



**BENEMÉRITA UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA DE PUEBLA**

FACULTAD DE ECONOMÍA

**SECRETARÍA DE INVESTIGACIÓN Y ESTUDIOS DE
POSGRADO**

**“LAS RELACIONES COMERCIALES MÉXICO-
ESTADOS UNIDOS A PARTIR DE LA
RENEGOCIACIÓN DEL TLCAN Y EL INICIO
DEL T-MEC”**

TESIS

**QUE PARA OBTENER EL GRADO DE
MAESTRO EN DESARROLLO
ECONÓMICO Y COOPERACIÓN
INTERNACIONAL.**

PRESENTA:

Néstor Alfredo González Martínez

DIRECTOR DE TESIS

Dr. Juan Isaías Aguilar Huerta

COMITÉ TUTORIAL:

*** Dr. Israel Deolarte George**

*** Dr. Pedro Macario García
Caudillo**

PUEBLA, PUE. JUNIO 2025

DEDICATORIA

Este trabajo de investigación va dedicado para mi madre, que siempre quiso que estudiara un posgrado, ahora le puedo decir lo logré. Mi madre que me enseñó la importancia del amor, el amor a los seres queridos, a lo que uno hace y a la vida. La importancia del sacrificio, el sacrificio por la familia, por lo que uno sueña, por lo que uno quiere aprender. Mi madre que sacrificó su futuro para que yo pudiera tener uno también. ¡Te amo!

Este trabajo va dedicado para mi padre, quien me ha enseñado el valor del trabajo, no solo académico sino físico, mental y el trabajo que requiere la familia, gracias por darme una educación, siempre estaré en deuda por ello.

A mis hermanas. La familia siempre me dijo que yo era el ejemplo a seguir de ellas, para bien o para mal (espero que más para bien), lo que nunca me dijeron es que ellas terminarían enseñándome cosas que no esperaba. Como la importancia de seguir en contacto con tu niño interior, de seguirte maravillándote con las pequeñas cosas; el desarrollo de la paciencia y el inmenso valor de un abrazo. Gracias por momentos que siempre atesoraré.

A mis abuelos, que siempre han estado conmigo, listos para darme un consejo, desde como sembrar una semilla hasta como manejar mis finanzas, cada uno de esos consejos me han servido a lo largo de mi vida, incluso me instaban a que siguiera estudiando, cuando me lo decían nunca imaginé lo mucho que aprendería en una maestría. Todo esto incluye a mi abuelo postizo Israel Ruiz Zamudio, un abrazo hasta el cielo.

A mis amigos, que no son numerosos, pero son sinceros, a los que me han acompañado desde la infancia y a los que son más recientes pero igual de invaluable. Porque cada uno de ellos me ha escuchado y me ha aportado un granito de arena a lo que hoy soy.

AGRADECIMIENTOS

Quiero agradecer a mi asesor de tesis el Dr. Juan Isaías Aguilar por su dedicación, por siempre hacerse un espacio para cualquier duda que pudiera tener, por no dejar que dejara de lado este capítulo de mi vida. Por sus clases, que incluso antes de ser mi asesor ya me estaba ayudando para este trabajo, siempre estaré agradecido por su atención y enseñanzas.

Aprovecho para agradecer a mis entrañables maestros de la MDECI, todos y cada uno, que con su contribución me ayudaron a crecer bastante en estos dos años. Cuando llegué a la maestría pensé que ya sabía muchas cosas, ellos me hicieron darme cuenta de que no sabía nada, no solo académicamente, sino como individuo, como pensador. La planta que conforma el CEDES no podría ser más destacada, no solo son personas muy inteligentes sino muy humanas, gracias por todo.

Quiero agradecer también al Dr. Pablo Ruiz Nápoles de la Unidad de Posgrados de la Facultad de Economía de la UNAM, por recibirme en su universidad con los brazos abiertos. Por su atención y su guía para la elaboración de este trabajo, que con su enorme experiencia supo darme ideas de como proseguir. Que con sus cátedras en la UNAM amplió mi visión de lo que es México y lo que puede llegar a ser. Gracias por sus atenciones.

Por último, es pertinente agradecer al Consejo Nacional de Humanidades, Ciencias y Tecnologías (Conahcyt), por ser el promotor de las ciencias y en específico las ciencias sociales, que en México están muy estigmatizadas y demeritadas, con las becas se ha abierto la posibilidad para que haya mucha más investigación y acceso a los posgrados.

RESUMEN

El TLCAN tenía como objetivo fortalecer los lazos económicos y promover la cooperación entre los tres países. En este trabajo se busca analizar cuales fueron las razones que llevaron a la renegociación del tratado y su evolución al T-MEC, desde la perspectiva México-Estados Unidos. Así como los cambios que el T-MEC implementó tratando de garantizar un comercio más justo, equilibrado y moderno. Es a través de este tratado, que México y EE.UU. buscan mejorar el acceso a los mercados, impulsar la inversión, la creación de empleos y promover el crecimiento económico, mientras se adaptan a las nuevas realidades globales.

ABSTRACT

NAFTA was intended to firm up economic bonds and enhance cooperation between the tree members. This work is aiming to analyze what are the reasons to renegotiate the agreement and its evolution in to USMCA, from Mexico-United States perspective. Also, the changes USMCA brought, trying to ensure a more fair, balanced and modern trade. Through this agreement, Mexico and USA seek for the improvement of the access to markets, encourage investment, the creation of jobs and promote economic growth, while they adjust to new global realities.

CONTENIDO

DEDICATORIA	II
AGRADECIMIENTOS	III
RESUMEN	IV
ABSTRACT	IV
GLOSARIO	VII
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 1 : LA INTEGRACIÓN MÉXICO-ESTADOS UNIDOS Y LA RENEGOCIACIÓN	7
1.1 La economía política de la integración	7
1.2 La integración y las ventajas comparativas, una perspectiva teórica	10
1.2.1 La integración regional	11
1.2.2 Las ventajas entre naciones	12
1.3 El balance del TLCAN	14
1.3.1 Desregulación desde el TLCAN	15
1.3.2 Los factores externos	15
1.4 Los cambios al tratado del TLCAN incorporados en el T-MEC	16
1.5 Los cambios en la IED	20
1.5.1 Las cláusulas de trato de naciones	22
1.5.2 Los requisitos de desempeño	23
1.5.3 El sector financiero	25
1.5.4 El empleo visto a través de los tratados	25

CAPÍTULO 2: LA ADHERENCIA MEXICANA RESPECTO A EE.UU.....	29
2.1 La actualidad de las exportaciones	30
2.2 Las importaciones hoy día.....	34
2.3 El balance del T-MEC	35
2.4 La cuestión monetaria.....	37
2.4.1 Las tasas de interés	38
CAPÍTULO 3: RETOS DEL T-MEC Y ESCENARIOS FUTUROS.....	42
3.1 El problema laboral, continuidad y rupturas	43
3.2 El problema energético, soberanía y reformas	47
3.3 Una reforma incómoda	48
3.4 ¿Un mañana para el T-MEC?	49
CONCLUSIONES.....	52
BIBLIOGRAFÍA	56
ANEXOS	64
Índice de gráficos.....	67

GLOSARIO

ALCA: Área de Libre Comercio de las Américas

BM: Banco Mundial

Big Three: Ford, GM y Chrysler

CEPAL: Comisión Económica para América Latina y el Caribe

CFE: Comisión Federal de Electricidad

EE.UU: Estados Unidos

FED: Federal Reserve

FMI: Fondo Monetario Internacional

IED: Inversión Extranjera Directa

MLRR: Mecanismo Laboral de Respuesta Rápida

NAFTA: North American Free Trade Agreement

NMF: Nación Más Favorecida

OEC: Observatorio de Complejidad Económica

OMC: Organización Mundial del Comercio

PEMEX: Petróleos Mexicanos

PIB: Producto Interno Bruto

SELA: Sistema Económico Latinoamericano

SI: Sistema Internacional

SICE: Sistema de Información sobre Comercio Exterior

TIIE: Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio

T-MEC: Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá

TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte

UE: Unión Europea

USA: United States of America

USMCA: United States, Mexico and Canada Agreement

USTR: United States Trade Representative

INTRODUCCIÓN

Para comprender a fondo el proceso de integración que tiene lugar entre México y Estados Unidos es imprescindible remontarse a la década de los noventa, una etapa de grandes transformaciones políticas y económicas en América del Norte. Este periodo estuvo marcado por el auge del neoliberalismo, la liberalización del comercio y una creciente interdependencia económica entre los países de la región.

En ese contexto, México adoptó una estrategia de apertura comercial con el objetivo de ganarse un lugar en la economía mundial, atrayendo Inversión Extranjera Directa (IED) y alcanzar un crecimiento económico constante.

Desde el siglo XX los EE.UU. son el principal socio comercial de México. En la búsqueda de nuevas y mejores condiciones de comercio se acordó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) suscrito junto con Canadá, marcando un parteaguas en la economía y la política exterior mexicanas. Este acuerdo es el que terminaría derivando en el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC).

El antecedente directo del T-MEC es el TLCAN. Este acuerdo fue firmado por los tres países, el 17 de diciembre de 1992. En México fue aprobado el 23 de diciembre de 1993, promulgado el 14 de diciembre de 1993 y publicado en el Diario Oficial de la Federación el 20 de diciembre del mismo año. Finalmente entró en vigor para las tres naciones el primero de enero de 1994, Consolidando una de las zonas de libre comercio más grandes del mundo (Secretaría de Economía, 2016).

Si bien el acuerdo estaba visto como un tratado que salvaría a México del estancamiento económico, la panacea que sacaría a México de la pobreza, realmente carecía de secciones que velaran plenamente por el desarrollo social, más allá de la cuestión mercantil. El TLCAN fue promovido como una vía para impulsar el desarrollo económico de México, reducir la pobreza y modernizar estructuras productivas a través de la integración con dos de las economías más desarrolladas.

El hecho de que el TLCAN, pensado como un plan cuyo objetivo era el crecimiento de México de forma no inflacionario, basado en la IED, fuera un acuerdo estrictamente comercial, visibiliza que no podía cubrir todos los ámbitos para lograr el desarrollo que se tenía previsto. Realmente carecía de mecanismos sólidos que garantizaran el desarrollo social y el fortalecimiento del empleo. Originalmente fue un

tratado comercial, centrado en la liberalización de bienes, servicios e inversiones, sin considerar de forma integral las implicaciones sociales y laborales que vienen inmiscuidas en un proceso tan grande como este.

México ha ido ganando peso en su rol en las políticas internas y externas de EE.UU. desde que entró en vigencia el TLCAN, ya que esto significó que las empresas pudieran mantener los salarios bajos dando buenos márgenes de ganancias, haciendo que las producciones de estas compañías se muevan a territorio mexicano (Leal y Dabat, 2020).

Lo anterior limitó su capacidad para lograr una transformación estructural del país, ya que el crecimiento económico derivado del TLCAN se basó en gran medida en la atracción de IED, en sectores intensivos en mano de obra barata, especialmente en la región fronteriza. A pesar de estos resultados mixtos, muchas empresas optaron por trasladar parte de su producción al sur del Río Bravo, aprovechando los menores costos laborales.

La situación ha conducido a una declinación de la industria en EE.UU. causada por la deslocalización, los altos costos de producción internos y a la pérdida de la competitividad internacional estadounidense. Pero esto ya había sido por otros políticos previos a Donald Trump, por ejemplo la administración Obama, que clamaba la necesidad de una nueva política industrial que fuera activa para disminuir el desempleo y el retroceso de la producción industrial, por medio de la repatriación empresarial. Estas preocupaciones cobraron mucha visibilidad gracias a figuras políticas estadounidense como Bernie Sanders y Donald Trump en 2016, durante las campañas presidenciales, afirmando que todo se debía al proceso de globalización. (Leal y Dabat, 2020)

El fenómeno de la deslocalización industrial tuvo efectos negativos visibles para la economía estadounidense, entre ellos la pérdida de empleos en la manufactura, el cierre de plantas industriales y un creciente déficit comercial.

Desafortunadamente Trump, mantenía la perspectiva de que EE.UU. es del que todos los países se aprovechan, lo cual puede resultar peligroso para cualquier economía que tiene fuertes lazos con ellos. en lugar de enfocarse en los beneficios de las relaciones con todos y cada uno de los estados, se empeñó en decir que las regulaciones para

mantener la economía mexicana a flote, ante sus dos socios visiblemente mas poderosos, eran nada menos que un abuso.

La visión nacionalista y proteccionista de Trump lo llevó a calificar el tratado como una injusticia sistemática en contra de los intereses de Estados Unidos. Desde esta perspectiva, el país era víctima de abusos por parte de sus socios comerciales, entre ellos México, al cual responsabilizó de "robar" empleos e industrias mediante prácticas desleales.

Por ello, una promesa de campaña ligada a la anterior fue la de negociar nuevamente el TLCAN, con el objetivo de eliminar el déficit comercial estadounidense y redefinir las reglas del juego económico en la región. Amenazando de que, en caso de no llegar a un acuerdo que le fuese beneficioso a EE.UU. este se retiraría del tratado, que según Trump solo causaba pérdidas al estado y a los productores estadounidenses.

De esta forma es que llegaría el T-MEC, con una dinámica de negociación asimétrica, con EE.UU. al frente de las discusiones, tomando un papel dominante en cuanto a las condiciones que quería mejorar para sí mismo. Entrando en vigor el 20 de julio de 2020.

Sin embargo, el T-MEC ha sido objeto de críticas por alejarse de los principios fundacionales del TLCAN, al priorizar los intereses políticos de la administración Trump y sus compromisos con ciertos sectores internos, como los sindicatos y los inversionistas. Para México, esto significó aceptar nuevas condiciones que, si bien buscaban garantizar mayor equidad laboral, también implicaban una pérdida relativa de soberanía en algunas decisiones económicas. En consecuencia, el nuevo tratado ha generado un amplio debate sobre sus beneficios reales para el país y sobre la evolución de la integración regional en un contexto de creciente tensión geopolítica y reconfiguración del orden económico internacional.

Dado que el tema central de esta investigación es el T-MEC, la delimitación temporal comprende desde su entrada en vigor el 1° de julio de 2020 hasta diciembre de 2023. Este periodo coincide con el gobierno de Andrés Manuel López Obrador en México, quien heredó la transición del TLCAN al T-MEC por parte de la administración de Enrique Peña Nieto. AMLO ha manifestado reiteradamente su aprobación del nuevo tratado, incluso contactando directamente al primer ministro canadiense Justin Trudeau y al presidente Donald Trump para agradecerles su respaldo al acuerdo. Este lapso es

particularmente relevante por el entorno internacional actual, caracterizado por un sistema volátil, lleno de incertidumbre, nuevas lealtades y constantes reconfiguraciones del poder económico global, que hacen aún más urgente analizar los vínculos económicos con Estados Unidos.

En este contexto, el objetivo general de la presente investigación es describir los cambios que surgieron tras la renegociación del TLCAN y examinar cómo estas modificaciones han afectado la inversión y el comercio en México. Para alcanzar esta meta, se plantean los siguientes objetivos específicos:

- ◆ Analizar cuán sólida es la estructura del T-MEC conforme a la teoría de la integración.
- ◆ Estudiar si el impacto del T-MEC es lo suficientemente fuerte para impulsar un nuevo nivel de desarrollo en México.

Desde este sentido, la investigación parte de la hipótesis de que, si bien el T-MEC no constituye un programa de desarrollo integral, la permanencia de México en un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos y Canadá genera beneficios económicos sustanciales. Entre ellos se destacan el incremento del comercio bilateral, el fortalecimiento de la inversión extranjera directa y el posicionamiento de México como un actor clave dentro de las cadenas de valor regionales. En consecuencia, se plantea que el T-MEC puede considerarse uno de los principales impulsores del desarrollo sostenible del país, en un contexto donde la estabilidad y continuidad de estas relaciones resultan estratégicas.

El presente trabajo adopta un enfoque cualitativo y analítico, con base en el estudio de caso del T-MEC, a fin de comprender las transformaciones ocurridas a partir de su entrada en vigor y sus efectos en la economía mexicana. Se recurrió a una metodología documental y descriptiva, centrada en el análisis de fuentes oficiales, textos normativos, artículos académicos, reportes institucionales y estadísticas económicas de organismos nacionales e internacionales

La investigación se articula en torno a una revisión histórica del TLCAN, la exposición de las cláusulas fundamentales del T-MEC, y la evaluación de sus impactos sobre el comercio, la IED, el empleo y la regulación laboral en México. Así mismo, se incorporaron perspectivas críticas, provenientes de literatura especializada y del ámbito

académico, con el objetivo de evaluar las implicaciones políticas y económicas del nuevo tratado, tanto en el corto como en el mediano plazo.

El análisis se complementa con datos cuantitativos relevantes, que permiten ilustrar la evolución reciente del comercio bilateral México-EE.UU. Además, se abordan elementos contextuales contemporáneos, como las disputas comerciales vigentes y la presión regulatoria internacional a fin de aportar una lectura integral de la situación actual de la integración regional norteamericana.

CAPÍTULO 1 : LA INTEGRACIÓN MÉXICO-ESTADOS UNIDOS Y LA RENEGOCIACIÓN

1.1 La economía política de la integración

Con la llegada del TLCAN se puso en marcha una integración profunda que apuntaba hacia la unión aduanera. Pero se trata de un proceso de integración tan complejo que no solo permea en las políticas comerciales, sino también en los mercados laborales y hasta en un cambio en la agenda de seguridad de la zona, que estaría dominada por los estadounidenses (Álvarez, 2007).

Es importante mencionar que esta integración no se limitaba solamente a Estados Unidos, México y Canadá, sino que el proyecto estadounidense se pretendía fuera para toda América, que pudiera establecer al continente como su baluarte, exceptuando a Cuba.

Álvarez (2007) nos dice que Estados Unidos, a nivel internacional, estaba teniendo problemas para constituir sus intereses durante la primera década de los 2000. Trabas como la dificultad para continuar con la guerra en Irak, el fracaso en la instauración de los objetivos del Área de Libre comercio de las Américas (ALCA), la anexión de los asiáticos poderosos (China y Taiwán) a la Organización Mundial del Comercio (OMC) y el crecimiento de India para llegar a ser una potencia regional en su continente.

Todos estos contratiempos fueron la principal motivación para que EE.UU. profundizara en las relaciones económicas en su área de influencia más cercana, pero también con Centroamérica y el Caribe. Esto resaltaba la importancia de afianzar aún más el TLCAN.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte desde su entrada en vigor en 1994, ha sido motivo de mucha polémica debido a que engloba a dos de las economías más desarrolladas y una aún en proceso. Pero resultaba muy importante debido no solo a la economía de los socios sino también a la población que afecta, pues juntos sumaban mas de 504 millones de personas para 2023 (ver anexo 1). Se tuvieron que tomar medidas para proteger a México de Estados Unidos y Canadá, ya que se encontraba en desventaja en cuanto a costos y producción en la mayoría de los rubros.

Para México el TLCAN significó una gran pérdida de peso de los sectores enfocados al mercado interno (actividades agrícolas, construcción, petroquímica, minería

y servicios comunales y sociales). Por el contrario, se vieron beneficiados los sectores dirigidos al mercado externo (electricidad, comercio, manufacturas, servicios financieros, comunicaciones y transportes). Por ramas de actividad son autos, electrónica, cemento, vidrio, cerveza y servicios financieros, todos poseen fuerte presencia de capital extranjero (Álvarez, 2007).

En el caso mexicano, no había tenido precisamente un trato justo, en términos de igualdad con los vecinos del norte, a pesar de ser el principal socio de Estados Unidos. Si bien se trata de operaciones comerciales que contribuyen bastante a nuestra economía, al explorar las transacciones que tienen lugar en la zona, hay muchas situaciones en las que el mercado de México no es competitivo frente a las otras dos economías de la región.

De acuerdo al documento explicado en el Diario Oficial de la Federación (1993) los objetivos de este tratado son 6, los cuales están citados a continuación:

a) Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y de servicios entre los territorios de las Partes;

(b) Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio;

(c) Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes;

(d) Proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada una de las Partes;

(e) Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias; y

(f) establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado.

Como se puede observar, en el papel sonaba muy conveniente, para México, no obstante, el hecho de que se encontrara en esta posición de desventaja, le valió una protección frente a sus dos socios. Pero esta es la cuestión que era impensable para Donald Trump, por lo que durante su campaña prometió poner fin a esta circunstancia, “obligando” a México y Canadá a renegociar el TLCAN y en caso de que se negasen, retirar a Estados Unidos definitivamente (DZC, 2016).

Es interesante el hecho de que la perspectiva estadounidense es pesimista incluso en el discurso oficial. Si vemos el resumen de los objetivos de la renegociación del TLCAN, emitido por la oficina del representante del comercio de Estados Unidos en

2017, es apreciable la connotación de urgencia en dicha renegociación, debido a que los comerciantes estadounidenses estaban muy inconformes, al tener esa sensación de estar siendo desfavorecido..

Esta fue una propuesta prioritaria, la renegociación desembocó en la firma del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá. Se trató de un proceso muy arduo que constó de 7 rondas de negociación entre los 3 estados, que tuvieron lugar de agosto de 2017 a marzo de 2018, y que culminaron con el acuerdo de la modernización del TLCAN el 30 de septiembre de 2018. Finalmente entró en vigor el 1 de julio de 2020.

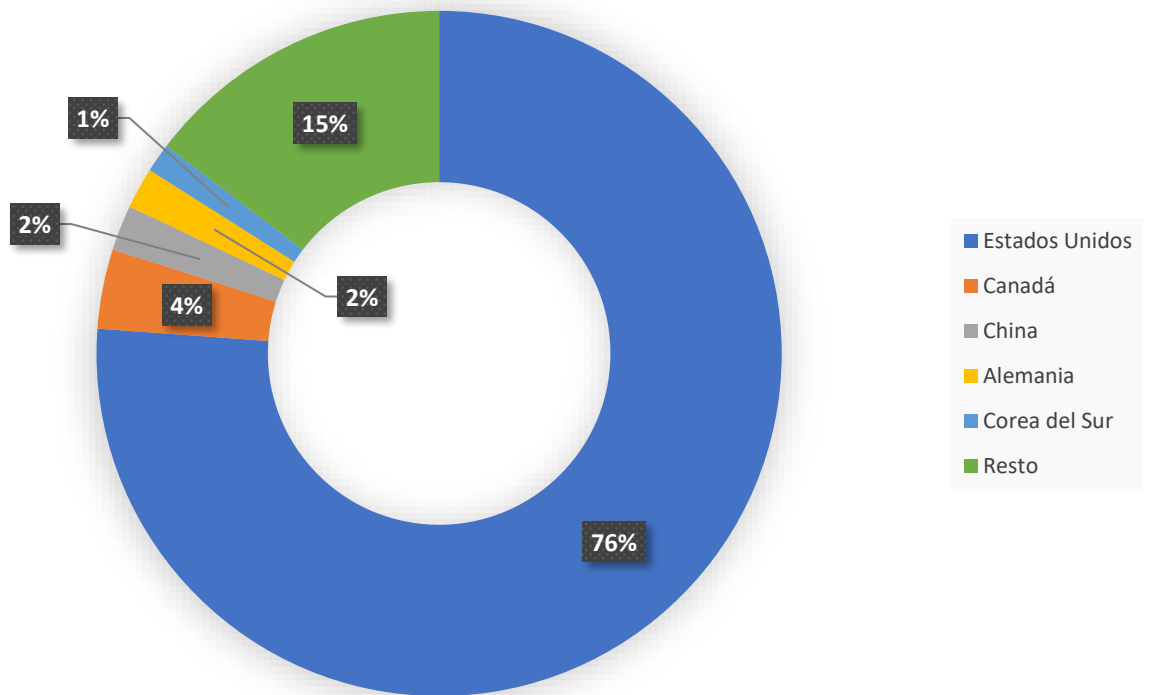
Ni el TLCAN ni el T-MEC son un plan de desarrollo integral para México, pero tienen un fuerte impacto en la economía nacional. La búsqueda de una zona económica libre de aranceles, es producto de las ya fuertes relaciones que tenía México con su vecino del norte por lo que resulta evidente que era necesaria para establecer políticas más liberales. Al ser EE.UU. su principal socio comercial es muy importante su papel en la política exterior y comercial, por tanto, es que suscitó mucho interés su discusión y posterior renegociación.

En un sistema internacional, con un esquema tan globalizado resulta menester este tipo de acuerdos para garantizar un lugar dentro del mismo, la labor de diplomacia por ambas partes fue exhaustiva, pero se mostraron satisfechas ante los acuerdos establecidos, razón por la cual se esperan mantener lazos fuertes por muchos años más.

Tanto el TLCAN como el T-MEC, están conformados por los 3 países de Norteamérica. Sin embargo, para esta investigación se ha hecho la elección de enfocarse en las relaciones con EE.UU. Si bien es cierto que aumentaron los flujos de comercio con Canadá, al ser EE.UU. el socio comercial más importante de México, se limitará el estudio a las relaciones con su vecino inmediato.

Ya en términos porcentuales, para el 2020, año de entrada en vigor del T-MEC, las exportaciones mexicanas hacia EE.UU. representaban el 76.2% del total de las operaciones, mientras que con Canadá eran apenas del 3.75%, siendo que es el segundo mayor socio comercial, y con China el tercero con 2.15% de todas las exportaciones (Observatorio de Complejidad Económica, 2020). Si se observa la figura 1 se puede apreciar la proporción que corresponde a cada uno de los 5 principales socios de México.

Figura 1 Exportaciones de México a diferentes países en miles de millones de dólares en 2020



Fuente: Elaboración propia con datos del Observatorio de Complejidad Económica

Es evidente que EE.UU. tiene un papel preponderante en el comercio exterior mexicano y por ello es necesario estudiar la relación entre estos dos estados para determinar cuál es el porvenir para el desarrollo económico de nuestro país.

1.2 La integración y las ventajas comparativas, una perspectiva teórica

Para entender como fue el desenvolvimiento del TLCAN, resulta muy útil conocer las teorías de las ventajas comparativas y la teoría de la integración, pues estas nos brindan una visión de cómo es que se especializaron México y EE.UU. en sus productos y

servicios después de la conformación del tratado, y como todo esto se ve reflejado hasta la actualidad.

1.2.1 La integración regional

Ernst Haas citado por Malamud (2011), nos explica que la integración, es un proceso mediante el cual los Estados nacionales "se mezclan, confunden y fusionan voluntariamente con sus vecinos, de modo tal que pierden ciertos atributos fácticos de la soberanía, a la vez que adquieren nuevas técnicas para resolver conjuntamente sus conflictos". (Haas, 1971)

Ernst Haas dentro de Dougherty & Pfaltzgraff (1993), nos dice que la integración surge de un cambio de lealtades y operaciones, tanto políticas como económicas, que se orientan hacia un nuevo objetivo cuyos organismos resultan más atractivos.

Según Balassa referenciado por Malamud (2011), la integración económica entre dos o más estados, sucede en 4 etapas. La zona de libre comercio es la primera de ellas, una extensión territorial en la que los productos de las partes miembros pueden moverse entre ellas sin la necesidad de pagar aranceles, es decir no hay aduanas nacionales. La segunda etapa es la unión aduanera, la cual estipula que habrá un arancel para los productos que son originarios de países ajenos a la unión, esto conlleva que se manejen de forma unitaria en el comercio internacional. El mercado común es la tercera etapa, que es una unión aduanera, pero con la diferencia de que hay una libertad para mover los factores de producción como el capital y el trabajo; esto requiere de la implementación de una política comercial común, de la coordinación de políticas macroeconómicas y el acoplamiento de las legislaciones de cada país. La cuarta y última etapa es la unión económica, la cual establece una moneda y política monetaria únicas.

Conociendo esto, un punto a considerar es el hecho de que este tipo de integración, como lo son los acuerdos de libre comercio, dejan sin competitividad a los países en desarrollo frente a los ya desarrollados en cuanto a la agricultura y la industria alimentaria que son de las principales para los primeros, dejándoles productos de poco valor agregado y con una demanda fluctuante (Deolarte, 2010).

Por ello, se decidió promover facilidades para que México no tuviera ese problema. Estados Unidos al tratar de establecer su propia política proteccionista, empezó a hablar de restricciones y otras medidas para remover las ventajas que poseía México. Lo cual concuerda con lo que decía Deolarte (2010): Las naciones más desarrolladas

inducen mecanismos para obstaculizar el libre comercio, como subsidios y mecanismos no arancelarios.

1.2.2 Las ventajas entre naciones

Con lo anterior viene inmersa la teoría de las ventajas comparativas de David Ricardo, al haber una zona de libre comercio debe determinarse la relación de las ventajas comparativas de las partes. Smith planteaba que el intercambio comercial se daba conforme a las ventajas absolutas, pero Ricardo por su lado establece que es con base en las ventajas relativas, es decir cada país se especializa en la producción y exportación de mercancía que produce con mayor productividad relativa o menor costo relativo (Aguilar, 2010).

No obstante, posterior a la teoría de Ricardo, llegó el teorema de Heckscher-Ohlin, trabajo en el que se basó Leontief para debatir las ideas que se tenían hasta el momento respecto a las producciones de EE.UU.

En la década de los 30 surge la teoría de Heckscher y Ohlin que dice que los patrones de especialización están determinados por las diferencias en sus dotaciones relativas de factores productivos. Este enfoque se vuelve dominante y se abandona la idea de que el único factor productivo es el trabajo (Aguilar, 2010).

Llevado a la realidad de Norteamérica, aquí es donde surgen encontronazos con EE.UU. ya que su participación en la división internacional del trabajo radica en su especialización en la fabricación de productos que requieren gran cantidad de trabajo y no de capital, es decir, EE.UU. recurren al comercio exterior con la intención de poder ahorrar capital y encontrar aplicación para sus excedentes de trabajo. (Leontief, 1985). Resulta que México también posee una fuerte industria manufacturera.

Es importante aclarar que las ventajas relativas, surgen de otros factores además de la competitividad y el progreso tecnológico. Según Aguilar (2010) esas fuentes complementarias son 3, las cuales se explicaran a continuación.

La primera ventaja se suscita cuando en un país en desarrollo se llevan a cabo actividades que requieren bajo nivel tecnológico y de capital, es la ventaja de costos. Resulta que los países con este nivel de desarrollo solo pueden acceder a este tipo de tecnologías que por lo general se enfocan a la industria alimentaria, textil y de calzado; no solo porque son baratas sino porque poseen una gran reserva de mano de obra barata no especializada, es decir, al ser de baja tecnología no requiere gente con alto grado de

cualificación. Y aquí es donde se genera la ventaja, ya que los salarios se mantienen bajos a pesar de que hay una demanda¹, la cual se esperaría fuera un incentivo para el crecimiento salarial. Pero no es así, la brecha con los salarios de trabajo calificado se mantiene y de hecho tiende a crecer (Aguilar, 2010).

Luego están las ventajas naturales. Un estado puede encontrarse en esta situación cuando hay un clima favorable para las actividades económicas o muestra una gran afluencia de recursos naturales (como lo es México). Pero se trata de una ventaja efímera, puesto que dichos recursos son finitos, razón por la cual la política nacional debe estar orientada a la inversión en otros sectores productivos, a diversificar sus actividades, priorizando la industrialización.

Incluso no es necesario que se agoten los recursos naturales, también muestran una gran volatilidad ante los cambios en el mercado. Las materias primas tienden a ser sustituidas por otras más eficientes o más baratas gracias al avance tecnológico pudiendo así hacer obsoletos a sus antecesores, logrando con esto que la rentabilidad de los recursos naturales baje (Aguilar, 2010).

La tercera ventaja es la competitividad espuria, la cual surge principalmente de políticas cambiarias subvaluatorias sumadas a reducciones salariales, alcanzando con esto una mayor competitividad gracias a la reducción de los precios. Cuando hay una devaluación del tipo de cambio ya se está creando una competitividad debido a que hay un descenso en los precios frente al resto de los países, incluso de los socios comerciales ya que no aplican políticas similares (Aguilar, 2010).

En la renegociación el T-MEC introdujo disposiciones para mejorar las condiciones laborales en los tres países, especialmente en México. Se establecieron mecanismos para garantizar que los derechos laborales sean respetados, promoviendo un entorno más justo para los trabajadores. Todo esto porque se veía como una desventaja para EE.UU.

Resulta importante destacar este tipo de ventajas ya que se han dado a lo largo de la historia de las relaciones comerciales entre México y los Estados Unidos, dando como resultado el sistema que tenemos hoy. Incluso algunas de ellas siendo la causa de la renegociación del TLCAN, como los son las ventajas naturales y la ventaja de costos.

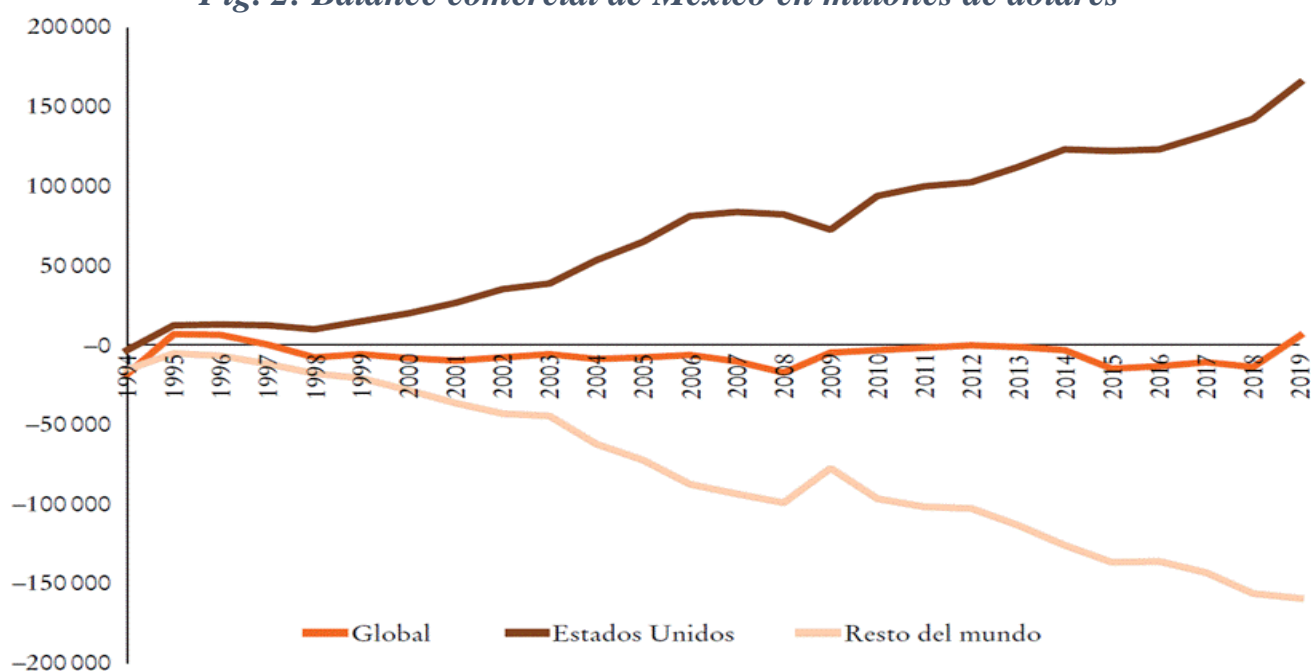
¹ Este supuesto sustentado en la teoría neoclásica nos dice que al enfocarse a los empleos no calificados por ser los sectores intensivos, los salarios de estos crecerán aún más que los de los trabajos que necesitan empleados calificados. (Aguilar, 2010)

1.3 El balance del TLCAN

Al analizar las operaciones que tienen lugar en las tres naciones, hay muchas situaciones en las que el mercado mexicano no es competitivo frente a las otras dos economías de la región.

Desafortunadamente EE.UU. tuvo la misma percepción. Al tratar la renegociación del TLCAN, se habló del superávit que mantuvo México, la mayor parte del tratado (fig. 2). Aquí se puede apreciar el comercio habido entre México y Estados Unidos en comparación con el resto de países con los que se tiene trato. Es evidente que con EE.UU. se tiene un incremento casi constante, mientras que con los otros países fue en detrimento. Las relaciones con EE.UU. generaron un gran excedente y esto fue una de las principales razones por las que Trump decide modificar el acuerdo, la idea de conservar un déficit le parecía inaceptable.

Fig. 2: Balance comercial de México en millones de dólares



Fuente: Ruiz (2021)

En cuanto a las operaciones es posible apreciar que México pasó de tener una relación comercial deficitaria con EE.UU. previa al TLCAN, a una de superávit durante éste. Poniéndolo en valores, tenía un déficit en 1992 de 5 300 millones de dólares y pasó a tener un superávit de más de 150 000 millones de dólares en 2019 (Ruiz, 2021).

Sin embargo, es importante precisar que a pesar de que el superávit con EE.UU. es cierto, éste queda cancelado por el déficit que se tiene con el resto del mundo. Es decir, hubo un déficit comercial para México debido a que se dejaron de lado las relaciones comerciales con zonas de gran relevancia como China, Corea del sur y la Unión Europea. Estas naciones son los principales proveedores de insumos y tecnologías básicos para la manufactura de productos que se envían a EE.UU. (Calderón, 2020).

1.3.1 Desregulación desde el TLCAN

Una de las constantes del TLCAN y que se mantienen en el T-MEC son las limitaciones a la regulación, principalmente de las compañías. Lo cual beneficia enormemente a las empresas estadounidenses en suelo mexicano. Esto debido a que las políticas se orientan a la liberalización de los flujos de capital, en lo cual EE.UU. tiene mayor ventaja.

Para Calderón (2020), esto se ve reflejado en la libre transferencia de recursos establecida con el TLCAN, la cual fue una demanda hecha por las grandes empresas transnacionales. En el caso mexicano, al permitir la libre transferencia de divisas, se expuso al país a la volatilidad propia de las inversiones bursátiles.

1.3.2 Los factores externos

Un punto importante a tener en cuenta para comprender que llevó a la renegociación de este acuerdo, es el hecho de que EE.UU. se encuentra en pleno declive de su hegemonía. Razón por la cual no puede permitirse seguir en desventaja, su economía muestra grandes síntomas de recesión. Esto sumado al hecho de que China esté fortaleciendo su presencia en América Latina mina la influencia estadounidense por lo cual debe aferrarse a sus acuerdos ya establecidos.

Aunado a esto se encuentra esta visión de México como la posible nueva fábrica del mundo. Varias empresas transnacionales, como Bosch, Mercado libre, Nissan se han apoyado en México para poder crecer exponencialmente, los bajos costos de insumos y

la mano de obra accesible, son atractivos para las inversiones extranjeras, y con el distanciamiento con China cada vez más acentuado, México resulta una opción viable.

Es bajo esta premisa que surge el *Nearshoring*, que es básicamente el acercamiento de las de las fábricas del país de origen al mercado de consumo, buscando con esto no solo el abaratamiento del transporte, sino también del salario de los obreros, las energías, los insumos y los impuestos (Lázaro, 2022). Resulta que México puede ser un destino ideal para esto, sobre todo por que su principal socio comercial es EE.UU.

Para Guzmán (2023) los EE.UU. son un ejemplo a seguir, por su presteza tras la pandemia Covid-19, pues aprendieron del error que fue dejar la producción de microchips en Asia. Los microprocesadores son necesarios para cualquier producto que funcione con una computadora, se dieron cuenta de que requieren un lugar de producción más cercano a las fábricas estadounidenses y México es un candidato muy fuerte para esta industria.

1.4 Los cambios al tratado del TLCAN incorporados en el T-MEC

El Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá ha generado mucho debate incluso a nivel internacional. tratando de describir el futuro económico de la región de América del norte, si esta es una sociedad capaz de competir con zonas tan importantes como la Unión Europea. Puede que en la UE haya más estados, pero el T-MEC engloba a dos preponderantes economías y México tiene el potencial para crecer al mismo nivel, además que cuentan con gran cantidad de recursos naturales, humanos y de capital, por lo cual se vuelve una zona altamente competitiva.

En el caso mexicano fue realmente visible la especialización en ciertos sectores, a partir de la forma en que se desarrolló México en el TLCAN. Cadenas de valor como la de la electrónica, aeronáutica y autopartes-automotriz son los productos que se pusieron a la cabeza de las exportaciones nacionales (Dussel, 2018).

Es innegable el hecho de que la República mexicana tuvo una ganancia con respecto a las relaciones con EE.UU. En la renegociación del T-MEC, el debate se centró en dar un cambio hacia políticas más igualitarias, dejando de lado la agresividad del discurso que traía Trump durante su campaña. Por lo cual si bien México ya no poseía las ventajas mediante las cuales había sido protegido, se logra un acuerdo que mantiene sin gravámenes la zona y que da a los miembros la misma oportunidad de comerciar.

La renegociación del TLCAN trajo consigo múltiples cambios para el acuerdo. En el T-MEC en materia agropecuaria se establece la imposibilidad de aplicar restricciones como la “Cláusula de temporalidad”² que EE.UU. había amenazado con implementar. También se acordaron áreas de colaboración y consultas para cuestiones como apoyos y competencia en la exportación. Se discutió también la instauración de un comité para dar seguimiento a los acuerdos del capítulo, así como resolver las disputas que se puedan dar entre las partes. Aunado a esto hay una sección que aboga por aumentar el nivel de cooperación y transparencia en cuanto a la biotecnología agrícola (Armijo, 2018).

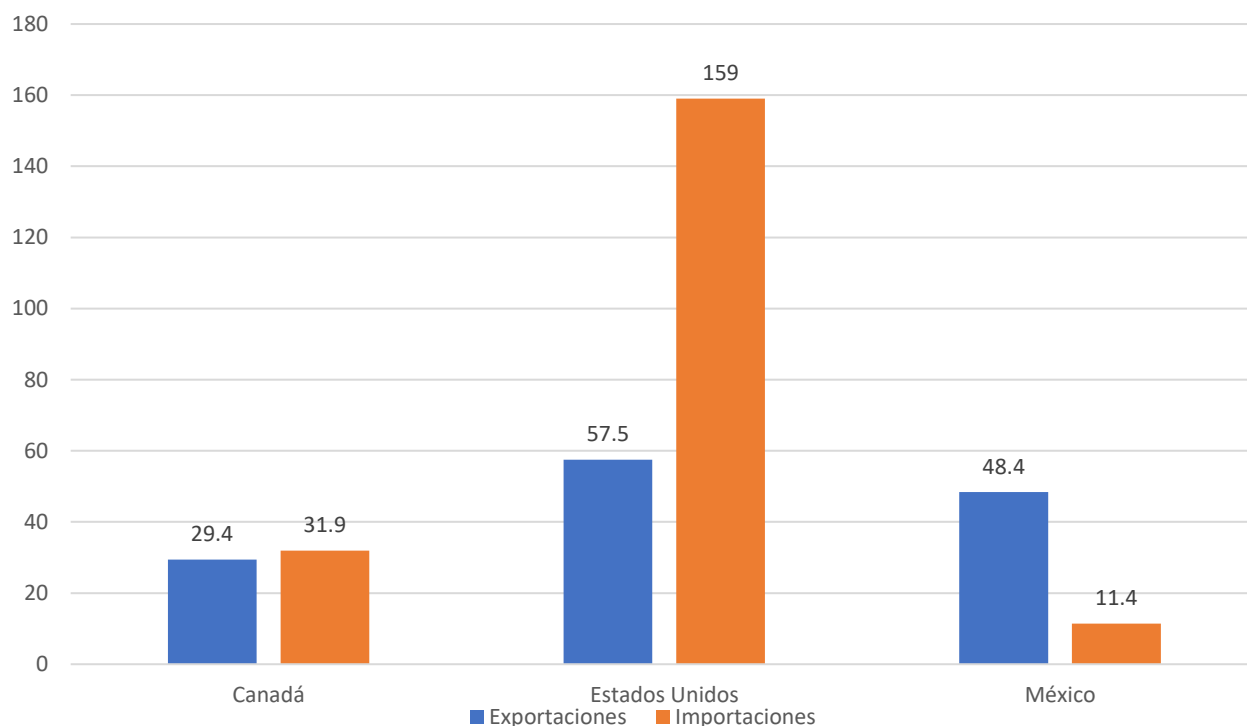
Las reglas de origen también fueron un punto importante a discutir durante la renegociación del TLCAN. En el T-MEC se modificaron en varios sectores productivos.

“(…) destacan los cambios efectuados a las reglas de origen actuales en los siguientes sectores: de químicos; manufacturas de vidrio; productos de titanio; productos de acero y fibra óptica; televisiones y manufacturas eléctricas. Lo anterior con la finalidad de regular precisamente las condiciones bajo las cuales un bien puede calificar como originario, al tiempo que se fortalece la integración productiva regional en estos sectores.” (Armijo, 2018)

Durante la renegociación el sector automotriz tuvo un papel destacado, ya que es uno de los más importantes para la zona de América del Norte. En este ámbito EE.UU. dejó muy en claro que deseaba restringir los beneficios del TLCAN para las producciones de la zona. Y resulta evidente la relevancia de este sector en el nuevo acuerdo si tomamos en cuenta el volumen de la producción de cada país (Fig. 3).

² “La cláusula de temporalidad en productos agrícolas establecía básicamente que cuando en Estados Unidos estuviera cosechando algún producto, entonces México tendría una cuota o un arancel que pagar para exportar ese insumo hacia Estados Unidos, o simplemente no podría hacerlo.” (Armijo, 2018)

Fig. 3: Exportaciones e importaciones de la industria automotriz en el T-MEC por país, 2022



Fuente: Elaboración propia con datos del Observatorio de Complejidad Económica

El T-MEC estableció reglas más estrictas sobre el contenido regional de los automóviles, lo que implicaba que un mayor porcentaje de los componentes de los vehículos vendidos en la región deben ser fabricados en América del Norte. Esto tuvo un efecto visible en la industria automotriz mexicana, la cual exporta una gran cantidad de autos y autopartes a Estados Unidos.

“En términos de valor, México y Estados Unidos intercambian anualmente 131 mil millones de dólares en automóviles y autopartes. Destaca, en ese sentido, que el 13% de los vehículos ligeros vendidos en el mercado estadounidense son de producción mexicana. Por otro lado, la industria de autopartes en México se ha convertido en la 5ª más grande del mundo. De ahí que es el principal proveedor de autopartes de Estados Unidos. Lo anterior, es un ejemplo de la integración económica regional en este sector.” (Armijo, 2018)

Las modificaciones hechas al apartado automotriz están muy relacionadas con el punto de las reglas de origen (ver anexo 2). Armijo (2018) nos explica que se acordó mantener el libre comercio para aquellos vehículos ligeros que cumplan el Valor de Contenido Regional, cuyo porcentaje pasó de 62.5 a 75. Pero no es un cambio inmediato, se acordó que del 62.5% pasaría al 66% con la entrada en vigor del T-MEC; en 2021 aumentaría a 69%; que pasaría al 72% en 2022; y que al terminar el año 2023 se alcanzaría el 75%. A pesar de esto se otorgarían dos años extras, para aquellas compañías con nuevas plantas automotrices para que puedan atenerse al porcentaje.

En el sector automotriz, está la regla de origen del acero y aluminio. Las empresas automotrices deben adquirir su acero y aluminio con un porcentaje regional del 70%. También se estableció un Índice regional salarial, el cual requiere que el valor de contenido laboral sea del 40% (Armijo, 2018).

En el ámbito de las energías, se aplicaron las cláusulas de trato nacional y trato de nación más favorecida, no obstante, es una cuestión mucho más compleja. Si bien, con la reforma energética mexicana de 2013, ya se había liberalizado con ciertas limitaciones la energía, en el T-MEC se mantiene un respeto a la soberanía energética.

El artículo 8 del T-MEC, sobre energía solo posee un artículo, lo cual para Calderón (2020) resulta ser una proeza, pues EE.UU. abogaba por un capítulo mucho más extenso en el cual se establecía una “comunidad energética para Norteamérica”. Sin embargo, se terminó reduciendo a dos párrafos en los cuales se reconoce que México posee el derecho inalienable sobre sus hidrocarburos.

No obstante, EE.UU. demandó que se quitaran las barreras que mantienen la jerarquía de las empresas estatales, que son Pemex y CFE, en el capítulo 22 del T-MEC. Todo esto con la finalidad de que las compañías estadounidenses y canadienses tuvieran el mismo trato que las mexicanas, de forma que tengan acceso a su mercado de compras, contratos e inversiones.

Con la llegada de las nuevas tecnologías, el tratado promueve proactivamente el comercio digital y la protección de los datos en línea, lo que facilita el intercambio de servicios y bienes en la economía digital entre México y EE.UU.

Se requirió establecer un capítulo con los lineamientos para su regulación, puesto que no había un consenso para productos tales como libros electrónicos, música, programas de computadora y videojuegos.

En el T-MEC, Estados Unidos tomó el papel de líder pues buscaba no gravar este tipo de productos. Es por eso que en el texto se prohíbe la aplicación de aranceles a productos digitales, de modo que haya un libre flujo de ventas de este sector.

De nuevo en la búsqueda de proteger a sus empresas, EE.UU. toma la batuta para establecer un capítulo entero sobre propiedad intelectual en el T-MEC. Este capítulo endurece estrictamente la protección de biotecnología, marcas comerciales, patentes y servicios financieros, es decir todo aquel producto o servicio que tenga un nombre registrado (Calderón, 2020).

Con esto, Calderón (2020) advierte la urgencia que tenía EE.UU. de amparar a sus empresas transnacionales como Amazon, Apple o Microsoft y además fomentar su progresión.

Si durante el TLCAN, México había mantenido un balance superavitario en cuanto a sus exportaciones, es importante analizar cuál es la situación con el T-MEC, si los cambios mencionados anteriormente afectan, ya sea negativa o positivamente, al comercio que mantiene nuestro país y por tanto cuales podrían ser las consecuencias.

1.5 Los cambios en la IED

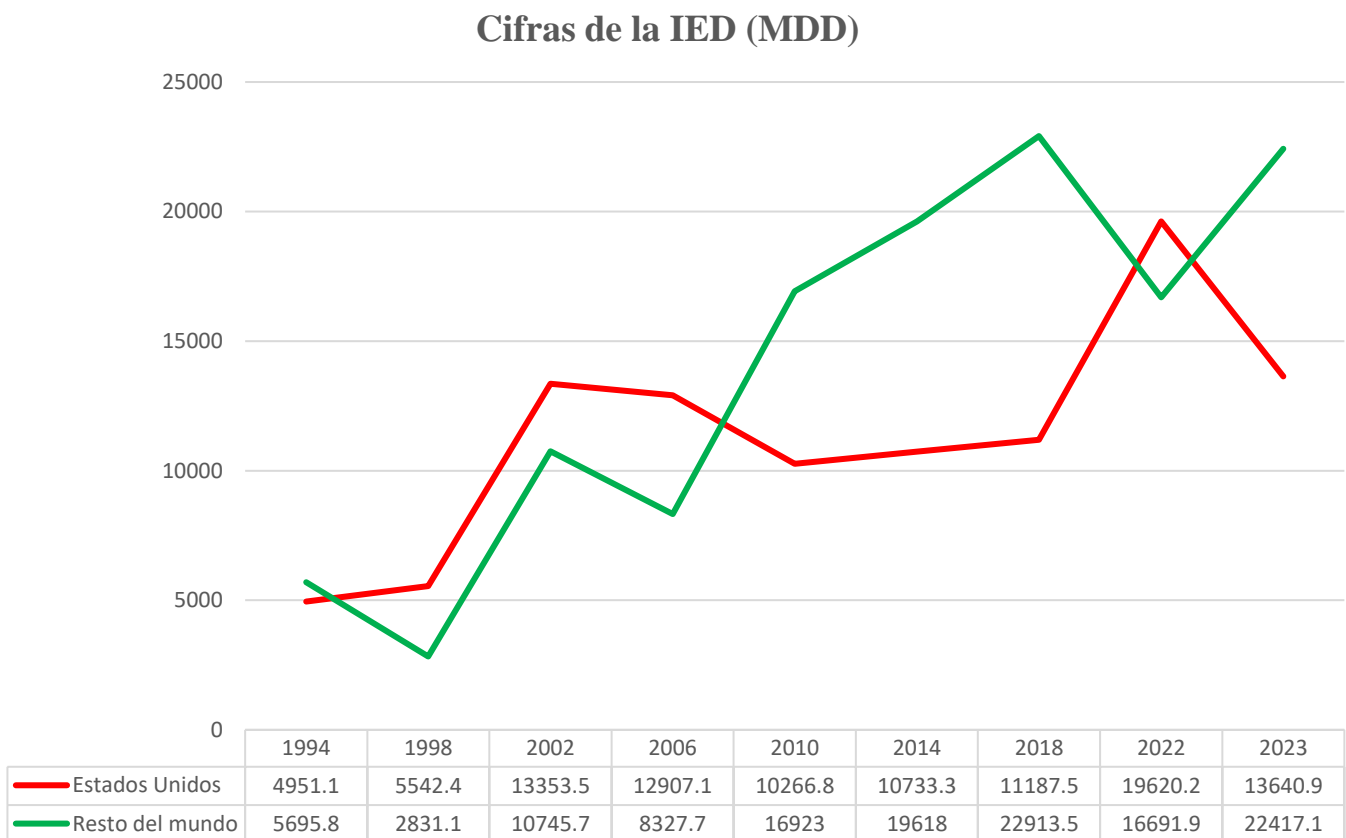
En lo referente a la Inversión Extranjera Directa, resulta natural que EE.UU. sea la principal fuente de inversión, al menos la que ingresa a México, debido a su rol preponderante en el comercio. Pero a su vez esto llevó a EE.UU. a buscar modificar el TLCAN a favor de las empresas estadounidenses, que llevaban capital a los otros países del tratado.

Todo esto a pesar de que se tenía bien claro que ya se había dado bastante margen de acción para dichas empresas en el texto del TLCAN. Este fenómeno surge debido a que las compañías son la principal fuente de Inversión Extranjera Directa (IED) en Norteamérica. A pesar de que no siempre son las formas más apropiadas de promover el desarrollo local debido a su orientación al servicio del capital.

Al ser Estados Unidos el principal socio comercial, es de esperarse que sea también el principal lugar de origen de sus inversiones. Y con la liberalización de los flujos de capital y de libre comercio, que vinieron con la instauración del TLCAN es natural que el grado de inversión aumente, como es visible en la figura 4. Aquí se muestra

como ha sido el desempeño de la IED en México, donde claramente destaca EE.UU. si bien su línea a veces no es la más alta, sigue siendo el país que más aporta

Fig. 4: Montos de IED ingresada a México proveniente de EUA y del resto de países (en MDD)



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía

Además es observable también, que desde el inicio del TLCAN la IED ha ido en aumento. Si bien no es un crecimiento proporcional, de manera general se mantiene al alza. En el caso estadounidense la IED tuvo un aumento del 175.5% para el 2023 con respecto a 1994, cuando inició el TLCAN.

Ahora en los tiempos del T-MEC se ha dado mucha mayor libertad a las compañías, dado que se pactó una completa desregulación de estas, llegando incluso a

pasar por alto la constitución mexicana en cuestiones laborales o del aprovechamiento de los recursos nacionales.

1.5.1 Las cláusulas de trato de naciones

Lo anterior se vio consolidado por la inclusión de las cláusulas de *trato nacional* establecidas en el texto del T-MEC. Estas constituyen uno de los pilares del régimen de protección a la inversión extranjera en el acuerdo.

El trato nacional se refiere básicamente, a la exigencia de que un país otorgue a los inversionistas extranjeros y a sus inversiones un tratamiento no menos favorable que el que otorga a sus inversionistas nacionales, es decir, no hacer distinción en cuanto a las inversiones en el territorio de las Partes.

Como señala Calderón (2020), el trato nacional es la responsabilidad de la Parte receptora, de dar el mismo trato a un inversionista extranjero que se le daría a un inversionista local, imparcial en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación y venta u otra forma de disposición de inversiones en su circunscripción, sin discriminación basada en el origen del capital.

Este principio se complementa con el concepto de trato de *Nación Más Favorecida*³(NMF), que obliga a mantener en igualdad de condiciones a las partes, respecto a acuerdos comerciales con terceros, En la práctica, esto restringe considerablemente la capacidad del Estado mexicano para diseñar esquemas diferenciados de apoyo a empresas nacionales, ya que cualquier ventaja otorgada a un país tercero o a inversionistas nacionales podría tener que extenderse también a los socios del tratado.

Con el trato nacional, y de nación más favorecida se obstaculiza la subordinación de las empresas extranjeras a incentivos fiscales, que contribuyan con la proliferación de

³ “Una cláusula de la nación más favorecida es una disposición, generalmente incluida en un acuerdo comercial entre dos estados, en virtud de la cual las partes contratantes se obligan a otorgarse mutuamente todos los favores o concesiones que hayan hecho en el pasado o puedan hacer en el futuro a los artículos, agentes o instrumentos de comercio de cualquier otro estado de modo que las condiciones de sus relaciones comerciales no sean nunca menos favorables que aquellas de que disfrute el estado cuyas relaciones comerciales con cada una de las partes contratantes se desarrollen en las condiciones más favorables. Lo fundamental es la igualdad basada en el trato que se le da a cualquier otro estado.” (Snyder, 1948, citado en Ustor, 1978)

las empresas mexicanas. Desde el inicio del TLCAN, esto ha sido un freno para la instalación de políticas que incentiven a las empresas mexicanas como las que se instauraron en el modelo de sustitución de importaciones (Calderón, 2020).

En consecuencia, el marco legal del T-MEC, ha limitado la autonomía del gobierno mexicano en materia de política económica, obligándolo a operar dentro de un esquema de neutralidad normativa frente a la inversión extranjera. Esto ha generado debates relevantes en el ámbito académico y político sobre el verdadero margen de maniobra que conserva México para diseñar políticas públicas que privilegien el desarrollo de su planta productiva nacional sin contravenir los compromisos internacionales asumidos en el marco del T-MEC.

1.5.2 Los requisitos de desempeño

Un punto importante de las inversiones son los requisitos de desempeño, los cuales fueron derogados en el texto del T-MEC como una medida para aumentar el poder y los beneficios de las empresas extranjeras en México.

De acuerdo con el Sistema de Información sobre Comercio Exterior (2022), un requisito de desempeño es el instrumento que busca influenciar el desenvolvimiento de los inversionistas. Puede ser de dos tipos, el primero es el obligatorio, mediante el cual se imponen condiciones antes y/o después del establecimiento u operación de una inversión. El segundo tipo son los requisitos de desempeño basados en incentivos que buscan establecer condiciones para el inversor a cambio de un subsidio o incentivo gubernamental.

Calderón (2020) explica que los requisitos de desempeño fueron prohibidos para los miembros del T-MEC. Es decir, se anularon las regulaciones que obligan a proveerse de cierto porcentaje de insumos locales, equilibrios comerciales o de divisas, las transferencias de tecnología, requisitos de permanencia mínima, el fomento del empleo, etcétera. Es en el artículo 14 donde se especifican aquellos requisitos que no son posibles de exigir en una inversión:

- a) Exportar un determinado nivel de mercancías o servicios.
- b) Establecer un determinado porcentaje de contenido nacional.

- c) Adquirir, utilizar u otorgar prioridad a un producto o servicio local, o para adquirirlo de una persona en su territorio.
- d) Establecer una relación entre el volumen o el valor de las importaciones y las exportaciones, o con el monto de las entradas de divisas relativas a la inversión.
- e) Limitar las ventas de una mercancía o servicio en su territorio que la inversión suministra, relacionando estas transacciones al volumen o valor de sus exportaciones o ganancias en divisas.
- f) Transferir una tecnología, proceso productivo o cualquier otro conocimiento protegido a una persona en su territorio.
- g) Proveer exclusivamente desde el territorio de la Parte una mercancía que la inversión suministra a un mercado regional o al mercado mundial.
- h) I. Adquirir utilizar u otorgar preferencias en su territorio, a la tecnología de la Parte o de una persona de la Parte, o

II. Impedir en su territorio la adquisición o el uso de o el otorgamiento de una preferencia hacia una tecnología; o

i) Adoptar:

I. una tasa o monto de regalías conforme a un contrato de licencia, o

II. una duración determinada del plazo de un contrato de licencia.

Con el objetivo de fomentar el desarrollo de México y reducir la brecha con países desarrollados, se establece en los artículos 25 y 26 de la constitución mexicana, las facultades que se tienen para la regulación de inversiones, regulaciones tales como las de transferencia de tecnología, reinversión (al menos parcial) de las ganancias, balanza comercial equilibrada, preferencia por insumos producidos en el país o porcentaje de contenido nacional. A pesar de esto, los negociadores del T-MEC se enfocaron en acrecentar el monto de las inversiones y cancelar su regulación (Calderón, 2020).

1.5.3 El sector financiero

Desde la entrada en vigor del TLCAN ya se habían sentado los precedentes para una liberalización de la IED, que se acercaba peligrosamente a la desregulación, las instituciones financieras no fueron la excepción. No obstante, se aplicaron ciertos límites a estas, en comparación con el resto de productos y servicios.

Ya en la época del T-MEC, se hacen modificaciones al tratado que promueven aún más la transnacionalización de este sector en México. Resulta que en el capítulo 17 del T-MEC, se les concede a los miembros el trato nacional y el trato de nación más favorecida. Pero eso no es todo, se acordó añadir una tercera cláusula, la de los nuevos servicios financieros, que dice básicamente que una Parte no puede negar que una institución financiera brinde un nuevo servicio que la parte permitiría brindar en su propio territorio (Calderón,2020).

Sin duda estamos hablando de un país defensor del neoliberalismo (al menos en sus relaciones comerciales con el exterior). Por lo cual es requerido un alto nivel de diplomacia por parte de ambos gobiernos, pero sobre todo del mexicano, puesto que es el que está más interesado en que el estado tenga una mayor intervención en el mercado, pero sobre todo en el ámbito financiero.

1.5.4 El empleo visto a través de los tratados

Uno de los ejes centrales en la construcción del TLCAN, y posteriormente del T-MEC, ha sido la promesa de que la inversión extranjera directa IED serviría como palanca para el desarrollo económico de México, particularmente en términos de empleo, con el objetivo indirecto de reducir los flujos migratorios hacia Estados Unidos.

Este rubro, se dio a través de la IED tratando de resolver el problema migratorio. Resulta que el tema ya era acuciante para EE.UU. desde antes del TLCAN, pero México no deseaba firmar un pacto migratorio. Fue entonces que el gobierno mexicano resolvió hacer una modificación a la Ley Mexicana de Inversión Extranjera, con el objetivo de que las empresas estadounidenses se establecieran en México (Gómez y Ruiz, 2022).

Se trataba de un intercambio básicamente, se iba a dar un incremento en la tasa de empleo mexicana, pero los capitalistas estadounidenses aprovecharían la mano de obra barata y las casi nulas prestaciones que se tenían en aquellos momentos. Casi todas las

predicciones se cumplieron, excepto la migratoria, pues no se disminuyó el flujo de migrantes a EE.UU. (Gómez y Ruiz, 2022).

Uno de los aspectos clave del T-MEC en cuanto a la relación bilateral es el énfasis en los derechos laborales en México. El tratado incluye disposiciones para mejorar las condiciones de trabajo en las fábricas mexicanas, garantizando mejores salarios y condiciones laborales, lo que también beneficia a los trabajadores estadounidenses al evitar la competencia desleal.

Es en el capítulo 23, que las tres partes del acuerdo aceptan regular su comercio buscando eludir el dumping social⁴. En este caso, México aceptó la incorporación en sus leyes de cinco acuerdos laborales internacionales:

1. La libertad de asociación y el reconocimiento efectivo del derecho a la negociación colectiva.
2. La eliminación de todas las formas de trabajo forzoso u obligatorio.
3. La abolición efectiva del trabajo infantil.
4. La eliminación de la discriminación en materia de empleo y ocupación.
5. La promoción de condiciones de trabajo aceptables respecto a salario mínimo, jornada laboral y seguridad laboral (Mata Mata, Ramírez Martínez y Ramírez Sánchez, 2023).

...

Estos son asuntos que abonan mucho al actual debate que existe en las universidades y las instituciones intergubernamentales, sobre la necesidad de regular la inversión y establecer parámetros para tener una inversión apropiada para el desarrollo

⁴El SELA (1999) lo explica como las divergencias salariales y laborales en las que incurren las economías que participan en un proceso de integración, así como sus consecuencias al incidir en la competitividad internacional. Es decir, se trata de la práctica en la que los dueños del capital trasladan su producción a países donde los salarios son más bajos y hay menos derechos laborales.

de los países. Lo cual solo puede lograrse si se aplican indicadores de calidad como la productividad, salarios dignos y la sostenibilidad de los negocios.

Sin embargo, ninguna de las cuestiones anteriores resalta como una razón suficiente para proclamar de un trato injusto para el vecino del norte, Aunque es evidente en el T-MEC que México ha asumido compromisos mayores en comparación con el TLCAN, estos responden a una lógica de interdependencia económica en la que se busca equilibrar los intereses de competitividad con estándares de desarrollo más justos. Así, el verdadero desafío no radica en cuestionar la legitimidad de los compromisos laborales, sino en lograr su cumplimiento efectivo sin comprometer la capacidad del país para fortalecer su planta productiva nacional.

CAPÍTULO 2: LA ADHERENCIA MEXICANA RESPECTO A EE.UU.

Ya se ha expuesto el gran giro que dio el TLCAN tras su renegociación que terminó desembocando en el T-MEC, un cambio que no solo modificó las reglas del comercio, sino que también redefinió las dinámicas de por entre los países miembros. A partir de este punto, resulta pertinente estudiar cuáles han sido los efectos concretos de dicha renegociación y todos esos cambios sobre el panorama comercial de México. Que si bien, se ha visto golpeado por diversas presiones estructurales, (desde la reconfiguración de cadenas de valor, hasta un entorno económico internacional más volátil) el país se ha mantenido firme en la búsqueda de vínculos económicos sólidos con sus socios estratégicos, logrando mantener su posición como uno de los principales exportadores de manufacturas del continente.

Uno de los efectos de la implementación del T-MEC, es que México se encuentra impuesto bajo ciertas condiciones frente a sus dos principales socios. Y una de las principales implicaciones es una mayor sujeción de México a mecanismos de vigilancia y cumplimiento normativo, para la forma en la que se maneja su mercado, es decir, que se aperture para las empresas extranjeras y también vigilancia en la elaboración de sus artículos, mayor control en el origen de sus insumos. Si bien estas medidas pueden leerse como mecanismos de control, también ofrecen la oportunidad de mejorar las prácticas productivas e insertarse con mayor legitimidad en los mercados globales.

En medio de este nuevo entorno comercial, México ha logrado consolidarse como una potencia exportadora en sectores estratégicos, entre los que destacan los productos agroalimentarios, las manufacturas electrónicas, la industria automotriz y de transporte. Estos bienes, considerados esenciales para el dinamismo económico de cualquier país industrializado, han permitido a México mantenerse competitivo, incluso frente a sus propias asimetrías internas.

A pesar de que una parte considerable de su población continúa viviendo en condiciones de pobreza y desigualdad, el país ha demostrado una resiliencia notable, apostando por la productividad, la inversión y el comercio como vías para mejorar su posicionamiento en la economía global. Esta combinación de vulnerabilidad social y fortaleza exportadora plantea tanto desafíos como oportunidades en la construcción de un modelo de desarrollo más inclusivo y sostenible.

Es posible hablar de que México ha avanzado mucho como productor, pues ya no es únicamente exportador de bienes alimentarios, que no requieren alta cualificación. Ahora su mano de obra ha evolucionado junto con su industria, lo cual le permite rendir en la fabricación de bienes más especializados, tales como computadoras, pantallas, vehículos de motor y sus partes, así como del petróleo y sus derivados.

Pero eso no quiere decir que el sector alimentario no sea de relevancia, México aún funge como un importante proveedor de productos agrícolas para EE.UU. tales como aguacates, tomates, fresas y bayas. El tratado garantiza el acceso preferencial a los mercados y mejora las normas sanitarias y fitosanitarias para facilitar el comercio agrícola.

En el caso de las manufacturas, se trata de productos necesarios en el día a día, que todos los países necesitan, por lo cual tienen alta demanda. Esto nos indica que, si los explota correctamente, México tiene un buen margen de crecimiento progresivo. A esto se le suman ventajas naturales, y el hecho de que los productos mexicanos son de gran calidad, tanto en insumos como manufacturas ya terminadas.

2.1 La actualidad de las exportaciones

La pandemia de Covid-19 causó un daño tremendo en la economía mundial y México no fue la excepción. En 2020 se vio una reducción en las exportaciones del 8.43% con respecto al año 2019. Sin embargo, desde el año 2021 que se empezaron a relajar las medidas sanitarias, se volvió a regularizar, paulatinamente, el comercio internacional. Para las operaciones México-EE.UU. El pico máximo se alcanzó en el año 2023.

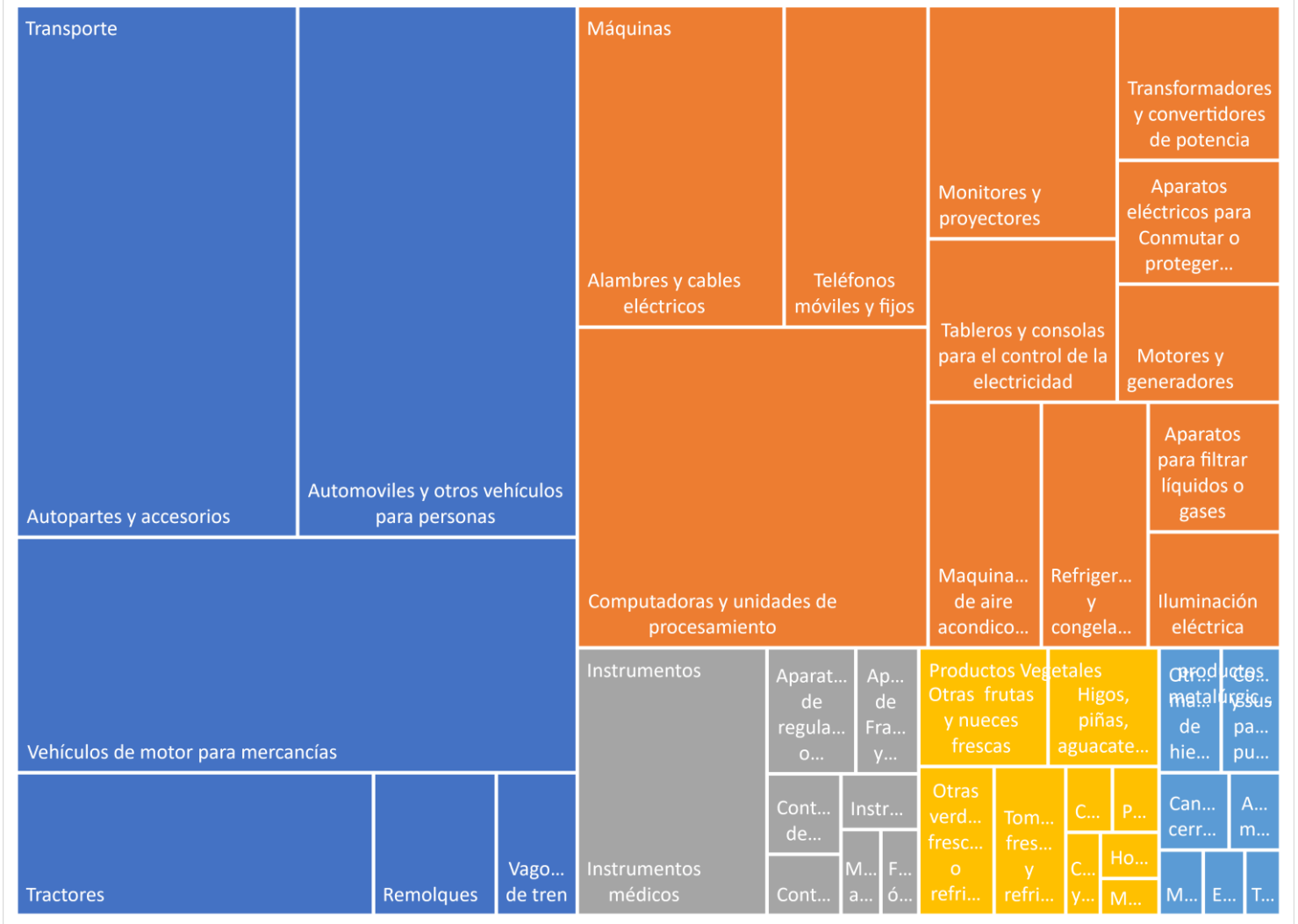
Las exportaciones son miles de productos diferentes, divididos en decenas de categorías, desde insumos básicos para la industria, como cables y tornillos, hasta productos listos para el consumo, tales como teléfonos celulares y automóviles. Desde alimentos hasta productos altamente tecnológicos como procesadores de computadoras.

En el gráfico a continuación (figura 5), se presentan los productos mexicanos⁵ que más fueron comercializados a Estados Unidos durante el año 2023. Divididos en las cinco categorías que más ingresos generan para México.

⁵ Solo los primeros productos, es decir los más exportados, puede haber más productos en la misma categoría, pero vendidos en porcentaje mucho menor al 1%.

Fig. 5: Principales exportaciones a EE.UU. (2023)

■ Transporte ■ Máquinas ■ Instrumentos ■ Productos Vegetales ■ productos metalúrgicos



Fuente: Elaboración propia con datos de la secretaría de economía.

La principal venta de México a EE.UU. fueron las autopartes y accesorios de automotores con un valor de 35,799mdd equivalente al 8.28% de las exportaciones totales, y son provenientes de los estados de Coahuila (16.4%), Querétaro (12.6%) y Guanajuato (10.2%); en segundo lugar los vehículos para personas con 35,735mdd, el 8.23% de las exportaciones totales, los vehículos son manufacturados en Ciudad de México (45.6%), el Estado de México (19.7%) y Puebla (17.9%); en tercero los vehículos automotores para el transporte de mercancías por 31,800mdd, 7.32% de las exportaciones, siendo los principales orígenes Ciudad de México(69.4%), Baja California

(15.1%) y Estado de México (7.8%); en cuarta posición las computadoras y unidades de procesamiento contando 27,079mdd, el 6.23% de las exportaciones y provenían de Chihuahua (70.8%), Nuevo León (11.9%) y Jalisco (9.1%); finalmente tenemos los alambres y cables eléctricos con 16,004mdd y el 3.68% de las exportaciones. Dichos productos provienen principalmente de Chihuahua (33.6%), Nuevo León (18.6%) y Sonora (10.7%). (Secretaría de economía, 2023)

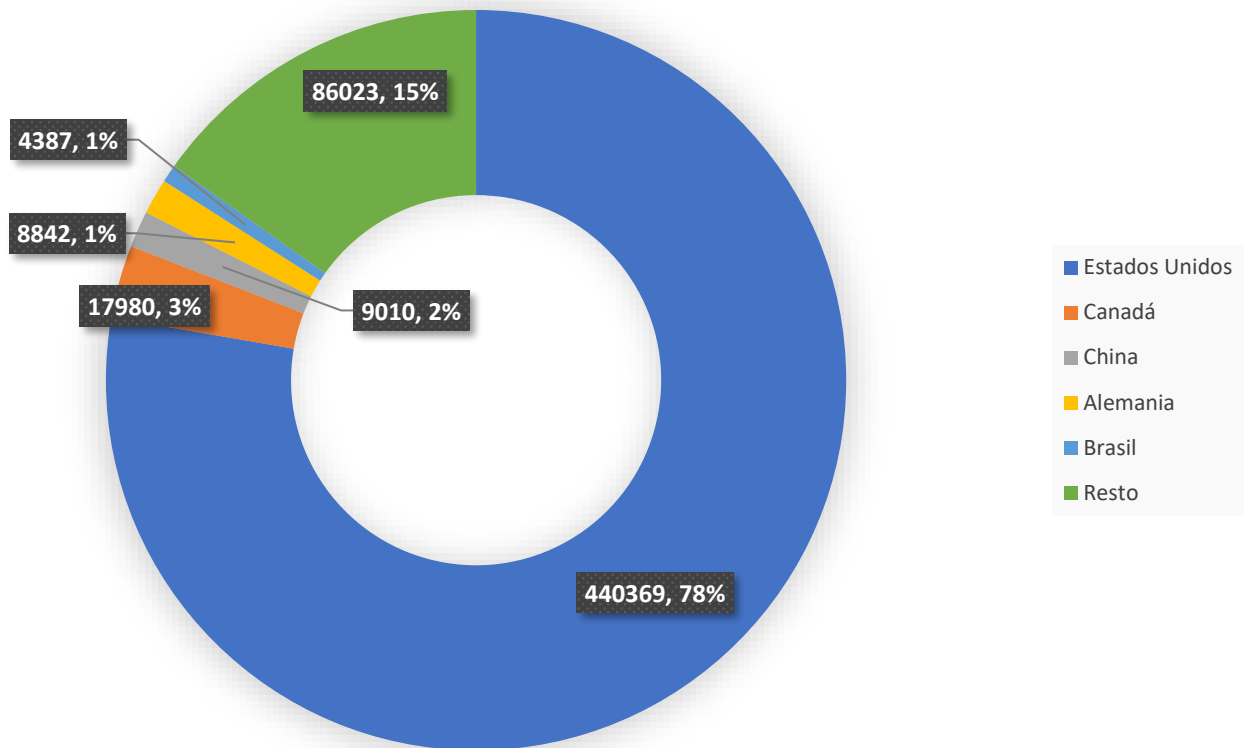
Un punto importante a considerar, es el hecho de que las principales industrias del país están situadas en el norte y centro del país, lo cual describe la complejidad y diversidad que existe a lo largo del territorio nacional. Pero a su vez, refleja la necesidad de fomentar el desarrollo mas hacia el sur y el este del país.

En conjunto, el total de las ventas hechas por México a su vecino del norte suman la cantidad de 440,369 millones de dólares. Cifra que representa el 15.2% de las importaciones de EE.UU. Este hecho coloca a México como su principal proveedor durante el año 2023, seguido de cerca por China que ostenta el 14.5% de las importaciones de la Unión Americana y en tercer lugar Canadá, el último miembro del T-MEC con el 13.6% (Observatorio de Complejidad Económica, 2023).

Lo anterior es una muestra de lo que representan estos lazos en el comercio internacional, y más aún para México, pues uno de los objetivos del T-MEC es el de reforzar la estabilidad económica de México, de forma que se tenga un acceso preferencial al mercado de los Estados Unidos, su principal socio comercial. A su vez, busca la promoción de la inversión extranjera y una mejora en las relaciones laborales.

Para México esto se ve representado notoriamente, ya que los 440,369mdd de EE.UU. corresponden a un porcentaje del 83.4% del total de las exportaciones mexicanas. Para el segundo lugar queda Canadá con el 3.20% que equivale a 17,980mdd, esto habla de como influyó el T-MEC a la hora de hacer socios. Mientras que el tercer lugar lo ocupa China con el 1.61% y 9,010 millones. Mientras, Alemania queda en cuarta posición con el 1.58% equivalente a 8842mdd. Finalmente se encuentra Brasil con 4,387mdd y el 0.78% (Secretaría de Economía, 2023). El Gráfico a continuación (fig. 6) ejemplifica la relación de los países a los que se enviaron los productos mexicanos.

Fig. 6: Destinos de las exportaciones mexicanas en 2023 (mdd)



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía

Para el año de 2023, es posible apreciar que ha habido un incremento en las cifras de ventas internacionales, no solo para EE.UU. sino también para el resto de sus socios alrededor del mundo. En este año se mantiene el superávit para México, con respecto a las importaciones. Además todo esto ocurría mientras se daban muestras de la consolidación como proveedor de las industrias de la zona y como potencia regional. Lo cual fue también visto como una amenaza por parte de Donald Trump.

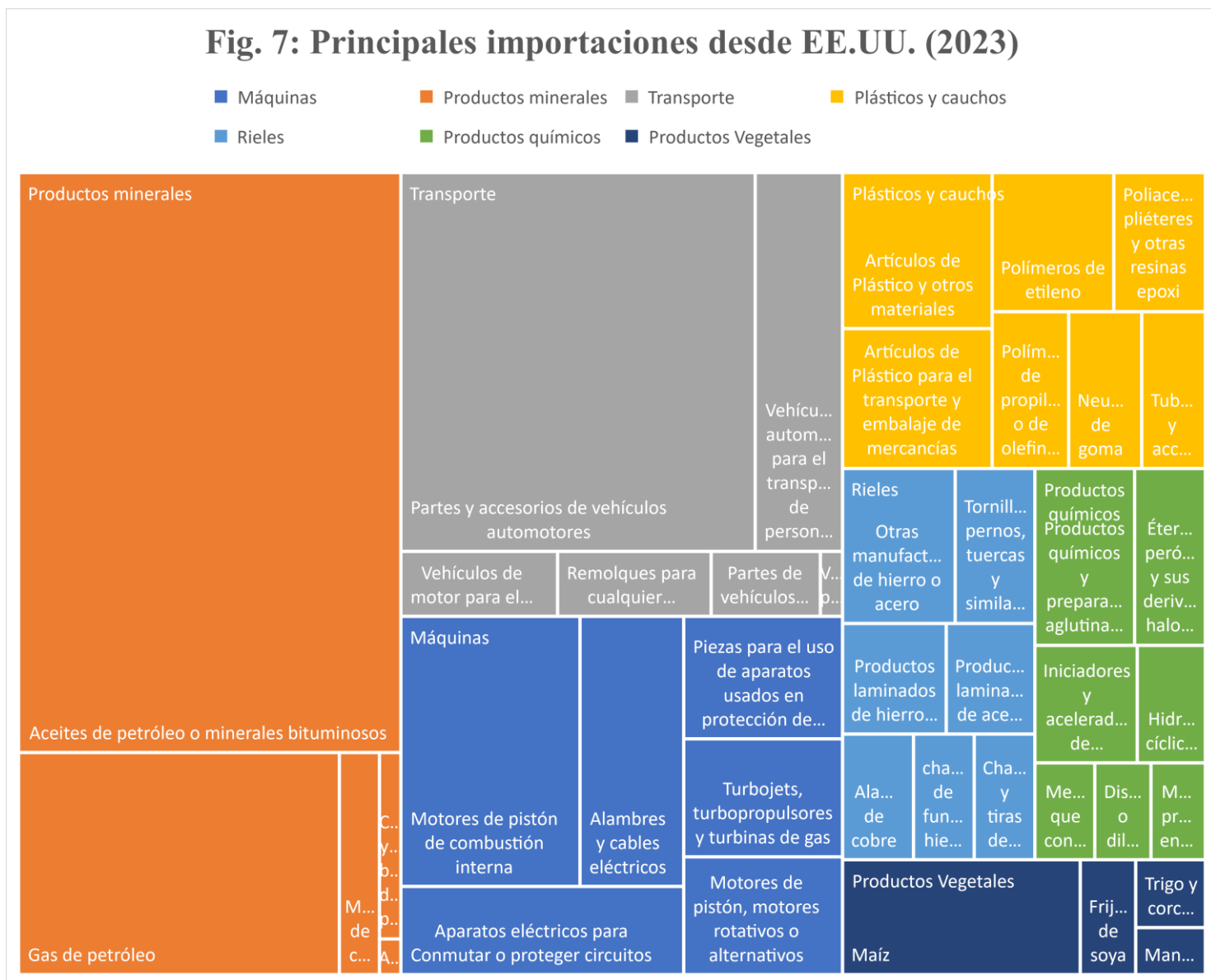
Aquí es necesario especificar que las principales fuentes de esta incertidumbre es la cuestión de posibles autos con origen 100% mexicano, tanto a gasolina como eléctricos; la posibilidad de dejar de exportar grandes cantidades de gasolina estadounidense; y por último la posible explotación de los yacimientos de litio, que probablemente sea el principal energético en el futuro.

2.2 Las importaciones hoy día

Para las compras internacionales mexicanas, provenientes de EE.UU. también se observa un proceso interesante durante el T-MEC, pues si bien es en proporción menor se desarrolla de manera muy similar.

Para empezar, al igual que México, EE.UU. también ungió como su principal proveedor casi en todos los años. También es evidente que ambos le dan mucha importancia a la producción máquinas y transportes, como se observa en la figura 7, a continuación.

Fig. 7: Principales importaciones desde EE.UU. (2023)



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía

Resulta muy curiosa la distribución de las compras mexicanas. La categoría más vendida fue “máquinas” con 59,013 millones, no obstante el producto final, más comprado por México fueron los minerales bituminosos que pertenecen a la categoría de “productos minerales”, por una cantidad de 28,639mdd, que representa el 12.2% del total de las importaciones de México a EE.UU. Este producto tenía como principales destinos a Ciudad de México (95%), el Estado de México (1.55%) y Nuevo León con 1.21%.

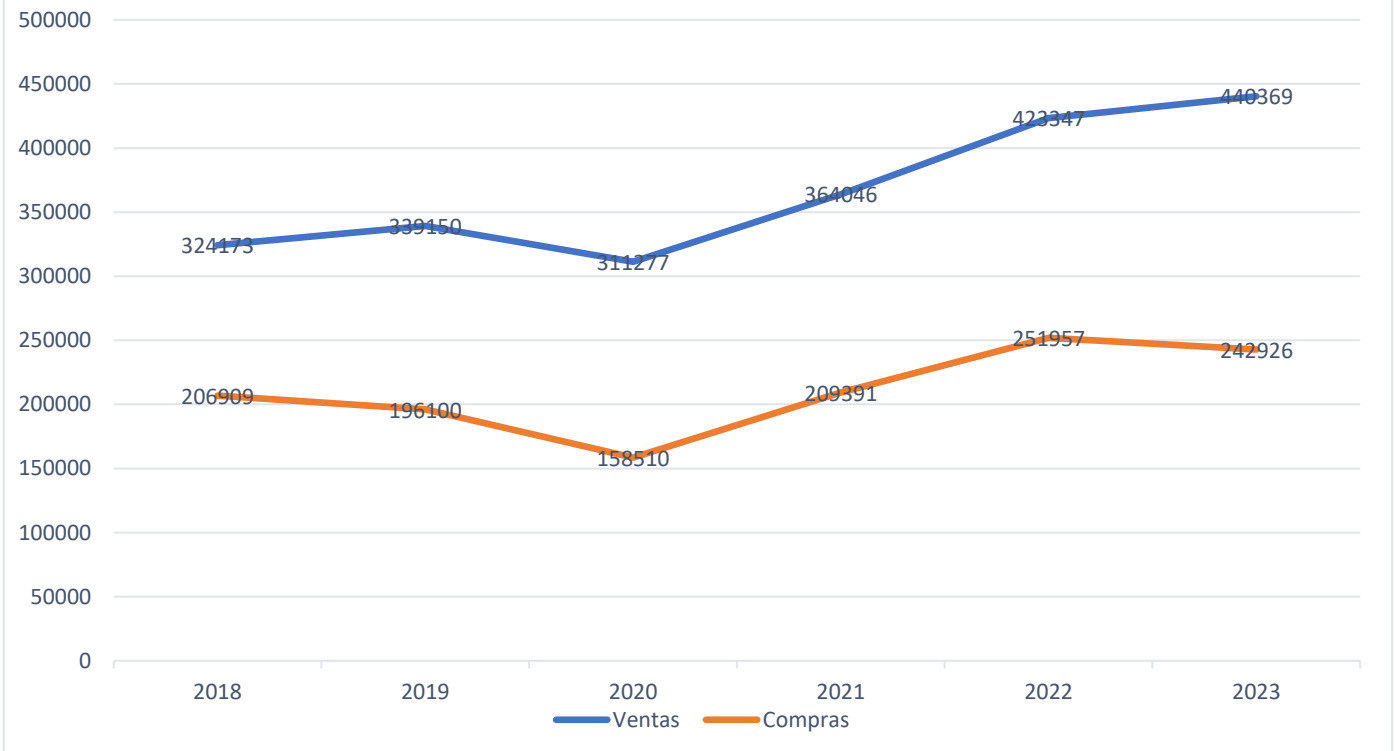
El segundo producto más importado fueron las partes y accesorios de vehículos automotores con 7.38% equivalente a 17,277mdd y cuyos principales destinos fueron los estados de Ciudad de México (43.1%), Baja California (9.87%) y Guanajuato (9.51%); posteriormente queda el gas de Petróleo con 9,165mdd y el 3.92%, que iba a Ciudad de México (84.6%), Nuevo León (7.21%) y Chihuahua (3.81%). En cuarto lugar, quedan con 2.66% los motores de pistón de combustión interna equivalentes a 6,212mdd, designados principalmente a Ciudad de México (92.5%), Baja California (6.03%) y el Estado de México (0.57%). Y en quinto lugar están los transportes automóviles para personas con el 1.82% y 4,260mdd y como objetivo tienen a la Ciudad de México (68.5%), Jalisco (14.8%) y Estado de México (7.77%) (Secretaría de Economía, 2023).

Si tomamos en cuenta a las mercancías intercambiadas podemos ver que son, en su mayoría, sectores muy similares, lo cual habla de que ambas son industrias que se complementan y fortalecen juntas, pues unos productos agregan valor o utilidad a los otros. Esto es lo que se conoce como comercio intraindustrial, que vino a instaurarse como resultado del comercio de manufactura.

2.3 El balance del T-MEC

Cuando se analiza la proporción entre las ventas y las compras de México, podemos observar que hubo una clara diferencia. No obstante, dicha situación mantenía una relación de finanzas saludables en ambos países dando como resultado una interdependencia próspera. Lo cual sucede gracias a ese comercio intraindustrial, pues se habían abaratado los costos de producción al mover las empresas estadounidenses a México.

Fig. 8: Balance comercial de México



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía y el OEC

En la figura 8, se presentan las operaciones comerciales de México con Estados Unidos, por año. Calculado en millones de dólares. Aquí es donde se muestra contundente la referida diferencia.

Resulta evidente que durante el 2023 fueron importantes socios⁶, por lo cual, cada uno representa en la economía del otro un soporte para seguir creciendo. Esto se dio porque al aumentar los productos que exportaba uno, también aumentaban los productos que importaba, y al ser estos insumos básicos para su industria, ésta se podía seguir desarrollando.

⁶Estados Unidos sí fue el principal socio de México, pero esto no fue recíproco, debido a que este año Canadá superó a México con el 14.5% de las exportaciones estadounidenses, con más de 269,000 millones de dólares. México quedó en el segundo lugar con el 13.1% equivalente a 242,926 millones de dólares. (Secretaría de Economía, 2023)

Sin embargo, esta diferencia es la que Trump veía como inadmisibles, una cuestión donde era evidente que “México se estaba aprovechando de la relación entre ambos”. Lo cual vendría a ser una falacia de enormes proporciones. Ya que este fenómeno habla más del tipo de Economía que es la de cada país, así como del poder adquisitivo de cada una.

Mientras EE.UU. es una economía de consumo, la mexicana es una de producción. Mientras la estadounidense tiene gran poder adquisitivo la otra aún se encuentra desarrollándose. Esto no quiere decir que en México no se consuma, la situación va más encaminada a que consumen productos diferentes, encaminados a explotar sus respectivas industrias.

2.4 La cuestión monetaria

La visión trumpista, se ha visto afectada por la percepción pesimista que se tiene y por consiguiente también sus políticas. Esto es algo que se ve claramente reflejado en la política monetaria, pues esta se endureció mucho, como medida para la desaceleración de la inflación que estaban teniendo, no solo los estadounidenses, sino los tres países del T-MEC.

Lo anterior fue visible de forma clara desde el primer mandato de Donald Trump (2017-2021), pero se mantuvo en el de Joe Biden (2021-2025). No fue sino hasta 2024 que se comenzó a atenuar el rigor con el que se mantenían las políticas macroeconómicas.

De hecho, hay un capítulo completo del T-MEC dedicado únicamente a este ámbito. El capítulo 33 titulado “POLÍTICA MACROECONÓMICA Y CUESTIONES DE TIPO DE CAMBIO”, subraya que para que haya un correcto desempeño del acuerdo es necesario que haya un adecuado equilibrio macroeconómico en la región de América del Norte, así como la necesidad de sentar fundamentos económicos y políticas sanas para que se de el crecimiento económico.

Esta sección del T-MEC se fundamenta en el Fondo Monetario Internacional (FMI), ya que se establece claramente que las partes están obligadas a acatar los artículos establecidos en el Acuerdo del Fondo Monetario Internacional, bajo la búsqueda de una estabilidad macroeconómica común.

Entre los principales objetivos de este capítulo se encuentra, el de evitar una ventaja competitiva desleal, así como la manipulación del tipo de cambio, inclusive del

sistema monetario internacional, evitando así el ajuste efectivo en la balanza de pagos (Secretaría de Economía, 2023).

En sintonía con las disposiciones anteriores, cada uno de los socios están comprometidos a mantener un régimen de tipo de cambio establecido por el mercado, así como usar este tipo de cambio con fines competitivos; a privarse de las devaluaciones competitivas; y a fortificar los fundamentos económicos subyacentes, lo que fortalece las condiciones para la estabilidad del tipo de Cambio (Secretaría de Economía, 2023).

2.4.1 Las tasas de interés

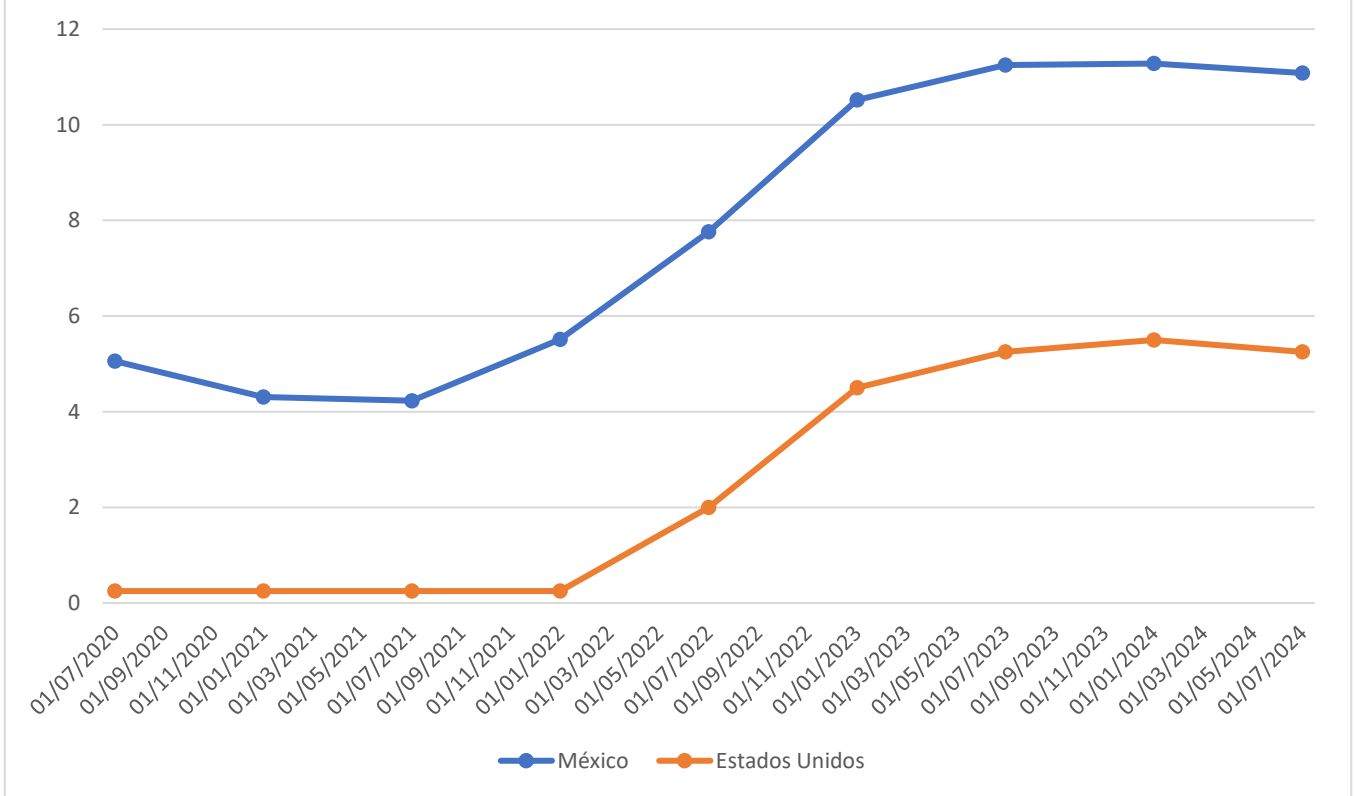
Sumado a lo establecido en el texto oficial y en el discurso, se tiene también una política muy estricta respecto a las tasas de interés. Resulta que los bancos centrales de los tres países subieron sus respectivas tasas. Esto obedeciendo a la búsqueda de frenar la inflación que preocupaba principalmente a EE.UU. que tuvo un pico máximo en su inflación de 7.2% en junio de 2022 (FED, 2024).

Esta creciente inflación, se debió, en buena parte, a la pandemia de COVID-19, que afectó la economía de todo el mundo. Pero hubo países, principalmente los de mayor poder adquisitivo, como lo es EE.UU. que implementaron rápidas respuestas tales como apoyos directos a los ingresos, las moratorias de deudas y programas de adquisición de activos establecidos por los bancos centrales.

A esto se sumó el conflicto entre la Federación Rusa y la República de Ucrania en el que EE.UU. tenía una fuerte participación indirecta, y que estaba respaldado por la OTAN. Este escenario desató a su vez una serie de medidas y pugnas comerciales que agravaron la situación monetaria en cada uno de los países involucrados.

En el gráfico de la figura 9, se detalla el comportamiento de la Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio (TIIE), desde la entrada en vigor del T-MEC, hasta el año 2024, que es cuando se dan las condiciones para que comience a bajar.

Fig.9 Porcentaje de la Tasa de Interés Interbancaria en el T-MEC



Fuente: Elaboración propia con datos de Banxico y el FED

Lo primero que salta a la vista es que muestran una clara diferencia, siendo la mexicana la más alta. Pero a pesar de ello, tienen un desenvolvimiento muy parecido, ya que fueron afectadas por los mismos escenarios, producto de la vinculación en la que se encuentran ambas economías. Si bien se mantuvieron tasas bajas como contramedida para la pandemia de COVID-19, los estragos que dejó provocaron una inmediata alza al momento de tratar de estabilizar la situación.

Es por ello que se observa un alza constante en la TIE. Fue solo hasta el tercer trimestre del año 2024 que la TIE empezó a disminuir. México Resultó ser el primero en recortar sus tasas de interés, lo cual es importante porque era el que tenía tasas más altas de los tres socios. Y es una tendencia que continua a la baja hasta los últimos datos, que corresponden al 30 de enero del 2025 y sitúan la TIE en 10%. Todos los gobiernos han estimulado este descenso para facilitar lo movilidad de la economía.

Para Estados Unidos, el tratado termina por asegurar un comercio más fluido con México y Canadá, sus principales socios en sectores como la manufactura, la agricultura y la energía. También refuerza la cadena de suministro en América del Norte. Y consagra la dinámica del flujo de capital financiero, haciendo que con todo esto se tenga menor influencia de otros países que no son parte del acuerdo.

CAPÍTULO 3: RETOS DEL T-MEC Y ESCENARIOS FUTUROS

La administración de Joe Biden, trajo consigo múltiples preocupaciones, principalmente para los productores estadounidenses que se habían quedado con la inercia del nacionalismo de Trump. Este desasosiego no era compartido por los homólogos mexicanos puesto que ya se había perdido el entusiasmo por el acuerdo ante las reformas que habían tenido lugar en el tratado.

Si bien ya se había relajado el discurso, la administración Biden no mostraría significativos cambios para el T-MEC, respecto a su antecesor. Puesto que sus prioridades estaban más en los fondos destinados a programas sociales internos y conflictos armados en otros continentes, tales como la guerra ruso-ucraniana y la colonización israelí de Palestina. Desafortunadamente los conflictos bélicos son una de las cuestiones que siempre han estado en la agenda estadounidense y fueron uno de los aspectos más criticados dentro de su administración.

El hecho de que se haya evidenciado esta falta de avance en la manera en que se desenvolvía el T-MEC, fue uno de los asuntos que sembraron la idea de que este acuerdo estaba aún más alejado de lograr la integración que había planteado el TLCAN, desde su proposición hasta los últimos años que estuvo en vigencia. No obstante, eso no fue suficiente para evitar que surgieran ciertas controversias dentro del marco del T-MEC, principalmente en los ámbitos laboral y energético.

Para EE.UU. ya se habían perdido muchos años, en este juego de contrapesos que era el balance comercial entre ambos países. Mientras que para México ya se había corrompido demasiado su mercado interno, llenándolo de productos extranjeros y se había perdido ese superávit comercial, que de por sí se mostraba muy frágil al no cumplir con los estándares establecidos al proponer el TLCAN a los mexicanos.

De la misma manera que ya se había apreciado en la figura 8. El año 2020, cuando sucedió la pandemia se dio un descenso en el balance comercial, lo cual significó una bajada en el incremento que había tenido hasta el momento. Si bien en los años posteriores se volvió a tener una mejoría, esta habría sido mejor de no haberse suscitado esta situación.

A partir del año 2022 comienza a evidenciarse un descenso en el balance comercial entre México y Estados Unidos, una tendencia que, si bien resulta preocupante, ya había sido prevista por ciertos analistas desde la entrada en vigor del T-MEC en 2020. Esto es coherente con el rediseño estructural impulsado por la administración de Trump, quien apostó por una renegociación que fortaleciera la posición estadounidense en las cadenas de suministro, aún a costa de limitar las ventajas comparativas que México había aprovechado bajo el TLCAN.

Aunque México mantiene un superávit comercial con EE.UU., este resultado se ve relativizado por un fenómeno más amplio, el creciente déficit comercial con las economías asiáticas, particularmente China, que se ha acentuado desde los años posteriores al TLCAN. Este desbalance se ha intensificado con la expansión tecnológica y manufacturera del sudeste asiático, convirtiendo a esa región en un actor dominante en los flujos globales de comercio. Si bien también se ha registrado un cierto distanciamiento en las relaciones comerciales con la Unión Europea, la magnitud del comercio con Asia lo coloca como un factor clave en la ecuación estratégica de México.

Este escenario ha generado un sentimiento de escepticismo, especialmente en sectores académicos y de análisis económico. A diferencia del discurso oficial o empresarial, muchas voces universitarias y centros de investigación han señalado que, lejos de consolidar una plataforma de desarrollo industrial de largo plazo, el T-MEC podría estar contribuyendo a una mayor vulnerabilidad externa. Esta percepción se ha visto reforzada por la falta de políticas públicas complementarias que impulsen una agenda nacional de innovación, diversificación exportadora y fortalecimiento del mercado interno.

Por lo tanto, aunque el T-MEC sigue representando un marco institucional robusto para el comercio regional, los beneficios estructurales para México parecen haber alcanzado un punto de inflexión, alimentando dudas sobre su sostenibilidad futura en un entorno geopolítico cada vez más incierto.

3.1 El problema laboral, continuidad y rupturas

La cuestión del empleo ha sido históricamente uno de los asuntos de más amplia deliberación, en el ámbito de los acuerdos de libre comercio, y el TLCAN no fue la

excepción. Situación que se dio gracias a los efectos vistos en el TLCAN. Si bien se aumentó exponencialmente la generación de empleo en México, esto no cumplió con uno de los principales objetivos que era frenar la migración indocumentada.

Además de que el empleo generado por el TLCAN resultó no ser tan significativo debido a que la apertura a las importaciones que eclipsaron a la producción y empleo nacionales. Si bien se produjo un crecimiento cuantitativo del empleo en sectores vinculados a las exportaciones, este fenómeno no se tradujo en mejoras sustanciales en la calidad del trabajo, los salarios o la estabilidad laboral. Sumando que muchas de las firmas extranjeras en México, si bien generaban empleos en el nivel operativo, terminaban por reservar los puestos de decisión y dirección para personal extranjero, lo que limitaba el verdadero impacto en el desarrollo de capacidades locales.

Además, la apertura comercial bajo el TLCAN trajo una fuerte competencia con productos importados, especialmente en el sector agroalimentario y en algunas industrias manufactureras nacionales. Esto provocó un desplazamiento significativo de productores locales, especialmente pequeños agricultores, y empeoró los flujos migratorios hacia Estados Unidos, justo el fenómeno que trataban de contener.

La administración de Joe Biden, llegando a la presidencia en enero de 2021, adoptó un enfoque activo en la implementación y supervisión del T-MEC, con un énfasis particular en las disposiciones laborales del acuerdo. Este enfoque ha generado tensiones diplomáticas y comerciales, reflejando un cambio respecto a la administración anterior.

A diferencia de su antecesor Donald Trump, cuyo principal interés era el restablecer el equilibrio comercial y la protección de ciertos sectores industriales nacionales sin mayor preocupación por las condiciones laborales en los países socios, la administración Biden adoptó un enfoque mucho más activo y normativo en torno al trabajo digno, la libertad sindical y los derechos de los trabajadores.

Este cambio no fue casual, Biden llegó a la presidencia con un fuerte respaldo del movimiento sindical estadounidense, y su política incluyó la promesa de poner a los trabajadores en el centro del comercio internacional. En este sentido, el T-MEC fue interpretado no solo como un instrumento comercial, sino también como una herramienta para promover estándares laborales más justos en América del Norte. La administración demócrata ha promovido una visión del comercio como palanca de transformación social,

donde el respeto a los derechos laborales debe ser una condición básica para la competitividad.

El Mecanismo Laboral de Respuesta Rápida (MLRR), se convirtió en la principal herramienta en la que la injerencia de Biden más confiaba para llevar a cabo su plan. Este proceso permitía abordar denuncias de violaciones laborales, permitiendo que las empresas estadounidenses presentaran quejas directamente relacionadas con condiciones laborales en México. Esta medida buscaba asegurar que las reformas laborales mexicanas no solo fueran legislativas, sino también prácticas y verificables en el terreno (Mata et al, 2023).

El MLRR permite a Estados Unidos iniciar investigaciones laborales contra empresas mexicanas donde se presenten violaciones a los derechos de los trabajadores, como la libre sindicalización o la negociación colectiva. Bajo la gestión de Biden, el uso de este mecanismo se ha intensificado notablemente, marcando una diferencia clara con la administración anterior. Lo más innovador resulta que no se trata de disputas entre Estados, sino que pueden ser iniciadas directamente por sindicatos, trabajadores o incluso empresas estadounidenses afectadas por prácticas laborales desleales de sus competidores.

Este enfoque ha tenido consecuencias prácticas relevantes. México ha sido requerido en varias ocasiones para atender casos laborales bajo el MLRR, como ocurrió con las plantas de General Motors en Silao⁷, Tridonex en Matamoros⁸, Panasonic en Reynosa⁹ y Goodyear en San Luis Potosí¹⁰. En estos casos, las investigaciones derivaron en la repetición de elecciones sindicales, la nulidad de contratos colectivos previos, sanciones económicas e incluso en compromisos para mejorar las condiciones de trabajo.

⁷ El 12 de mayo de 2021, EE.UU. presentó una queja formal por irregularidades en la votación sindical en la planta de GM en Silao. En julio se acordó un plan de remediación que incluía repetir la votación bajo supervisión y, si no era posible, terminar el contrato colectivo vigente. En agosto de 2021, más del 55 % de los trabajadores rechazaron al sindicato oficial, impulsando un cambio sindical supervisado por instancias nacionales e internacionales. (USTR, 2021)

⁸ El 9 de junio de 2021 EE. UU. presentó una queja por violaciones a la libertad sindical en Tridonex. En agosto del mismo año, la empresa acordó garantizar los derechos laborales, indemnizar a empleados y restablecer un sistema sindical transparente. (USTR, 2021)

⁹ En mayo de 2022 se abrió una queja por la falta de libertad sindical y negociación. En julio de 2022 se emitió una resolución favorable tras los compromisos presentados por la empresa. (USTR, 2022)

¹⁰ Presentada en mayo de 2023, la queja resultó en un plan de remediación en julio, con seguimiento hasta febrero de 2024. (USTR, 2024)

Estos episodios son reflejo de un nuevo nivel de fiscalización internacional del cumplimiento laboral en México, que difícilmente podría haberse previsto bajo el TLCAN.

Dado que ya se habían tomado acuerdos para garantizar los derechos laborales y con estos viene inmersa la libertad de sindicalización, la legitimación¹¹ empezó a tener un papel muy importante, pues se volvió otro proceso mediante el cual Biden metería presión al gobierno mexicano y ha insistido en que estas reformas no deben quedarse en el plano normativo, sino traducirse en cambios tangibles en los centros de trabajo. En consecuencia, la presión ejercida desde Washington ha acelerado este proceso, exigiendo elecciones sindicales auténticas, transparentes y verificables.

No obstante, esta postura ha generado tensiones estructurales difíciles de resolver. La existencia de profundas asimetrías salariales y de desarrollo económico entre los tres países del T-MEC imposibilita una verdadera homologación regional de condiciones laborales. Como han señalado diversos estudios, los salarios promedio en Estados Unidos pueden llegar a ser hasta cuatro veces más altos que en México, lo que representa una ventaja comparativa clave que ha impulsado la deslocalización de industrias y que difícilmente puede ser revertida sin alterar profundamente la lógica del comercio internacional (Mata Mata, Ramírez Martínez y Ramírez Sánchez, 2023).

Aquí radica una de las paradojas centrales del enfoque estadounidense: mientras se exige a México el cumplimiento estricto de estándares laborales avanzados, no se propone, un verdadero programa de desarrollo integral que permita al país elevar estructuralmente su oferta laboral. Sin una estrategia regional de cohesión social y económica, es poco realista esperar que México pueda competir con Estados Unidos en igualdad de condiciones en materia salarial, lo que limita las posibilidades de que el T-MEC sea un instrumento de desarrollo inclusivo.

Definitivamente la administración Biden ha transformado el capítulo laboral del T-MEC en una herramienta de control, presión e influencia regional, con efectos positivos en la democratización sindical en México, pero también con riesgos de profundizar la

¹¹ Es la obligación de que los empleados conozcan y aprueben los contratos colectivos por voto directo, universal y secreto. Esto implica también elegir a los comités ejecutivos sindicales. Esta regla incluye someter a votación todos los contratos registrados antes del primero de mayo de 2023 para legitimarlos. (Mata Mata, Ramírez Martínez y Ramírez Sánchez, 2023)

dependencia estructural si no se acompaña de políticas compensatorias de desarrollo. El reto sigue siendo cómo lograr una integración económica que también sea socialmente justa y equitativa, en un escenario donde las reglas comerciales ya no pueden desligarse de las demandas sociales.

3.2 El problema energético, soberanía y reformas

El segundo asunto que causó ruido durante la administración de Biden, fue el energético. Como ya se había mencionado, el T-MEC establece que México posee el derecho inalienable de los bienes energéticos. El artículo 8.1 establece que México ostenta el derecho de explotación de los hidrocarburos del subsuelo nacional, incluida la plataforma continental y la zona económica exclusiva fuera del mar territorial.

Sin embargo, Bocanegra y Vázquez (2022), arguyen que esto va en contra de la reforma de Enrique Peña Nieto sobre energía de 2014, la cual proclamaba la liberalización de este sector, para que empresas del extranjero pudieran buscar, explotar, distribuir y comercializar recursos tales como el petróleo, el gas y la electricidad. Esto se vio reflejado en el hecho de que grandes yacimientos encontrados en subsuelo mexicano se encuentran concesionados a empresarios canadienses, estadounidenses y chinos.

La cuestión es que la supuesta soberanía no impide que las partes sean reguladas. La soberanía se ve limitada una vez que las operaciones económicas entran al cobijo del T-MEC, pues entrarían en conflicto con los capítulos 2, 11, 12, 14, 22, 23, 24, 27, 28, 29, 31, y 34 (Mata et al, 2023).

La parte que causó ruido en EE.UU. es cuando entra López Obrador con su contrarreforma que busca anular el proceso de desintegración horizontal de PEMEX y CFE. Fue entonces que los stakeholders estadounidenses acusaron a México de un trato parcial a las inversiones y producciones extranjeras. Específicamente demandan no ser discriminados en la distribución eléctrica a la red mexicana, la autorización para operar instalaciones, exportar e importar electricidad, el almacenaje y despacho de combustibles y licencia para comerciar gas natural (Mata et al., 2023).

Siguiendo esta lógica las empresas hicieron uso de los sistemas de resolución de controversias del T-MEC, que corresponde al capítulo 31. Según Bravo (2024) ante esto se hizo uso del discurso ambientalista, donde las inversiones foráneas clamaban la necesidad de que la energía eléctrica fuera provista de forma sustentable, ya que muchas

de las empresas poseen certificación ambiental internacional. Por esta razón México se vio comprometido a buscar formas de hacer llegar un flujo eléctrico creciente y sustentable que para el 2024 era del 54%.

3.3 Una reforma incómoda

Hubo una tercera polémica presentada durante la administración Biden, que sobrevino tras la aprobación de la reforma al Poder Judicial mexicano, lo cual trajo un gran debate no solo en México, sino incluso en los sectores político y privado estadounidenses que no la vieron con buenos ojos.

Desde Washington, un grupo de nueve asociaciones empresariales¹², entre ellas la American Chemistry Council, el American Petroleum Institute y la National Association of Manufacturer, pidió al gobierno de Joe Biden que compartiera con la presidenta electa Claudia Sheinbaum su preocupación respecto a la reforma judicial propuesta en México.

La principal inquietud era que algunas enmiendas del paquete constitucional, como la remoción masiva de jueces y su eventual reemplazo por elección popular, podrían constituir violaciones al T-MEC, al debilitar la administración imparcial de justicia, reducir la certeza jurídica necesaria para la inversión y erosionar el atractivo de México como destino de negocios.

En una carta con fecha del 19 de agosto que iba dirigida al secretario de Estado, Antony Blinken, las empresas sugerían que el proceso fuera más pausado y abierto a la discusión, para garantizar la concordancia con los compromisos asumidos en el acuerdo comercial.

Este episodio reflejó una tensión creciente entre la soberanía constitucional mexicana y las exigencias internacionales derivadas del T-MEC. La reforma podría, en

¹² Los nueve organismos que firmaron la carta son Advance Medical Technology Association, American Chemistry Council, American Clean Power Association, American Petroleum Institute, Coalition of Services Industries, Electronic Components Industry Association, Information Technology Industry Council, National Association of Manufacturers y National Mining Association.

última instancia, activar mecanismos de controversia comercial y frenar flujos de inversión si se tiene la percepción de que socava el estado de derecho.

Si bien la oficina de Biden nunca respondió a esa misiva, varios legisladores estadounidenses instaron a la USTR a que entablara diálogo con el gobierno mexicano para que se garantizara que ninguna reforma entre en conflicto con las obligaciones establecidas en el T-MEC

Paralelo a ello, esta situación anticipa posibles líneas de debate para la futura revisión del T-MEC prevista en 2026, así como discursos electorales en EE.UU. que podrían utilizar estos temas para presionar a México. las cuales alimentan una narrativa crítica acerca del respeto a las reglas del tratado y la estabilidad del entorno de negocios.

3.4 ¿Un mañana para el T-MEC?

Los problemas mencionados anteriormente abren una gran interrogante, ¿qué tan factible es la continuación a largo plazo para el T-MEC? Con los beneficios decreciendo para México y con cuatro años de administración trumpista por delante, el panorama para el T-MEC resulta muy impredecible.

El futuro del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) se mira incierto ante la creciente tensión comercial, las presiones proteccionistas desde Washington y el inminente proceso de revisión programado para 2026.

La cláusula de revisión contenida en el artículo 34.7 del tratado establece que, el 1 de julio del 2026, los tres países deberán confirmar por escrito su intención de continuar con el acuerdo. En caso de que alguna de las partes decida no renovarlo, se activará un periodo de renegociación que podría desembocar en su eventual expiración. (Padilla, 2024)

Este mecanismo, diseñado originalmente como una medida de actualización periódica, se ha transformado en una fuente de incertidumbre, sobre todo frente a la segunda administración de Donald Trump, que vuelve con un renovado ímpetu de patriotería y racismo, trayendo con eso una política comercial abiertamente nacionalista.

Durante la primera administración Trump, el T-MEC fue concebido como un instrumento para reequilibrar el comercio exterior en favor de los intereses

estadounidenses, atendiendo las demandas de sindicatos, cámaras empresariales y sectores industriales que se consideraban perjudicados por el TLCAN. De ahí surgieron cambios significativos como las nuevas reglas de origen más estrictas, cláusulas punitivas contra países que comercien con economías no orientadas al mercado (como China), y procedimientos más rigurosos para la resolución de disputas.

Estos elementos, que expandieron el tratado a 34 capítulos (doce más que el TLCAN), le confieren a Estados Unidos un mayor control sobre el comercio regional, reflejando la efervescencia proteccionista que dominó su renegociación (Stewart y Noorbaloochi, 2019).

La incertidumbre que genera un segundo mandato de Trump plantea riesgos concretos. Entre sus objetivos está el retorno de empresas estadounidenses a su territorio, lo que podría traducirse en la deslocalización de plantas industriales actualmente instaladas en México. Esta tendencia podría llevar a despidos masivos y un debilitamiento de las cadenas de suministro regionales.

Sin embargo, este escenario no está definido, la coyuntura geopolítica actual, marcada por la competencia estratégica entre Estados Unidos y China, ha favorecido procesos de nearshoring que sitúan a México como un socio clave en la reconfiguración de las cadenas productivas norteamericanas. Esto podría actuar como un contrapeso a las presiones de relocalización promovidas por sectores ultranacionalistas.

Aun así, el ambiente no es del todo estable. Las actuales disputas comerciales en curso (como las que involucran al sector eléctrico y al agropecuario) son un recordatorio de las fricciones aún existentes entre los socios del T-MEC. Estas controversias no solo impactan las decisiones empresariales, sino que también alimentaron el discurso político, especialmente en el marco de las elecciones presidenciales en EE. UU.

Ahora posterior a la toma de Donald Trump de la silla presidencial, lo que está en juego no es únicamente la continuidad del acuerdo, sino también el modelo de integración económica que ha definido las relaciones trilaterales en América del Norte durante las últimas tres décadas.

En un escenario en que Estados Unidos optara por retirarse unilateralmente del T-MEC, los efectos para México serían considerables. La desaparición del marco jurídico que facilita el comercio preferencial con el principal socio económico del país implicaría

el regreso a aranceles conforme a las reglas de la Organización Mundial del Comercio (OMC), lo que encarecería las exportaciones mexicanas e impactaría directamente sectores estratégicos como el automotriz, el agroalimentario y el electrónico.

Adicionalmente, la IED, fuertemente motivada por la certidumbre legal del tratado, podría contraerse de manera importante, ante el aumento del riesgo percibido por los inversionistas. Las cadenas de suministro regionales, que actualmente operan con altos niveles de integración bilateral, se verían interrumpidas o encarecidas, obligando a las empresas a reformar sus estrategias de producción y localización.

En perspectiva, el T-MEC enfrenta una encrucijada. Su continuidad dependerá no solo de la voluntad política de los gobiernos, sino también de su capacidad para adaptarse a los retos de un entorno económico global en transformación. De no atenderse las tensiones estructurales que afectan a sus miembros (en especial la asimetría entre sus economías), el tratado corre el riesgo de convertirse en un instrumento rígido, incapaz de responder a las exigencias de desarrollo equitativo y sostenible que se plantearon como parte de su existencia.

CONCLUSIONES

Es evidente que Trump solo busca el beneficio de su país, lo cual es natural debido a los aires de inestabilidad que se han dado en EE.UU. pero eso está muy alejado de los ideales plasmados desde el primer texto del TLCAN, que buscaban la cooperación y la estructuración de Norteamérica como un frente unido, baluarte del comercio y el desarrollo.

El TLCAN nunca llegó a alcanzar el nivel de progreso planteado, puesto que el desarrollo no puede depender solo del sector externo, específicamente de la IED. Ya con el T-MEC el sesgo es aún mayor ya que uno de los objetivos declarados de Trump es reducir el déficit comercial con México, lo cual sería una apuesta errónea buscar el desarrollo solo con el comercio con EE.UU. (Sánchez Juárez, 2024).

Llama mucho la atención que Trump haya tenido que recurrir a las amenazas de los aranceles ya que El T-MEC incluye mecanismos para resolver disputas comerciales de manera rápida y eficiente. Esto ayuda a garantizar que se respeten los compromisos y se resuelvan los desacuerdos entre México y EE.UU. En caso de que alguno de los países incumpla sus obligaciones, pueden recurrir a paneles de resolución de controversias.

Un aspecto relevante que emerge es la tensión ideológica entre el discurso del libre mercado y las prácticas proteccionistas impulsadas por Estados Unidos. Aunque el neoliberalismo ha promovido históricamente la apertura comercial, la reducción de barreras arancelarias y la no intervención estatal, muchas de las reformas introducidas en el T-MEC (como las estrictas reglas de origen, las cláusulas laborales fiscalizables y los mecanismos de disputa más intervencionistas) reflejan una estrategia orientada a proteger sectores estratégicos de la economía estadounidense.

Esta contradicción pone en evidencia que, en la práctica, los países con mayor poder económico no dudan en imponer medidas que privilegian su competitividad doméstica, incluso si ello implica romper con los principios fundamentales del libre comercio que ellos mismos promovieron en décadas anteriores. De esta forma, el T-MEC representa no solo una evolución jurídica del TLCAN, sino también un giro político que desnuda los límites del paradigma neoliberal cuando se enfrenta a intereses nacionales concretos.

Lo cual habla de que sus medidas son más para ejercer coerción en sus condiciones que para buscar soluciones a los problemas de ambas partes. Esto se ve reforzado por el hecho de que su supuesto déficit no es más que una verdad a medias. Habiendo estudiado el principal bien enviado a EE.UU. esto resulta más fácil de comprender, el sector automotriz es clave.

Mata Mata, Ramírez Martínez y Ramírez Sánchez (2023) nos explican la manera en que operan las principales marcas de automóviles que tienen su base en EE.UU., conocidas como las *Big Three* (Ford, GM y Chrysler), las cuales poseen una enorme red de proveeduría de autos y sus piezas, alrededor del mundo.

Lo que sucede es que esos complejos en distintos países, proveedores y de ensamble, terminan teniendo un déficit y un superávit a la vez. Al exportar los productos ensamblados, los países receptores de filiales, como es el caso mexicano, se vuelven superavitarios por la suma equivalente al valor agregado en la cadena de producción. A su vez son deficitarios al comprar las piezas y componentes a complejos en otros países. De igual forma, los países de las matrices (Como EE.UU.) con déficit, se tornan en superavitarios de los países a los que reenvían sus automóviles y partes. Al analizar de forma abstracta la triangulación de este proceso, es que se origina la falsa idea de que el déficit comercial es una situación de ventaja solo para un país y no el proceso exitoso con el que lleva décadas trabajando el sector automotriz (Mata et al, 2023).

El funcionamiento de la industria automotriz incluso funge como un mecanismo de control sobre México. Dado que la industria automotriz no se encuentra bajo el control de México, el déficit comercial de EE.UU. con México equivale a apenas una parte del monto de las operaciones de estas compañías en el territorio nacional. Esto se traduce en que la localización, estructura y evolución dependen de las estrategias corporativas de las matrices y, por ende, se encuentra superpuestas a la actividad manufacturera local. Siguiendo esta línea, el déficit comercial, es el pago incurrido por EE.UU. para que sus empresas conserven la competitividad internacional a modo de intercambio para que México no desarrolle su propia industria automotriz (Mata et al, 2023).

Básicamente Trump hizo uso de los números de forma superficial y sesgada para apelar al nacionalismo de sus votantes y promover la renegociación, sin tomar en cuenta que se trata de un proceso mucho más complejo y pensado para el correcto

funcionamiento de los roles de cada miembro del tratado. De forma que al modificar el TLCAN México pierde esa protección que le fue otorgada y queda en desventaja.

Incluso hay otra estructura de control no estipulada en el T-MEC, es la referente al artículo 32, y aunque no establece como tal la imposibilidad de acuerdos, a eso está enfocada, a dificultar nuevos acuerdos comerciales, especialmente con países asiáticos.

Sánchez Juárez (2024) la llama “cláusula anti-China” ya que estipula que habrá consecuencias legales si alguno de los socios firma un tratado de libre comercio con un país que no cuente con una economía de mercado (Como la de China). Manteniendo así su región libre de la influencia china, hecho que refleja que no busca mejorar las condiciones de México.

Dejando de lado los tintes coercitivos que tiene el T-MEC, es posible ver el detrimento que tiene hacia la economía mexicana, producto de las imposiciones más estrictas encaminadas a reducir el déficit de EE.UU.

Si lo ponemos en valores numéricos, el T-MEC trae consigo una disminución del 0.8 por ciento en el PIB de México, lo cual es muy significativo, sobre todo si se compara con la disminución de los otros miembros. Canadá sufrió una pérdida del 0.474 por ciento en su PIB, mientras que para EE.UU. es solo del 0.091 por ciento esto ocasionado principalmente por las reglas de origen (Ciuriak y Fay, 2021).

Pero el PIB no es el único factor afectado, también cuestiones como el empleo, los salarios, el consumo y la productividad se vieron golpeados por los reajustes establecidos en el T-MEC (ver anexo 3). Evidenciando que el acuerdo no cumple con la expectativa de desarrollo esperado para México, lo que refuta la hipótesis de este trabajo.

En cuanto al panorama global, por la forma en la que se ha desenvuelto el SI, EE.UU. no puede permitirse perder a su principal socio comercial. Con la Economía China superando a la suya y marcando su influencia cada vez más cerca al T-MEC (en América Latina), así como su distanciamiento con la UE dada la política arancelaria de Trump. EE.UU. debe afianzar y mantener una política de cooperación para no quedarse solo con su proteccionismo.

Al finalizar el 2023 y hasta la actualidad se han visto altas y bajas en el T-MEC, desde amenazas de aranceles hasta de abandono del tratado, pero hasta ahora se logrado mantener. Si bien es importante buscar diversificar las relaciones comerciales para depender menos de EE.UU. resulta ser mucho más complicado en la práctica.

Al tratarse de un acuerdo que permea más allá de lo comercial, para penetrar en las estructuras económica, política y social mexicanas, mientras las subordina a los intereses estadounidenses. Es una integración profunda y asimétrica, donde México va cediendo cada vez más su capacidad de maniobra y soberanía, a su vez que lo aísla del resto de América (Bocanegra y Vázquez, 2022).

Aunque por ahora ya se pospusieron dos veces los aranceles de Trump, sigue la amenaza latente, sobre todo porque incluso con un acuerdo de libre comercio, EE.UU. aún puede imponer sus aranceles. Ciuriak y Fay (2021), explican que se ha dejado sobre la mesa la posibilidad de usar la Sección 232 de la Ley de Expansión del Comercio de 1962, la cual reserva a EE.UU. el derecho de imponer aranceles acordes a los intereses de “seguridad nacional”. Y en caso de ser cumplida habrá un gran golpe para la economía, no solo de México, sino para los tres países del acuerdo.

Es innegable el hecho de que el comercio con EE.UU. es un pilar muy importante de la economía mexicana, pero se mantienen un déficit comercial con el resto del mundo. Y como es visto en la fig. 8 comienza a haber un descenso producto de las restricciones establecidas en el T-MEC.

Actualmente sería funesto para la economía mexicana cortar las relaciones comerciales con EE.UU., frenar las exportaciones al vecino del norte, debido al entramado económico que forman entre los dos, muy complejo pero frágil a la vez. Pero si se quiere salir de este déficit, de esta relación de dominancia se debe empezar a construir una red más amplia de socios, sobre todo con economías emergentes, que se espera conforme un nuevo sistema internacional, más igualitario, basado en la cooperación, la gobernanza y la sostenibilidad.

BIBLIOGRAFÍA

- Aguilar Huerta, I., Macías Gamboa, S., & Deolarte Deolarte, J. T. (2010). *Atraso y Retroceso en el Desarrollo*. Puebla: Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.
- Álvarez Béjar, A., & Mendoza Pichardo, G. (2007). *Integración económica*. México, D.F.: Itaca.
- AMLO. (10 de diciembre de 2019). *Presidente agradece a Justin Trudeau y Donald Trump impulso al T-MEC*. Obtenido de AMLO: <https://lopezobrador.org.mx/2019/12/10/presidente-agradece-a-justin-trudeau-y-donald-trump-impulso-al-t-mec/>
- Armijo de la Garza, J. (17 de octubre de 2018). *FICHA TÉCNICA NO.1 – TRATADO ENTRE MÉXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ*. Obtenido de Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques: <https://centrogilbertobosques.senado.gob.mx/analisisinvestigacion/contexto/ft-usmca>
- Banco de México. (3 de Marzo de 2025). *Portal del mercado de valores*. Obtenido de Sistema de Información Económica: <https://www.banxico.org.mx/tipcamb/main.do?page=tas&idioma=sp>
- Banco de México. (2025). *Tasas de Interés en los Mercados Internacionales - (CI34)*. Obtenido de Sistema de Información Económica: <https://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?sector=18&accion=consultarCuadro&idCuadro=CI34&locale=es>
- Banco Mundial. (2023). *Población total*. Obtenido de Datos: <https://datos.bancomundial.org/indicador/SP.POP.TOTL>

- Bocanegra Gastelum, C., & Vázquez Ruiz, M. A. (27 de Septiembre de 2022). T- MEC-UMSCA: saldos, a dos años de vigencia. *INDICIALES*, 1(4), 15-26. Recuperado el 30 de Mayo de 2025, de <https://indiciales.unison.mx/index.php/Indicial/article/view/40>
- Bravo Benítez, E. (21 de agosto de 2024). *El nearshoring en el contexto de la soberanía energética y la alternancia electoral en México y EUA*. Obtenido de Mesa redonda: Autosuficiencia energética y nearshoring: <https://www.youtube.com/watch?v=D3QoyCSHPRo>
- Calderón Salazar, J. (2020). Balance preliminar de la renegociación del TLCAN: el T-MEC. Escenarios y perspectivas. En E. Dávalos López, R. Zepeda Martínez , & M. A. Gómez Solórzano, *EL TRATADO MÉXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ: ¿INTEGRACIÓN O DESINTEGRACIÓN? Transformaciones recientes en América del Norte* (págs. 31-68). Ciudad de México: CISAN.
- Ciuriak, D., & Fay, R. (2021). The USMCA and Mexico's Prospects under the New North American Trade Regime. En A. Chelminsky, B. G. Vega Sánchez, & J. O. Armijo de la Garza, *Implementing the USMCA: A Test for North America* (págs. 45-66). Ciudad de México: Senado de la República. Obtenido de https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3771338
- Cortina Morfín, J. J., & Álvarez Toca, C. (2014). *EL MERCADO DE VALORES GUBERNAMENTALES EN MÉXICO*. México, D.F.: Banco de México.
- Cruz Romero , M. Á. (24 de marzo de 2025). Comercio intraregional y desindustrialización regional en el área TLCAN-T-MEC, 1993-2023. *Denarius, Revista de economía y administración*, 1(48), 45-70. Obtenido de <https://denarius.izt.uam.mx/index.php/denarius/article/view/588>
- Diario Oficial. (1993). *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial*. Obtenido de <http://www.economia-snci.gob.mx/sicait/5.0/doctos/TLCAN.pdf>
- Dussel Peters, E. (Marzo de 2018). *La renegociación del TLCAN. Efectos arancelarios y el caso de la cadena del calzado*. Obtenido de SCIELO: https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0185-16672018000100003

DZC. (29 de 06 de 2016). *Trump promete retirar a Estados Unidos del TLCAN*. Obtenido de <https://www.dw.com/es/trump-promete-retirar-a-estados-unidos-del-tlcan/a-19363402>

EL ECONOMISTA. (21 de AGOSTO de 2024). *IP de EU manda carta a Biden por temor a que la reforma judicial en México afecte al T-MEC*. Obtenido de Redacción El Economista: <https://www.economista.com.mx/empresas/IP-de-EU-mandan-carta-a-Biden-por-temor-a-que-la-reforma-judicial-en-Mexico-afecte-al-T-MEC-20240821-0039.html>

Federal Reserve. (2 de Agosto de 2024). *Inflation (PCE)*. Obtenido de Board of Governors of the Federal Reserve System: <https://www.federalreserve.gov/economy-at-a-glance-inflation-pce.htm>

Federal Reserve. (2025 de Enero de 29). *Policy Rate*. Obtenido de Board of Governors of the Federal Reserve System: <https://www.federalreserve.gov/economy-at-a-glance-policy-rate.htm>

Gobierno de México. (10 de Febrero de 2022). *La tasa de referencia-Banxico aumentó a 6.00%*. Obtenido de Gaceta económica: <https://www.gob.mx/shcp%7Cgacetaeconomica/articulos/la-tasa-de-referencia-banxico-aumento-a-6-00>

Gómez Tovar, R., & Ruiz Nápoles, P. (04 de Abril de 2022). *Efectos potenciales de los cambios en el T-MEC respecto al TLCAN sobre la economía mexicana*. Obtenido de Scielo: https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S1870-35502021000200347&script=sci_arttext

Guzmán, A. (21 de Enero de 2023). *El qué y porque desde Washington: México, ponte las pilas, podrías reemplazar a China*. Obtenido de Los Angeles Times: <https://www.latimes.com/espanol/mexico/articulo/2023-01-21/mexico-ponte-las-pilas-podrias-reemplazar-a-china>

Kitamura, K. (05 de mayo de 2025). *Section 232 of the Trade Expansion Act of 1962*. Obtenido de Congress.gov: <https://www.congress.gov/crs-product/IF13006>

- Lázaro, E. (09 de Noviembre de 2022). *¿Qué es el nearshoring?* Obtenido de El Economista: <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Que-es-el-nearshoring-20221108-0093.html>
- Leal, P., & Dabat, A. (Diciembre de 2020). *La reconfiguración de la relación México-Estados Unidos en el contexto del T-MECLa reconfiguración de la relación México-Estados Unidos en el contexto del T-MEC*. Obtenido de Scielo: https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X2019000300098
- Macías Gamboa, S., & Rivera de la Rosa, J. (2007). *Integración y desarrollo una perspectiva americana*. Puebla, México: Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.
- Mata Mata, L., Ramírez Martínez, M. Á., & Ramírez Sánchez, J. C. (22 de Mayo de 2023). *Los sectores automotriz y energético de México en los laberintos del T-MEC*. Obtenido de Scielo: https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S0185-16672023000200150&script=sci_arttext#c1
- Observatorio de Complejidad Económica. (2021). *México (país)*. Obtenido de <https://oec.world/es/profile/country/mex>
- Padilla, A. (18 de abril de 2024). *No todo es como parece: revisión del TMEC en 2026 aparece en las campañas presidenciales de EU*. Obtenido de Forbes México: <https://forbes.com.mx/la-revision-del-tmec-en-2026-aparece-en-las-campanas-presidenciales-de-estados-unidos/>
- Presidencia de la República EPN. (27 de agosto de 2018). *Logran entendimiento México y Estados Unidos sobre el Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. Obtenido de Comunicado: <https://www.gob.mx/epn/prensa/logran-entendimiento-mexico-y-estados-unidos-sobre-el-tratado-de-libre-comercio-de-america-del-norte>
- Ramírez, M. A. (11 de Septiembre de 2020). *El Estados Unidos de Trump: ¿una era perdida?* Obtenido de Scielo: https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-35502019000200097

- Representative, U. S. (05 de febrero de 2024). *United States Announces Successful Resolution of Rapid Response Labor Mechanism Matter at Goodyear SLP Facility*. Obtenido de Office of the United States Trade Representative: <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2024/february/united-states-announces-successful-resolution-rapid-response-labor-mechanism-matter-goodyear-slp>
- Ruiz Nápoles, P. (dec de 2021). *¿Quién ganó y quién perdió con el TLCAN? Resultados del comercio bilateral México-Estados Unidos sobre la producción, el empleo y la distribución del ingreso**. Obtenido de https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2448-718X2021000401099
- Ruiz Nápoles, P. (2021). *Introducción: El Tratado de México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) como sustituto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN 1994-2019)*. Obtenido de Norteamérica: https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-35502021000200285
- Salazar, J. C. (s.f.). *10 Años, balance del TLCAN*. Obtenido de Facultad de Economía UNAM : <http://www.economia.unam.mx/publicaciones/reseconinforma/pdfs/327/06Calderon.pdf>
- Saldaña, I. (20 de agosto de 2024). *Empresarios de EU piden a Biden plantear a Sheinbaum posibles violaciones al T-MEC con reforma judicial*. Obtenido de El Universal: <https://www.eluniversal.com.mx/cartera/empresarios-de-eu-piden-a-biden-plantear-a-sheinbaum-posibles-violaciones-al-t-mec-con-reforma-judicial/>
- Sánchez Juárez, I. L. (25 de septiembre de 2024). *Desarrollo macroeconómico de México en su encrucijada: TMEC, políticas industriales, fiscales y monetarias*. Obtenido de Mesas redondas: El T-MEC ante la incertidumbre de la política monetaria y dependencia de la inflación: <https://www.youtube.com/watch?v=PI31AmDCIfE>

- Secretaría de Economía. (2016). *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. Obtenido de Contacto Ciudadano: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/224500/2.4.1_TLCAN.pdf
- Secretaría de Economía. (2023). *Data México*. Obtenido de Intercambio comercial con México: <https://www.economia.gob.mx/datamexico/es/profile/country/estados-unidos?foreignTradeOption2=salesOption&timeSelector=Year&foreignTradeOption1=salesOption>
- Secretaría de Economía. (27 de Octubre de 2023). *Textos finales del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC)*. Obtenido de Sitio Oficial T-MEC: <https://www.gob.mx/t-mec/acciones-y-programas/textos-finales-del-tratado-entre-mexico-estados-unidos-y-canada-t-mec-202730?state=published>
- SELA. (1999). EL "DUMPING SOCIAL": LA POLÍTICA SOCIAL COMO POLÍTICA COMERCIAL. En R. Franco, A. Di Filippo, & CEPAL (Ed.), *LAS DIMENSIONES SOCIALES DE LA INTEGRACIÓN REGIONAL EN AMÉRICA LATINA* (págs. 83-101). Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- SICE. (s.f.). *Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)*. Obtenido de Sistema de Información sobre Comercio Exterior: http://www.sice.oas.org/trade/nafta_s/indice1.asp
- Sistema de Información sobre Comercio Exterior. (2022). *DICCIONARIO DE TÉRMINOS DE COMERCIO*. Obtenido de OEA: http://www.sice.oas.org/dictionary/in_s.asp
- stewart, T. P., & Noorbaloochi, S. (2019). The USMCA & United States-Canada Trade Relations: The Perspective of a U.S. Trade Practitioner. *Canada-United States Law Journal*, 43(1), 280-295. Obtenido de <https://scholarlycommons.law.case.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=2675&context=cuslj>
- Topkul, C. (01 de Junio de 2018). Renegociación del TLCAN y comercio internacional: escenarios para el empresario mexicano. *Mercados y Negocios*(38), 99-122. Obtenido de Mercados y Negocios: <https://www.redalyc.org/journal/5718/571864088008/html/>

United States Trade Representative. (2021). *FACT SHEET: Biden Administration Reaches Agreement with Mexico on GM Silao Rapid Response Action and Delivers Results for Workers*. Obtenido de Office of the United States Trade Representative: https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/fact-sheets/2021/july/fact-sheet-biden-administration-reaches-agreement-mexico-gm-silao-rapid-response-action-and-delivers?utm_source=chatgpt.com

United States Trade Representative. (10 de AGOSTO de 2021). *United States Reaches Agreement with Mexican Auto Parts Company to Protect Workers' Rights*. Obtenido de Office of the United States Trade Representative: <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2021/august/united-states-reaches-agreement-mexican-auto-parts-company-protect-workers-rights>

United States Trade Representative. (9 de junio de 2021). *United States Seeks Mexico's Review of Alleged Freedom of Association Violations at Mexican Automotive Parts Factory*. Obtenido de Office of the United States Trade Representative: <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2021/june/united-states-seeks-mexicos-review-alleged-freedom-association-violations-mexican-automotive-parts>

United States Trade Representative. (12 de mayo de 2021). *United States Seeks Mexico's Review of Alleged Worker's Rights Denial at Auto Manufacturing Facility*. Obtenido de Office of the United States Trade Representative: <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2021/may/united-states-seeks-mexicos-review-alleged-workers-rights-denial-auto-manufacturing-facility-0>

United States Trade Representative. (14 de Julio de 2022). *United States Announces Successful Resolution of Rapid Response Labor Mechanism Matter at Panasonic Auto Parts Facility in Mexico*. Obtenido de Office of the United States Trade Representative: <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2022/july/united-states-announces-successful-resolution-rapid-response-labor-mechanism-matter-panasonic-auto>

United States Trade Representative. (05 de Febrero de 2024). *United States Announces Successful Resolution of Rapid Response Labor Mechanism Matter at Goodyear SLP Facility* . Obtenido de United States Trade Representative: <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2024/february/united-states-announces-successful-resolution-rapid-response-labor-mechanism-matter-goodyear-slp>

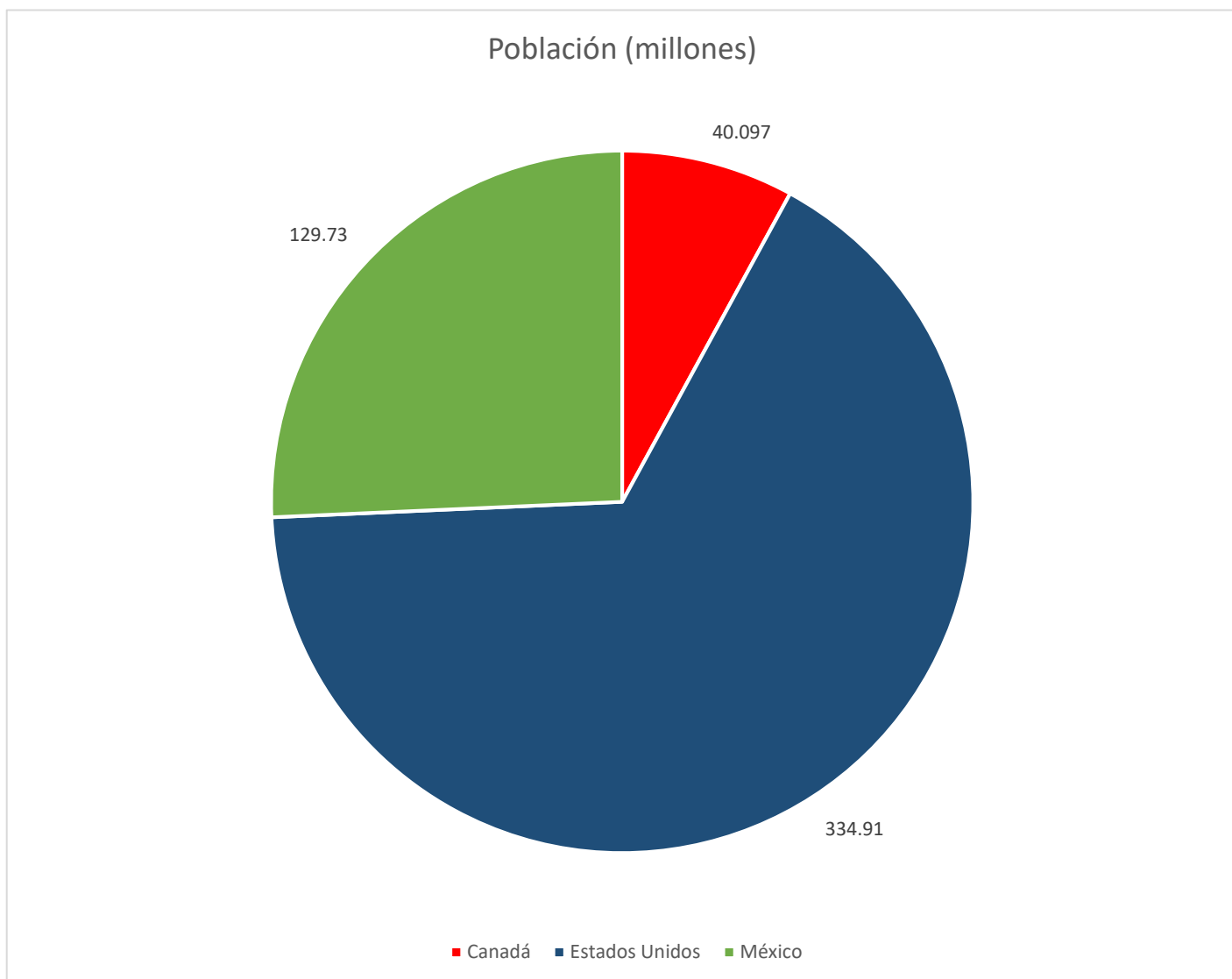
Ustor, E. (1972). *DOCUMENTO A/CN.4/257 Y ADD.I*. Obtenido de Cláusula de nación más favorecida: https://legal.un.org/ilc/documentation/spanish/a_cn4_257.pdf

White House. (29 de abril de 2025). *Fact Sheet: President Donald J. Trump Incentivizes Domestic Automobile Production* . Obtenido de Fact Sheets: <https://www.whitehouse.gov/fact-sheets/2025/04/fact-sheet-president-donald-j-trump-incentivizes-domestic-automobile-production/>

White House. (03 de junio de 2025). *Fact Sheet: President Donald J. Trump Increases Section 232 Tariffs on Steel and Aluminum*. Obtenido de Fact Sheets: <https://www.whitehouse.gov/fact-sheets/2025/06/fact-sheet-president-donald-j-trump-increases-section-232-tariffs-on-steel-and-aluminum/>

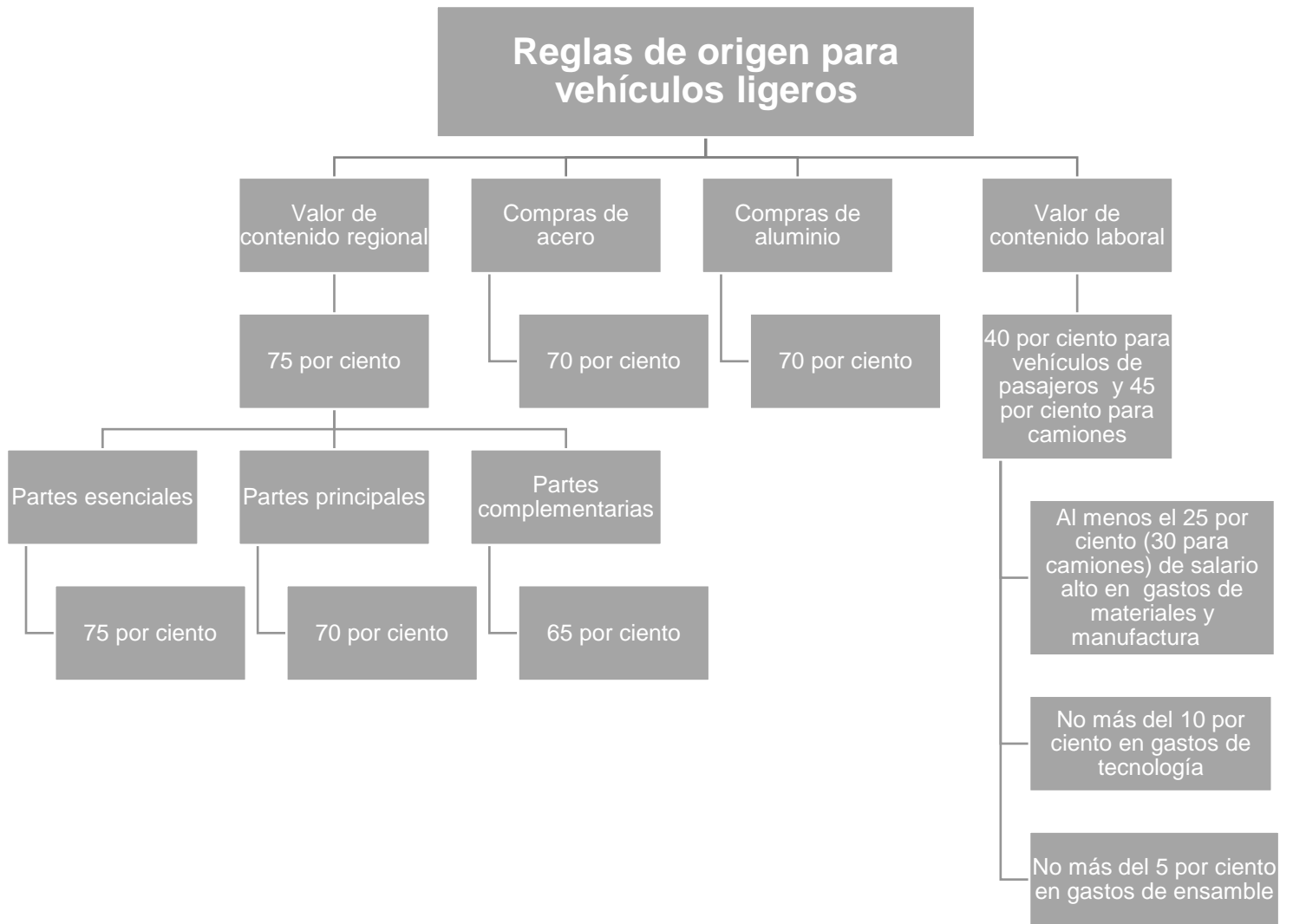
ANEXOS

Anexo 1: Porcentaje de la población los miembros del T-MEC (2023)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

Anexo 2: diagrama detallado del porcentaje de contenido regional automotriz



Fuente: Gomez Tovar y Ruiz Nápoles (2022)

Anexo 3: Impactos del T-MEC en distintos indicadores económicos

Impacto macroeconómico	México	Estados unidos
PIB (%)	-0.819	-0.091
PIB (mdd)	-14780	-17820
Precios al consumidor (%)	-0.428	0.085
PIB por categoría de gasto		
Consumo (%)	-0.828	-0.094
Gasto gubernamental (%)	-0.508	0.054
Inversión (%)	-1.481	-0.141
Exportaciones totales de bienes y servicios (%)	-1.167	--0.059
Importaciones totales de bienes y servicios (%)	-1.635	-0.070
Factores de mercado		
Capital Físico (%)	-0.404	-0.034
Salario real de trabajo no calificado (%)	-0.404	-0.032
Salario real de trabajo calificado (%)	-0.486	-0.042
Trabajos (número)	-87165	-20950
Productividad (%)	-0.636	-0.084

Fuente: Ciuriak y Fay (2021)

Índice de gráficos

Figura 1: Exportaciones de México a diferentes países en miles de millones de dólares en 2020.....	10
Fig. 2: Balance comercial de México en millones de dólares.....	14
Fig. 3: Exportaciones e importaciones de la industria automotriz en el T-MEC por país, 2022.....	18
Fig. 4: Montos de IED ingresada a México proveniente de EUA y del resto de países..	21
Fig. 5: Principales exportaciones a EE.UU.....	31
Fig. 6: Destinos de las exportaciones mexicanas en 2023.....	33
Fig. 7: Principales importaciones desde EE.UU.....	34
Fig. 8: Balance comercial de México.....	36
Fig.9 Porcentaje de la Tasa de Interés Interbancaria en el T-MEC.....	39