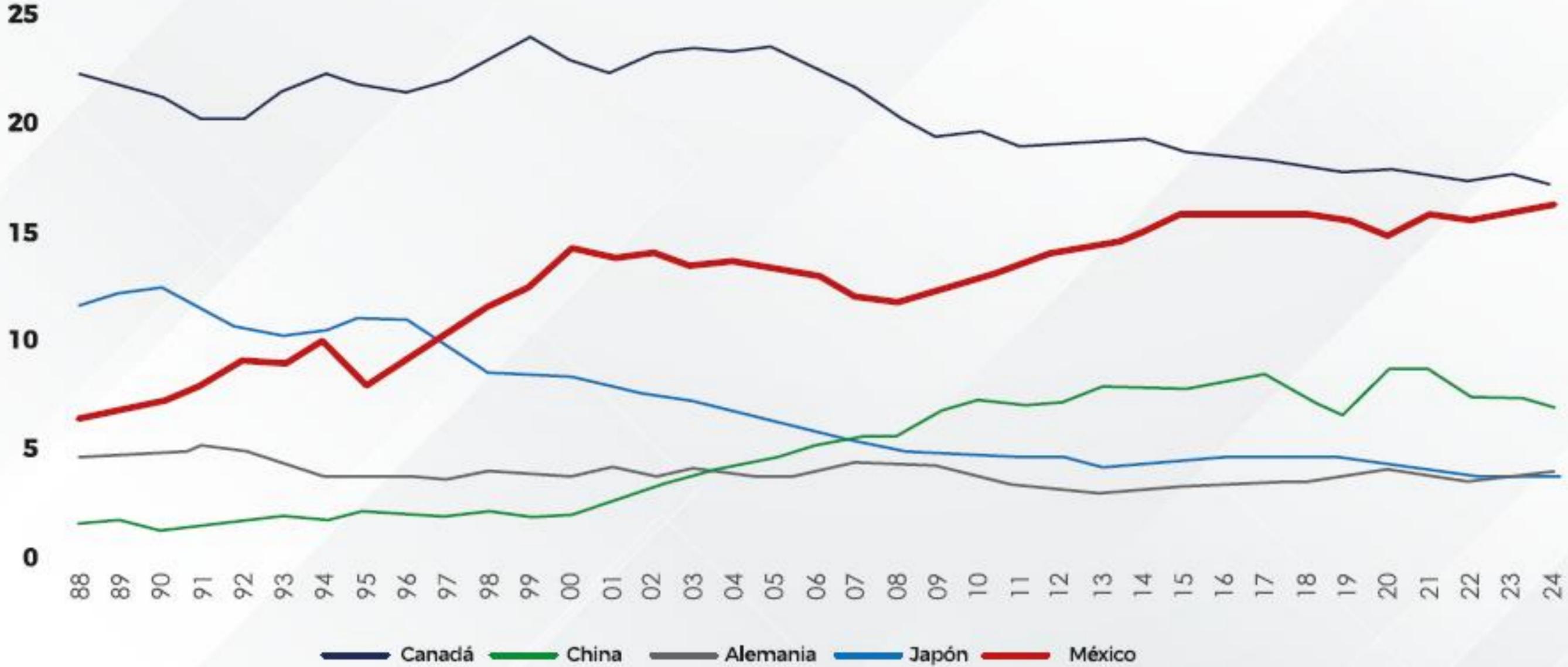


Fuente: US Census

Acumulado a Junio 2024

Principales destinos de exportación de Estados Unidos

Participación en las importaciones, top 5 países
En porcentaje

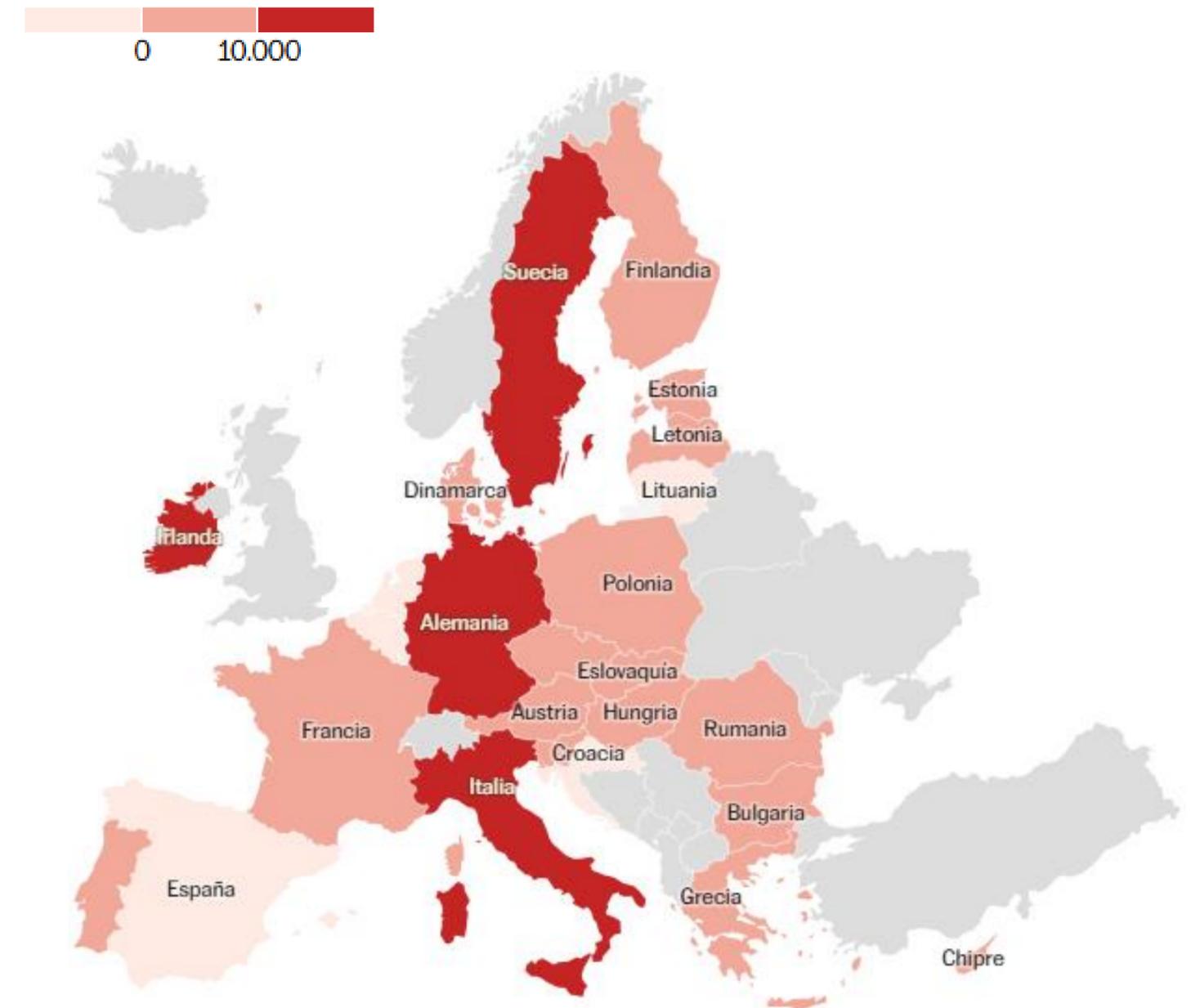


Fuente: US Census

Acumulado a Junio 2024

¿Cómo está el comercio USA-UE?

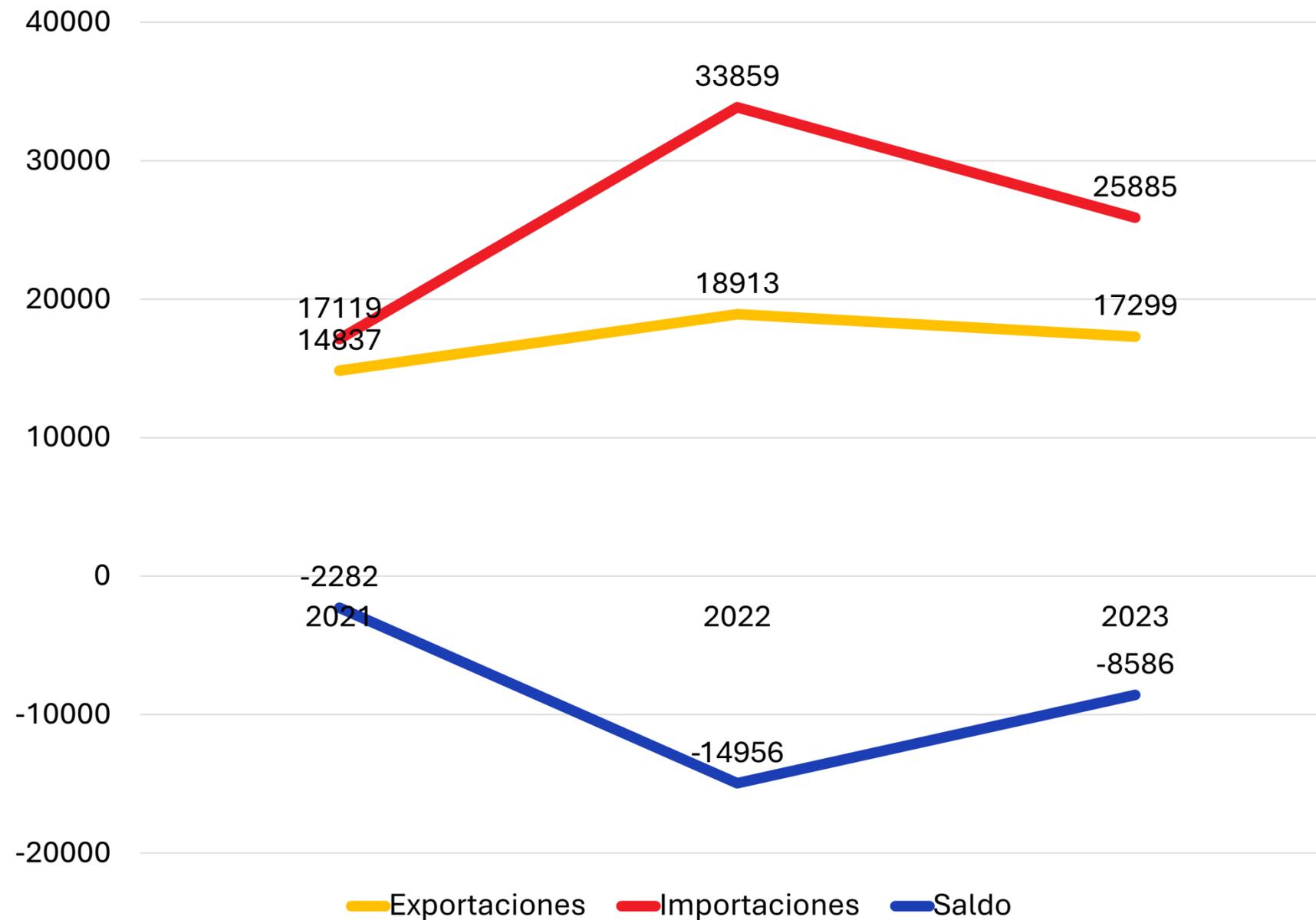
Balanza comercial de la Unión Europea con Estados Unidos. Cifras de comercio de bienes, en 2023 y en millones de euros



EE.UU. compra más de lo que le vende a la UE

- EE.UU. representa alrededor del 13% de las importaciones totales que la Unión Europea realiza desde fuera de sus fronteras.
- EE.UU. es el principal proveedor de productos energéticos (gas y petróleo) para la UE con el 15% de las importaciones totales.

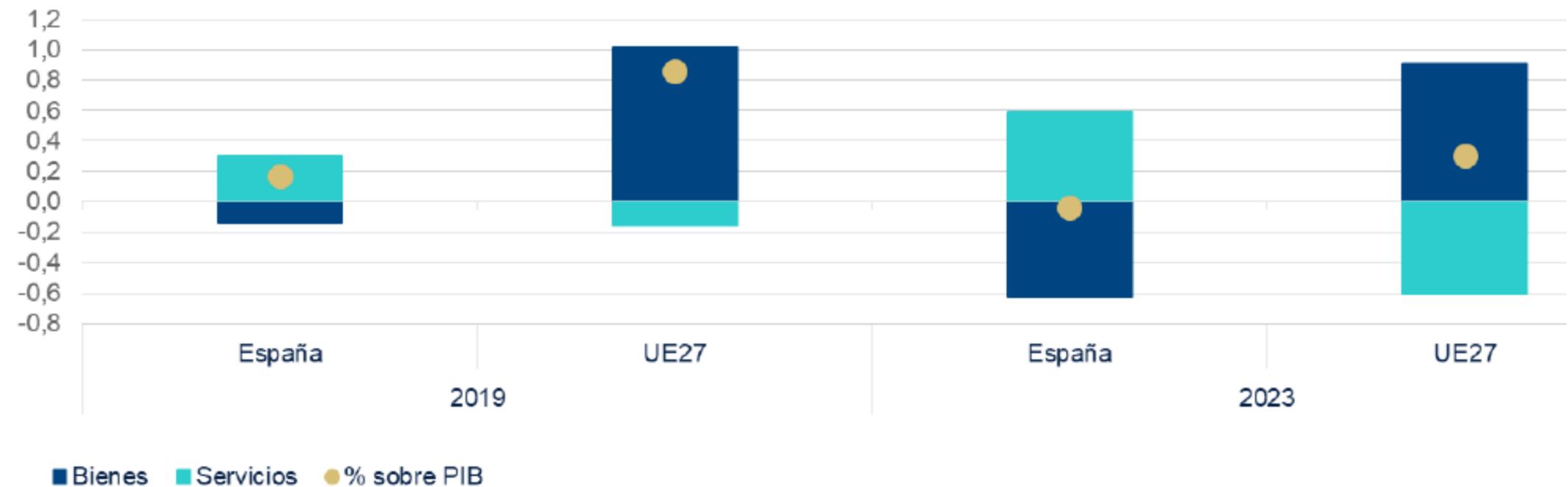
Balanza Comercial España-Estados Unidos (En millones de euros)



La UE muestra un superávit en el comercio de bienes y un déficit en el de servicios

- La evolución de los componentes del saldo comercial con EE. UU. para España ha sido la contraria que la de la UE.
- Mientras que en el saldo comercial de España se observa una evolución positiva de los servicios (para el periodo Promedio 2015-2019 -2023) y una evolución negativa de los bienes para el mismo periodo, en la UE27 se observa lo contrario.

UE27 y ESPAÑA: SALDOS COMERCIALES CON EE. UU.
(% SOBRE PIB)

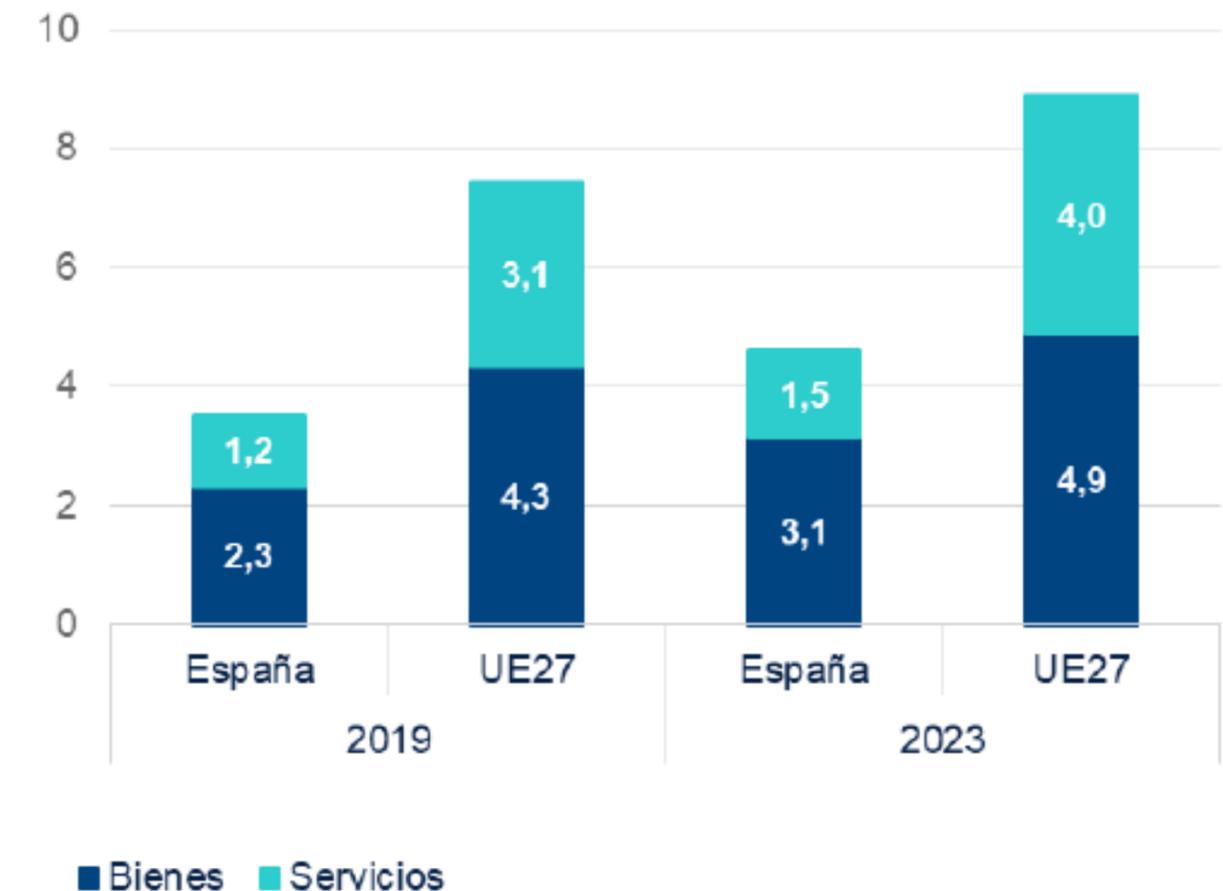


Fuente: BBVA Research a partir de DataComex & Eurostat.

La exposición comercial de España a EE.UU. fue aproximadamente la mitad de la UE

- Desde 2019, el comercio de bienes y servicios con los EE.UU. ha aumentado, tanto en el caso de España (alcanzando un 4.6% del PIB en 2023) como en el de la eurozona (8.9%).
- En España, el incremento se debe principalmente al aumento en las transacciones de bienes.
- En 2023, Estados Unidos se situó como el mayor socio comercial de la UE, mientras que para España fue el sexto.

ESPAÑA Y UE27: FLUJOS COMERCIALES CON EE. UU.
(EXPORTACIONES + IMPORTACIONES COMO % DEL PIB)

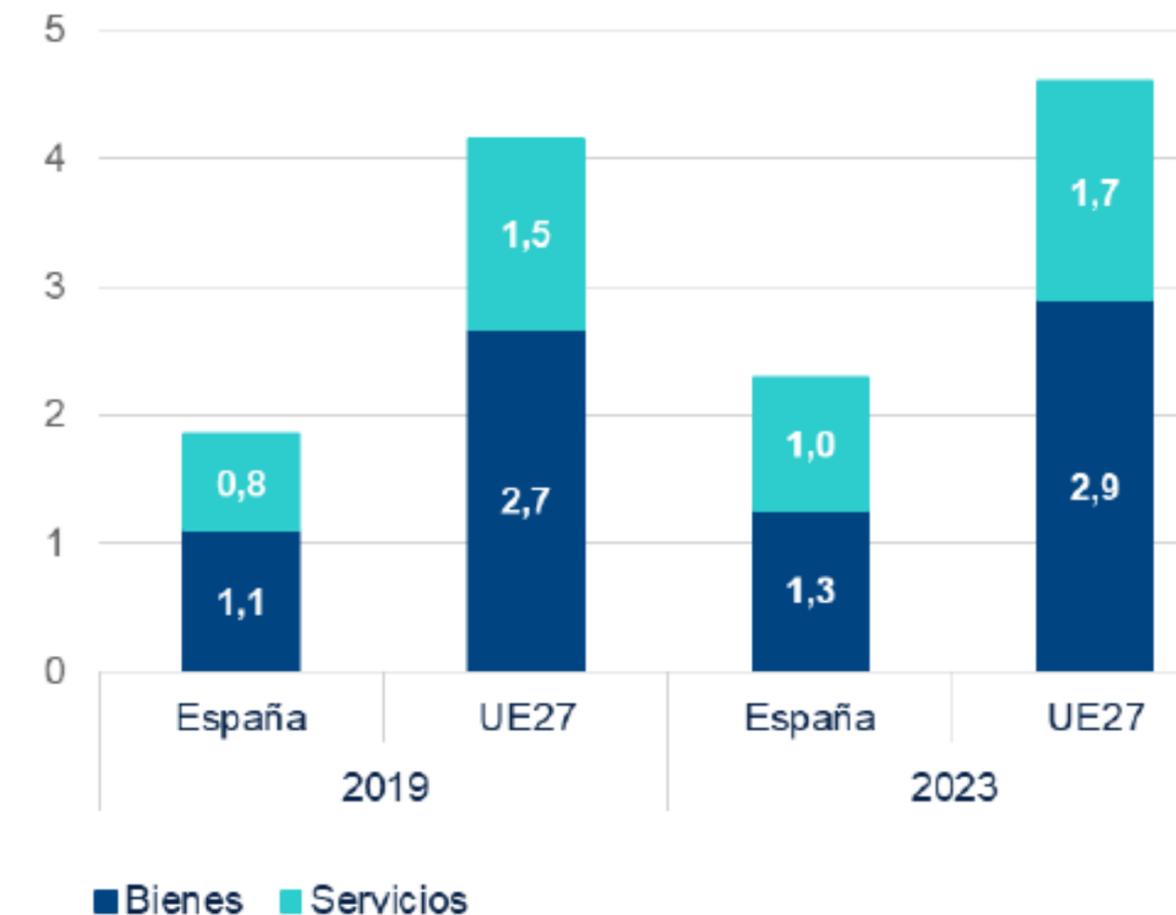


Fuente: BBVA Research a partir de DataComex.

La importancia de las exportaciones españolas a EE. UU. fue inferior a la de la UE en 2023

- Las exportaciones de bienes españolas a los EE.UU. representan un 1.3 % del PIB en 2023 (muy inferior al 2.9 % que representan en la UE), alrededor del 5% del total de las ventas de bienes realizadas al exterior.
- Esta cifra limita considerablemente el impacto sobre el comercio con España que puede tener un incremento de aranceles, generalizado, por parte de EE. UU.
- No obstante, algunos sectores y regiones podrían verse afectados por la potencial alteración de la demanda estadounidense ante el impulso fiscal que se llevará a cabo.

ESPAÑA Y UE27: EXPORTACIONES A EE. UU.
(% DEL PIB)



Fuente: BBVA Research a partir de DataComex.

Impacto de aranceles en el comercio España-USA

- El posible aumento de aranceles a las importaciones de EE.UU. tendría un impacto directo limitado en la economía española, debido a la menor exposición comercial de España en comparación con otros países de la eurozona.
- Los sectores más afectados serían:
 - **Semimanufacturas y bienes de equipo:** Son los más expuestos a EE.UU., con regiones como la Comunidad Valenciana, Madrid y País Vasco (bienes de equipo) y Cataluña (productos químicos) como principales exportadoras.
 - **Alimentación:** Andalucía y Cataluña son las principales regiones exportadoras, con especial atención al aceite de oliva.
 - **Importaciones:** Los sectores energético, semimanufacturas y bienes de equipo son los más dependientes de EE.UU., con Andalucía, Madrid y Cataluña como principales importadores.



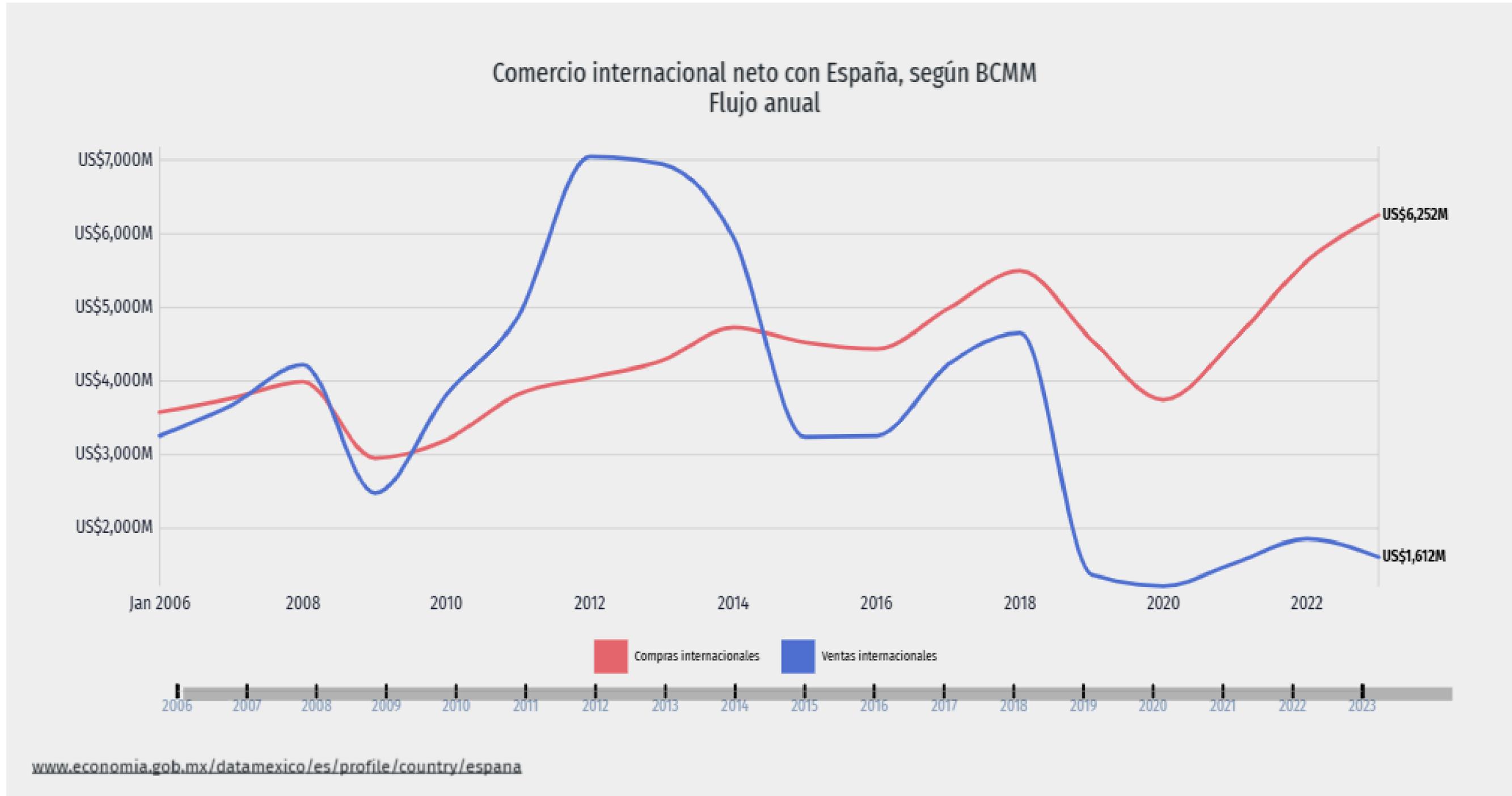
- **Exportaciones de servicios y turismo:** Podrían verse beneficiadas debido a la apreciación del dólar y la ausencia de restricciones comerciales. EE.UU. es un importante emisor de turistas y contribuye significativamente al gasto turístico en España.
- **La inversión extranjera directa (IED) procedente de EE.UU. representa casi el 27% del total en España,** con un impacto potencialmente elevado si se ven afectados los flujos relacionados con la producción de bienes exportados a EE.UU. Las principales regiones receptoras son Madrid (60%), Comunidad Valenciana (26.6%) y Cataluña (6%).
- En resumen, aunque el impacto directo de los aranceles sería limitado, los efectos indirectos, especialmente en sectores clave y regiones específicas, podrían ser significativos, mientras que los servicios y el turismo podrían beneficiarse.



- México y España están unidos por fuertes vínculos históricos y culturales, la relación entre ambos países se caracteriza por un extraordinario diálogo y por la amplitud y diversidad de la cooperación en múltiples ámbitos.
- La Unión Europea es uno de los mayores inversores en México, con más del 30% de la IED total.
- España es el principal socio comercial europeo de México. El comercio entre las dos naciones equivale a cerca de 10 mil millones de euros al año y tiene un crecimiento promedio del 15% al 20% anual.



Relación Comercial México-España





Flujo anual de IED de España a México



- México es uno de los mercados predilectos de las empresas españolas, no sólo por lo atractivo de sus ganancias, sino también porque en muchas ocasiones supone el ingreso directo a una de las regiones más competitivas del mundo: América del Norte.
- Se calcula que **6 mil empresas españolas operan en México** y su volumen de negocio supera **los 25 mil millones de euros anuales**.
- Las empresas españolas con mayor presencia en México son: BBVA, el Banco Santander, Iberdrola y Naturgy.
- En el sector del motor y la automoción, la empresa española más presente en México es Gestamp, con cinco plantas productivas en nueve ciudades del país.
- En el sector turístico la actividad también es grande y hay presencia de las cadenas hoteleras españolas como Meliá, NH, Barceló, Iberostar y RIU.



Próxima suscripción del Acuerdo Global Mx-UE

- Las relaciones políticas, comerciales y de cooperación entre la Unión Europea (UE) y México se rigen por el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Unión Europea y México (Acuerdo Global).
- Desde 2008, México es uno de los socios estratégicos de la UE.
- En 2016, la UE y México iniciaron negociaciones para modernizar el Acuerdo Global con el fin de adaptarse a los retos económicos y políticos del siglo XXI.
- Ambas partes alcanzaron un acuerdo en 2018 y finalizaron las negociaciones en abril de 2020; en 2025, se anunció la próxima suscripción del AG modernizado.
- La modernización del AG crea aún más oportunidades para los pequeños y grandes productores mexicanos, y lo convierte en un tratado más amplio, más fuerte y más moderno.



 Unión Europea en México  
@UEenMexico

NEW "Hemos finalizado la modernización de nuestro Acuerdo Global con México.  

Una oportunidad real para desbloquear nuevas oportunidades para nuestros negocios y consumidores, y para fortalecer nuestra seguridad económica.

¡Muchas gracias [@m_ebrard](#) por tu liderazgo!"

Hablemos de la posición estratégica de México

- México es uno de los destinos preferidos por los inversionistas que desean establecer una empresa en América Latina, gracias a sus **bajos costos operativos y el fácil acceso a los mercados de Estados Unidos y Canadá.**
- Como la segunda economía más grande de América Latina, México es un faro del comercio regional. Prueba de ello son los **14 tratados de libre comercio (TLC)** y diversos acuerdos económicos que ha firmado con países y bloques regionales de América, Europa y Asia.
- Clasificado como el **9º exportador más grande del mundo en 2024**, México goza de privilegios comerciales únicos con el resto de América del Norte bajo el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC).
- Además, como miembro fundador de la **Alianza del Pacífico**, una asociación económica y política que incluye a Chile, Colombia y Perú, México tiene como objetivo extender su influencia hacia el Sudeste asiático.



¿Por qué México es Clave?

- Proximidad geográfica y cultural con EE.UU.
- Costos competitivos en mano de obra y logística.
- Marco legal favorable gracias al T-MEC.

Oportunidades para Empresarios Españoles

- Inversión en Infraestructura: México necesita mejorar su infraestructura logística y energética, un área donde empresas españolas tienen experiencia (ej. Ferrovial, Iberdrola).
- Manufactura y Automoción: Participación en cadenas de suministro de la industria automotriz y aeroespacial.
- Energías Renovables: México busca diversificar su matriz energética, ofreciendo oportunidades en energía solar, eólica e hidrógeno verde.
- Tecnología y Digitalización: Colaboración en proyectos de transformación digital y telecomunicaciones.



México-China: Ventajas competitivas

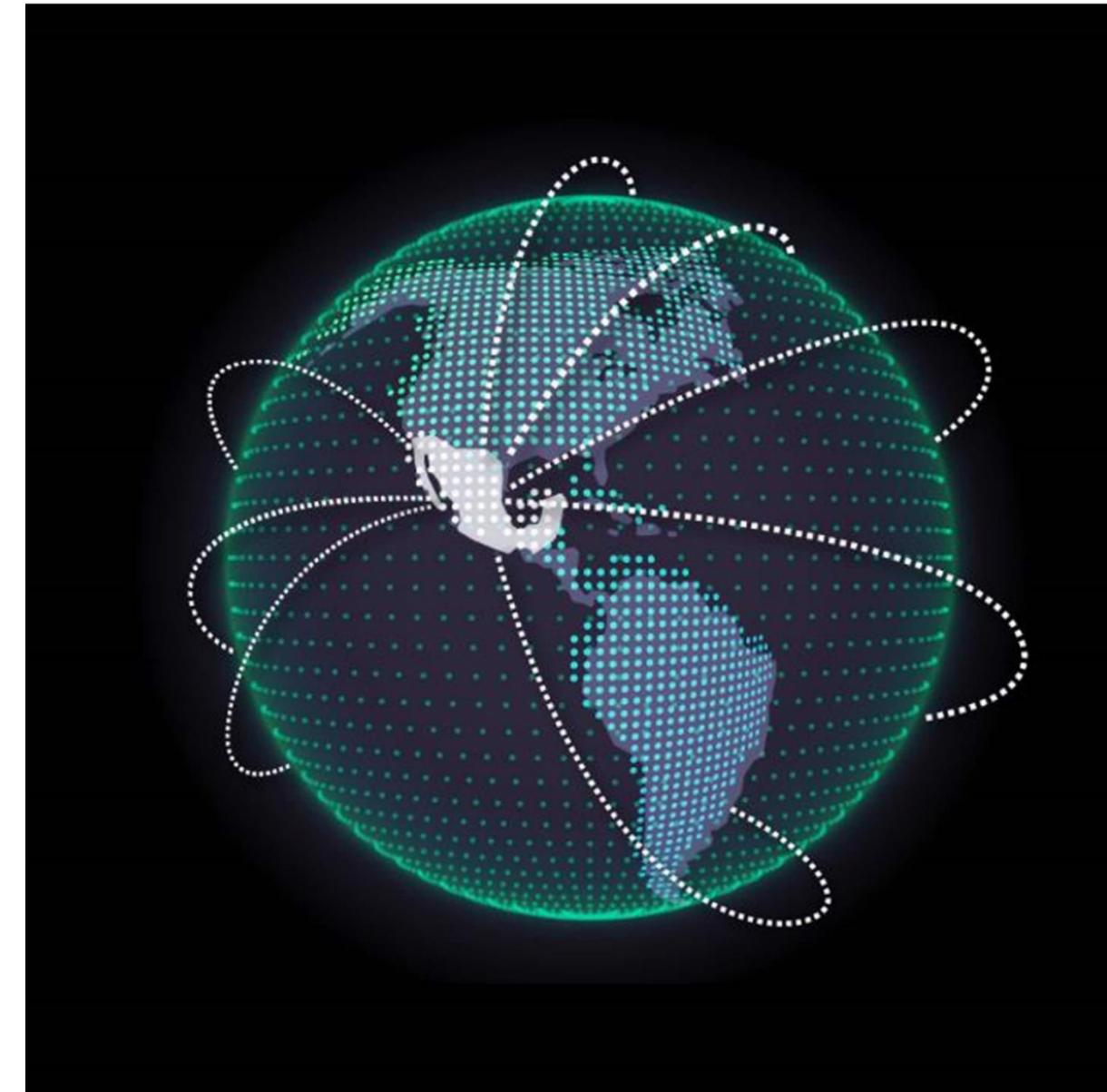


Criterio	México	China
Proximidad geográfica	Ubicación estratégica cerca de EE.UU. (menos de 3 días de transporte).	Distancia mayor (2-4 semanas de transporte marítimo a EE.UU.).
Costos logísticos	Menores costos de transporte y tiempos de entrega más rápidos.	Costos logísticos más altos debido a la distancia.
Mano de obra	Salarios competitivos y fuerza laboral joven y calificada.	Salarios en aumento, especialmente en zonas costeras.
Aranceles y acuerdos	Beneficios del T-MEC (acceso preferencial a EE.UU. y Canadá).	Aranceles elevados impuestos por EE.UU. desde 2018.
Estabilidad comercial	Marco legal estable gracias al T-MEC y acuerdos con la UE.	Tensiones comerciales con EE.UU. y cambios regulatorios frecuentes.
Cultura y lenguaje	Proximidad cultural y facilidad de comunicación con EE.UU. y España.	Diferencias culturales y barreras lingüísticas más marcadas.
Infraestructura	Infraestructura en desarrollo, con oportunidades de inversión.	Infraestructura avanzada, pero con costos operativos más altos.
Riesgos políticos	Estabilidad política relativa, con un gobierno pro-negocios.	Mayor incertidumbre debido a tensiones geopolíticas con EE.UU.
Sectores clave	Automotriz, electrónica, textiles, energías renovables y tecnología.	Manufactura en general, electrónica, tecnología y productos químicos.
Inversión extranjera	Entorno favorable para la inversión, con incentivos fiscales y apoyos.	Restricciones crecientes a la inversión extranjera en ciertos sectores.

- México ofrece una combinación única de proximidad geográfica, costos competitivos y acceso preferencial al mercado estadounidense, lo que lo convierte en una alternativa atractiva frente a China para el nearshoring.
- Para los empresarios españoles, invertir en México significa reducir costos logísticos, aprovechar acuerdos comerciales y acceder a un mercado en crecimiento



- **Automotriz:** México es el 4º exportador mundial de vehículos, con una fuerte integración en la cadena de suministro de EE.UU.
- **Electrónica:** empresas como Foxconn y Tesla han invertido en México para producir componentes y dispositivos.
- **Textiles:** costos competitivos y acceso preferencial al mercado estadounidense bajo el T-MEC.
- **Energías renovables:** México busca diversificar su matriz energética, ofreciendo oportunidades en energía solar, eólica e hidrógeno verde.
- **Tecnología:** crecimiento acelerado en digitalización y telecomunicaciones.



- BBVA: líder en el sector bancario, con una amplia red de sucursales y servicios financieros en México.
- Iberdrola: inversiones en energías renovables, con proyectos de energía eólica y solar en varias regiones del país.
- Gestamp: presencia en la industria automotriz, con cinco plantas productivas en nueve ciudades mexicanas.



Inseguridad	Desafíos en ciertas regiones, aunque muchas zonas industriales cuentan con altos niveles de seguridad
Burocracia	Trámites complejos, pero manejables con asesoría legal y alianzas locales
Cambios regulatorios	El T-MEC ofrece estabilidad, pero es clave mantenerse actualizado con las normativas
Recomendación	Establecer alianzas con socios locales y consultores expertos para mitigar riesgos
Estado de Derecho (Impacto de la Reforma Judicial)	La elección de jueces, magistrados y ministros de la SCJN por voto popular pone en riesgo la impartición de justicia por un proceso desaseado.

Diversificación de mercados	Aprovechar el T-MEC para exportar a EE.UU. desde México
Inversión en tecnología	Adoptar soluciones digitales para optimizar la cadena de suministro
Alianzas estratégicas	Colaborar con empresas locales para reducir costos y mejorar la eficiencia
Aprovechar el Acuerdo Global UE-México	Acceso preferencial a un mercado de más de 130 millones de consumidores

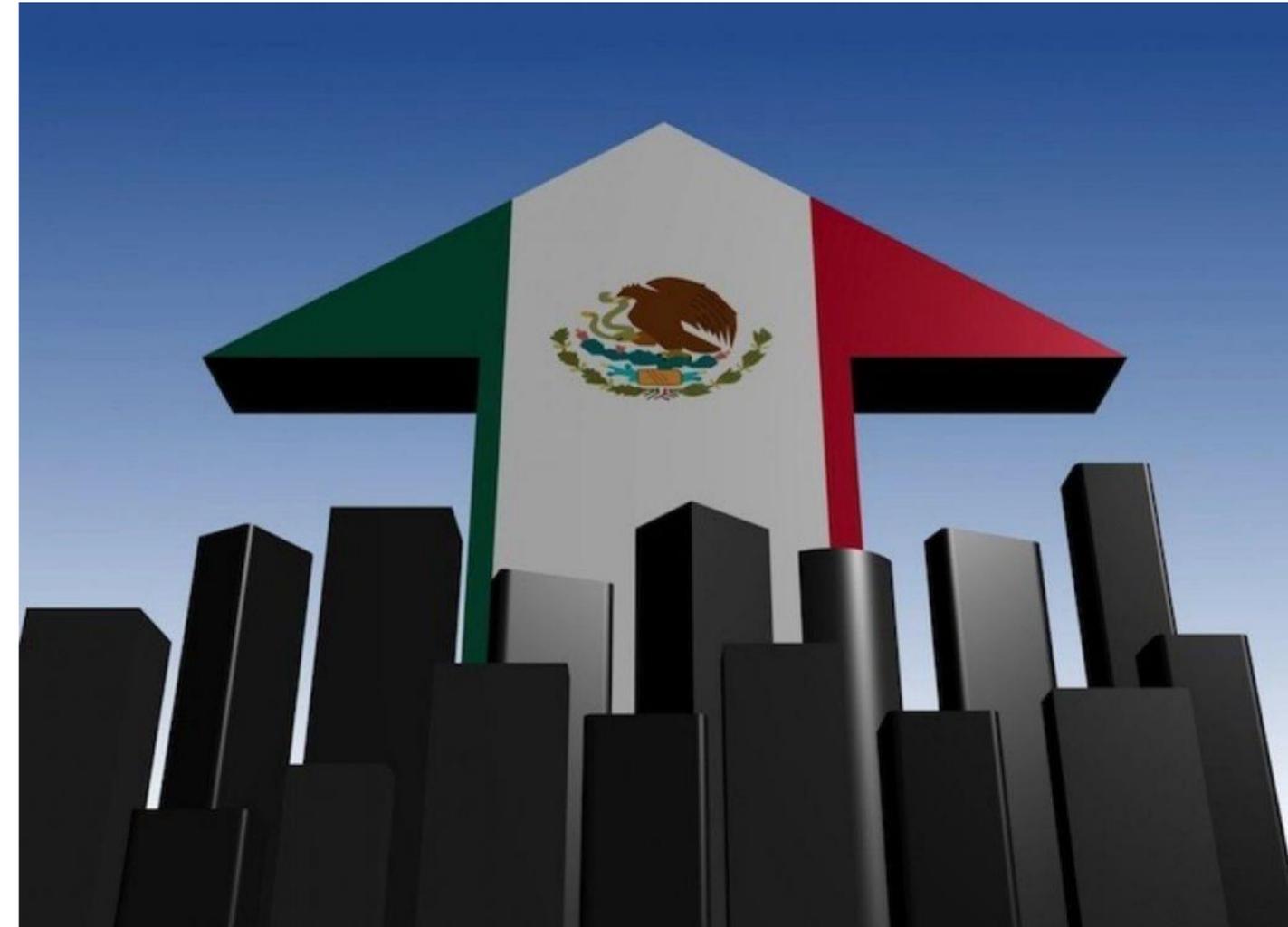
¿Cuáles son los retos para México?

- México debe multiplicar su productividad para aprovechar su ventaja demográfica.
- Importante asumir la revolución tecnológica para no quedar rezagado frente a otras economías.
- Necesidad de fortalecer la gobernanza global y relanzar el sistema multilateral, ya que México depende de estas estructuras para equilibrar su posición frente a potencias como Estados Unidos.
- México tiene una oportunidad única en la relocalización de actividades económicas debido a su posición geográfica, acuerdos comerciales y estabilidad relativa en comparación con otros países de América Latina.



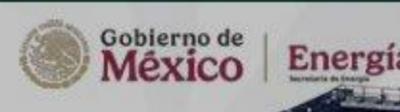
¿Cómo promover la inversión?

- México debe garantizar insumos clave como energía limpia, agua y gas para atraer inversión.
- Es de suma importancia de reducir la incertidumbre jurídica y mejorar el entorno de negocios.
- Necesario fortalecer instituciones para promover la competencia y la innovación.
- El crecimiento económico depende de aumentar la inversión privada al 28 por ciento del PIB, lo cual requiere un entorno de certidumbre y políticas congruentes.



A diferencia del gobierno anterior, la Presidenta Sheinbaum está abriendo el mercado eléctrico al sector privado.

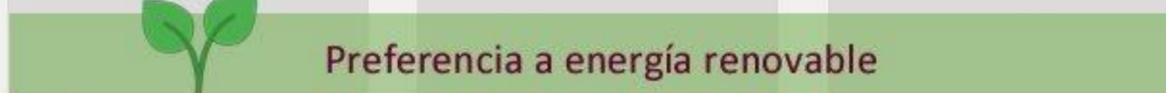
En Coparmex reconocemos como un avance significativo la presentación inicial del gobierno federal sobre las leyes secundarias del sector energético; sin embargo, es clave garantizar certeza jurídica, competencia e inversión para una transición energética ordenada y sustentable.

Áreas y Empresas Estratégicas


Sector eléctrico (4/4)

Participación privada ordenada y transparente

Generación de Energía

Se mantiene el despacho económico, con confiabilidad	 Producción de largo plazo desarrollo privado	 Inversión Mixta desarrollo mixto	 Generador para el Mercado Eléctrico con contrato de interconexión
Tipo de proyecto	producción exclusiva para CFE	54% Estado 46% particular	Sin restricción en participaciones
Participación	 ✓	 ✓	 ✓
Permiso de generación	 Preferencia a energía renovable		

Nuevas actividades reguladas:

-  Almacenamiento de energía
-  Cogeneración
-  Infraestructura para electromovilidad

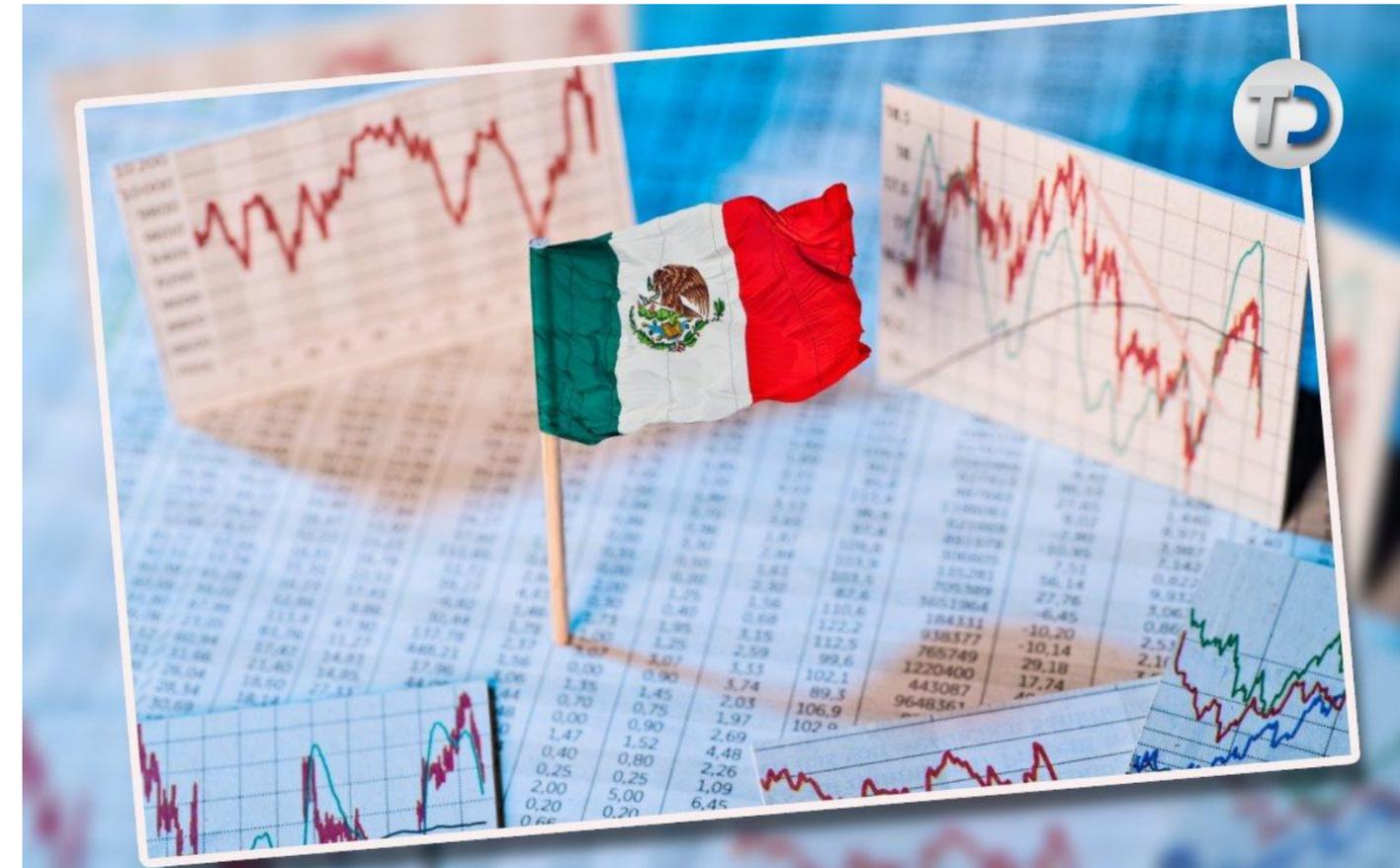


México frente a una oportunidad histórica

- México tiene una oportunidad histórica para transformar su economía si logra aumentar la inversión privada y generar un entorno favorable.
- El éxito de México frente a retos externos, como Donald Trump, dependerá en gran medida de las decisiones internas que tome el país.
- México enfrenta un entorno global y nacional complejo, pero lleno de oportunidades.
- La clave para el éxito radica en fortalecer la gobernanza, promover la inversión y garantizar un entorno de certidumbre jurídica y económica.
- La relación con Estados Unidos, especialmente en el contexto del T-MEC y las políticas de Donald Trump, será un desafío importante, pero manejable si México actúa estratégicamente.



- La nueva administración Trump presenta desafíos, pero también oportunidades únicas para los empresarios españoles.
- México se posiciona como un aliado estratégico clave, gracias a su proximidad geográfica, costos competitivos y acceso preferencial al mercado estadounidense bajo el T-MEC.
- El nearshoring ofrece una ventana de oportunidad para reconfigurar cadenas de suministro y reducir dependencias de mercados lejanos como China.
- Sectores como automotriz, electrónica, energías renovables y tecnología presentan un alto potencial de crecimiento en México.
- La adaptación, la innovación y la construcción de alianzas sólidas serán claves para aprovechar estas oportunidades.
- Invertir en México no solo permite acceder al mercado estadounidense, sino también fortalecer la presencia en América Latina, una región con un enorme potencial de crecimiento.
- Los empresarios españoles deben estar preparados para actuar con agilidad y aprovechar las ventajas del nearshoring en este nuevo escenario global.





Gracias



COPARMEX®