

## FORO DE ANÁLISIS SOBRE LA REVISIÓN DEL



## Escenarios sobre el desarrollo de la región de América del Norte

**TEMAS** NORTEAMÉRICA | **GEOPOLÍTICA** | SEGURIDAD | **INVERSIÓN** | MEDIO AMBIENTE | **DESARROLLO ECONÓMICO** | COMERCIO | **DESIGUALDAD** | TRABAJO | **SINDICATOS** | MEDIOS DE COMUNICACIÓN | **CAMBIO CLIMÁTICO** | RECURSOS NATURALES | **FINANZAS** | SECTORES PRODUCTIVOS | **ARANCELES** | CRECIMIENTO | **DEPENDENCIA** | POLÍTICAS ECONÓMICAS

Comité organizador

**JUAN CARLOS BARRÓN PASTOR**

**ROBERTO ZEPEDA MARTÍNEZ**

**CYNTHIA ARREDONDO**

CISAN, UNAM

Torre II de Humanidades, C. U.

Se transmitirá en vivo por nuestro canal

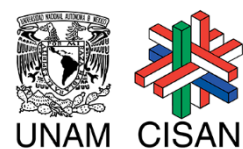
<https://www.youtube.com/@cisanunamweb/streams>

**11, 12 y 13 de marzo de 2026**

Se otorgará constancia sólo en la modalidad presencial



Elaboración: Juan Carlos Barrón Pastor,  
Roberto Zepeda Martínez, Cynthia  
Arredondo, Esmeralda Martínez, Mariana  
Barrueta y Óscar Badillo. Fotografías:  
Kenia Padilla.



© 2026 UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO  
Ciudad Universitaria, alcaldía Coyoacán,  
C. P. 04510, Ciudad de México

CENTRO DE INVESTIGACIONES SOBRE AMÉRICA DEL NORTE  
Torre II de Humanidades, pisos 1, 7, 9 y 10  
Ciudad Universitaria, 04510, Ciudad de México.  
Tels.: (55) 5623 0000 al 09  
<http://www.cisan.unam.mx>

# Contenidos

|  |            |
|--|------------|
| <b>Inauguración</b>  | <b>4</b>   |
| <b>Conferencia magistral<br/>Roberto Velasco (SRE)</b>                     | <b>9</b>   |
| <b>Panel 1<br/>Reconfiguración geopolítica y su impacto en el T-MEC</b>    | <b>14</b>  |
| <b>Panel 2<br/>Exportaciones, transición energética y cambio climático</b> | <b>33</b>  |
| <b>Panel 3<br/>Crecimiento y desarrollo económico</b>                      | <b>49</b>  |
| <b>Conferencia magistral<br/>Juan Carlos Baker (Ansley Consultores)</b>    | <b>64</b>  |
| <b>Panel 4<br/>Sectores estratégicos y dimensiones jurídicas</b>           | <b>71</b>  |
| <b>Panel 5<br/>Situación financiera, industrial y laboral</b>              | <b>88</b>  |
| <b>Conferencia magistral<br/>Lorena Rodríguez (FE, UNAM)</b>               | <b>102</b> |

# INAUGURACIÓN



El doctor Juan Carlos Barrón Pastor, director del Centro de Investigaciones sobre América del Norte (CISAN), dio inicio al “Foro de análisis sobre la revisión del T-MEC”, agradeciendo la presencia de los invitados, así como a los miembros del CISAN que colaboraron en la realización de este evento. También remarcó el apoyo institucional del rector de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), el doctor Leonardo Lomelí Vanegas, y del coordinador de Humanidades, el doctor Miguel Armando López Leyva. Finalmente, agradeció a todos los estudiantes presentes interesados en los temas a tratar.

Atendiendo las indicaciones del rector, el doctor Barrón afirmó que el CISAN tiene el compromiso de aportar elementos de análisis que estén a disposición del gobierno para acompañar la revisión del T-MEC, así como para su robustecimiento, de tal manera que tenga un impacto positivo en el país. También celebró la presencia del subsecretario de Relaciones Exteriores para América del Norte, Roberto Velasco Álvarez, y mencionó que este evento permite dar continuidad al convenio de

colaboración entre la UNAM y la Secretaría de Relaciones Exteriores, en donde, precisamente, se considera la realización de eventos académicos de información, debate y sensibilización sobre temas de interés nacional.

El doctor Barrón enfatizó que la labor del CISAN es generar conocimientos de frontera enfocados en atender los problemas nacionales y globales, mediante la profundización de temas prioritarios para el conocimiento especializado de Estados Unidos y Canadá, así como las relaciones que México establece con ambos países, a través de investigaciones inter y transdisciplinarias que permitan responder a los retos del mundo contemporáneo. En este sentido, el CISAN realiza una amplia gama de actividades para analizar y discutir temas coyunturales de la región de América del Norte. Por ello, en este caso, se desarrolla el presente evento para abordar un tema de interés para el país, en relación con este acuerdo comercial.



Asimismo, el director del CISAN mencionó que el objetivo es analizar los temas medulares en torno a la revisión del T-MEC, desde una perspectiva académica y multidisciplinaria. Relacionado a lo anterior, tenemos que en este foro participaron veinticuatro ponentes de quince instituciones de educación superior nacionales e internacionales. De la UNAM, participa el CISAN, la Facultad de Economía, la Facultad de Derecho, el Instituto de Investigaciones Económicas, el Instituto de Investigaciones Jurídicas, el Programa Universitario de Estudios del Desarrollo, la Facultad de Estudios Superiores Acatlán y la Coordinación de Humanidades. Por otro lado, también se contó con la participación de instituciones como la Universidad de Guadalajara, El Colegio de Puebla, la Universidad Autónoma de Sinaloa, la Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Xochimilco, El Colegio de la Frontera Norte y la Universidad de York en Canadá, así como de expertos y consultores que

han participado en negociaciones comerciales con Estados Unidos y Canadá.

Por último, el doctor Barrón refirió que en los tres días de duración del evento se llevarán a cabo cinco mesas de análisis y tres conferencias magistrales, en las cuales se abordarán temáticas fundamentales, como los aspectos geopolíticos que impactan a la región de América del Norte, la seguridad energética, el cambio climático, los recursos naturales, el *nearshoring*, el desarrollo económico, los sectores estratégicos, temas laborales, financieros e industriales, entre otros.



El maestro Enrique Provencio Durazo, Coordinador del Programa Universitario de Estudios del Desarrollo, celebró que el foro propicie una discusión del T-MEC en el marco del desarrollo, porque la gran apuesta del primer tratado —el Tratado de Libre Comercio (TLCAN, 1994)— fue que el libre comercio y el flujo de inversiones promovieran un cambio estructural que permitiera la convergencia entre México, Estados Unidos y Canadá. Desafortunadamente, remarcó el maestro Provencio, eso no ha ocurrido, ya que México está en un proceso de divergencia frente a Estados Unidos y Canadá.

Sobre todo, el país se encuentra en un momento muy distinto al de la creación del TLCAN (1994), e incluso al de la aprobación del T-MEC (2017), pues en 2025 se dio un cambio en el conjunto de reglas de libre comercio y flujos económicos en

los que se basó la idea original del tratado. El Mtro. Provencio Durazo afirmó que esta ruptura comercial, junto con otros aspectos de la ruptura del orden en el que se pactó primero el TLCAN y luego el T-MEC, está llevando a un nuevo complejo y caótico entorno para la revisión del tratado que está por iniciar.

El doctor Miguel Armando López Leyva, coordinador de Humanidades de la UNAM, destacó la pertinencia del foro, ya que desde el ámbito universitario es posible analizar un tema de gran relevancia para el futuro del país, particularmente en lo relativo al desarrollo económico y al bienestar de la población. En este sentido, subrayó el

papel de la universidad como un espacio privilegiado para la reflexión crítica sobre los principales desafíos nacionales, en un contexto internacional complejo.

Asimismo, el doctor López Leyva identificó los debates en el plano global y regional, entre los que sobresalen el papel estratégico del sector energético, los impactos del desarrollo económico en el medio ambiente y las implicaciones de las tendencias proteccionistas contemporáneas en el marco de procesos históricos de largo plazo, como la globalización. Estos elementos configuran un entorno analítico que no puede ser soslayado al examinar la evolución del T-MEC.

Además, el coordinador de Humanidades señaló que la primera revisión del T-MEC se desarrolla en un contexto caracterizado por tensiones estructurales derivadas de intereses divergentes entre los países y sus respectivos sectores productivos. A ello se suma un entorno particularmente complejo en la relación bilateral entre México y Estados Unidos, tanto en el discurso como en la práctica, lo que incrementa la incertidumbre sobre el futuro de la integración regional. En este marco, las políticas arancelarias implementadas por Estados Unidos desde inicios de 2025 han generado preocupación y tensiones entre los socios comerciales. No obstante, también reconoció que este escenario abre oportunidades para plantear estrategias de diversificación económica que reduzcan la dependencia respecto al mercado estadounidense.

Por otro lado, el doctor López Leyva observó que, aunque México ha logrado mitigar parcialmente los efectos de estas medidas a través de negociaciones bilaterales y el uso de los mecanismos previstos en el tratado, ciertos sectores estratégicos —como el automotriz, el acero y el aluminio— han sido particularmente afectados por la imposición de aranceles. En este contexto, se anticipó una ronda bilateral de conversaciones orientadas a la revisión del tratado, con miras a su evaluación formal programada para julio de 2026. Entre los temas centrales de la agenda se encuentran: la reducción de la dependencia de importaciones provenientes de fuera de la región, el fortalecimiento de las reglas de origen y la consolidación de la seguridad en las cadenas de suministro.

Finalmente, el doctor López Leyva mencionó que existen puntos álgidos y complejos de discusión vinculados con visiones distintas sobre el sector energético —en lo relativo al papel de las empresas públicas en México—; la exploración, explotación, beneficio y aprovechamiento del litio; las prohibiciones, como el caso del *fracking*; las regulaciones en materia de minería y agricultura; los procesos de registro sanitario o permisos de importación en dispositivos médicos y farmacéuticos; las prohibiciones al maíz transgénico; la propiedad intelectual; las telecomunicaciones; los sectores restringidos a la inversión extranjera; las condiciones laborales y salariales; la migración; las barreras no arancelarias; y algunas reformas recientes en nuestro país, particularmente la del Poder Judicial.

En este sentido, se enfatizó la importancia de analizar las perspectivas del tratado a partir de la construcción de escenarios posibles. El Dr. López Leyva concluyó que la universidad contribuye de manera sustantiva a su misión de generar espacios de análisis y entendimiento sobre los grandes problemas nacionales.





## CONFERENCIA MAGISTRAL

**Roberto Velasco**  
**Subsecretario para América  
del Norte de la Secretaría de  
Relaciones Exteriores (SRE)**



Gracias al CISAN por la invitación para regresar a la UNAM. Es un gran gusto estar con ustedes nuevamente en tan corto tiempo. Siempre me siento muy honrado de estar aquí y de poder conversar con esta gran comunidad universitaria. Quisiera compartir con ustedes algunas reflexiones sobre el momento actual en el que se encuentra la relación de México con Estados Unidos y Canadá, particularmente en el contexto de la revisión del tratado. Por supuesto, existe toda una dimensión técnica de esta revisión que corresponde a la Secretaría de Economía; por ello, trataré de ofrecerles una visión más política del escenario —o de los escenarios, como se ha mencionado— que tenemos frente a nosotros.

Naturalmente, es necesario comenzar por la compleja relación que México mantiene con sus vecinos del norte y por las implicaciones que tiene para nuestro país participar en la revisión del tratado. Como ustedes saben, en los últimos años, la agenda bilateral con Estados Unidos se ha estructurado principalmente en torno a tres ejes. El primero es el de la migración, un fenómeno que México experimenta desde múltiples perspectivas. Somos un país de origen de una gran comunidad migrante que vive en Estados Unidos; somos también un país de tránsito para migrantes de otras naciones que buscan llegar a ese

país; además, somos un país de origen de mexicanos que migran hacia Estados Unidos, ya sea de manera regular o irregular. Finalmente, somos también un país de retorno para migrantes que, voluntaria o involuntariamente, regresan desde Estados Unidos a México.

A ello se suma una agenda de seguridad sumamente compleja, que tiene implicaciones en múltiples ámbitos. Algunas de estas implicaciones están directamente relacionadas con nuestra propia seguridad y seguridad nacional; otras tienen que ver con la compleja interacción con Estados Unidos. Compartir una frontera de las dimensiones que comparten ambos países genera todo tipo de consecuencias para los dos. Personalmente no me gusta el término “interméstico”, que suele utilizarse actualmente, porque considero que mezcla dos dimensiones distintas. Sin embargo, es evidente que la relación bilateral tiene profundas repercusiones en las agendas domésticas de ambos países. Se trata de implicaciones que influyen en nuestras agendas políticas, económicas, electorales y sociales. Muchas de estas dinámicas pasan inevitablemente por la frontera y por los temas de seguridad.

En los últimos años hemos enfrentado, además, un momento particularmente complejo derivado de la crisis asociada al consumo de opioides. Esta crisis surgió, al menos en su fase masiva, a partir del consumo legal de opioides en Estados Unidos, promovido por su propio sistema de salud y por empresas farmacéuticas. Esto no es simplemente una afirmación externa: los propios órganos jurisdiccionales estadounidenses, incluida su Suprema Corte, han reconocido que al menos una empresa farmacéutica desempeñó un papel central en la generalización del uso de estos medicamentos. Posteriormente, este fenómeno derivó en una grave crisis de adicciones que, a su vez, desembocó en la actual crisis relacionada con el consumo de fentanilo.

El fentanilo presenta una característica particularmente preocupante: su nivel de peligrosidad escapa a la lógica tradicional con la que se había analizado el fenómeno de las drogas. El uso de esta sustancia, incluso en pequeñas cantidades, puede poner en riesgo la vida de manera inmediata. Por ello, el fentanilo rompe con muchas de las lógicas económicas y analíticas que históricamente han guiado el análisis de la llamada guerra contra las drogas, e incluso desafía enfoques tradicionales como los de reducción de daños. Esto ha colocado a ambos gobiernos en una situación extremadamente compleja y ha tenido costos humanos muy altos en los dos países.

Menciono todo esto porque, cuando el presidente Donald Trump llegó al poder, lo hizo con una agenda fuertemente enfocada en estos temas: frontera, migración y fentanilo. Además, decidió vincularlos directamente con la agenda comercial. Desde su campaña anunció que impondría aranceles a México y a Canadá por cuestiones relacionadas con migración, seguridad fronteriza y tráfico de drogas. Una vez en la presidencia, implementó diversas medidas y órdenes ejecutivas que tuvieron múltiples efectos, pero uno de los más importantes fue,

precisamente, la mezcla de estos temas con la agenda comercial entre los países.

Posteriormente, se adoptaron también medidas comerciales de carácter proteccionista, entre ellas los llamados aranceles de la Sección 232, denominados así por la sección correspondiente de la legislación estadounidense. Estos aranceles se justificaron por motivos de seguridad nacional y se aplicaron a sectores como la industria automotriz, el acero y el aluminio. Asimismo, la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos inició diversas investigaciones en otros sectores que potencialmente podrían derivar en decisiones similares.

En este contexto, cabe preguntarse qué avances se han logrado en el último año y cuál es la situación actual. En primer lugar, es evidente que seguimos observando una retórica agresiva por parte de algunos sectores en Estados Unidos y, en ocasiones, incluso desde su propio gobierno. Frente a ello, México ha actuado con responsabilidad y prudencia, pero también estableciendo líneas rojas claras y defendiendo principios fundamentales consagrados en nuestra Constitución y en nuestra tradición histórica de política exterior.



Entre estos principios destacan la responsabilidad compartida pero diferenciada, el respeto a la soberanía y a la integridad territorial, la cooperación sin subordinación y la confianza mutua. Estos principios forman parte de una larga tradición diplomática mexicana que puede rastrearse desde la doctrina Juárez y la doctrina Carranza, hasta las formulaciones contemporáneas sobre la igualdad jurídica de los Estados y el respeto a sus decisiones soberanas.

A partir de estos principios se logró el año pasado un entendimiento con el gobierno estadounidense que permitió fortalecer la cooperación bilateral sobre una base mínima de respeto mutuo. Este entendimiento permitió que ambos gobiernos plasmaran por escrito

estos principios y avanzaran en mecanismos de cooperación más profundos.

En materia de seguridad, existen resultados que tienen que ver tanto con la estrategia del gobierno de México dentro del país como con la cooperación bilateral. Sin entrar en detalles, puede afirmarse que la cooperación entre ambos países se encuentra en una situación mejor que la que existía hace algunos meses. Además, aunque la retórica en ocasiones sigue siendo problemática, también es cierto que hoy es menos agresiva que al inicio de este proceso.

Un segundo avance importante ha sido lograr, hasta cierto punto, separar de nuevo las distintas agendas. Actualmente, la cooperación migratoria funciona de manera diferente y la situación en la frontera también ha cambiado. Existen temas en los que México mantiene desacuerdos firmes, por ejemplo, en lo relativo al trato que reciben los migrantes mexicanos bajo custodia de autoridades estadounidenses. La muerte de doce mexicanos en esas circunstancias es algo que México no puede aceptar ni dejar de señalar.

Sin embargo, al mismo tiempo, la situación en la frontera es hoy distinta a la de hace un año, y también se han registrado avances en materia de seguridad. Esto ha permitido que el panorama comercial sea hoy diferente. Ya no estamos en una mesa donde se discuten simultáneamente temas como fentanilo, aranceles y la revisión del tratado. En cambio, la próxima semana iniciará una mesa de negociación específicamente enfocada en asuntos comerciales.

En el comunicado conjunto —resultado del trabajo de la Secretaría de Economía— se establecen claramente los temas que se discutirán: cadenas de suministro, reglas de origen y diversos aspectos comerciales que corresponden propiamente a ese ámbito. Esto representa un avance significativo resultado del trabajo diplomático, encabezado por la presidenta Claudia Sheinbaum, el canciller Juan Ramón de la Fuente y todo el equipo de política exterior.

Ello no significa que las agendas de seguridad y migración hayan dejado de ser complejas. Ambas siguen presentando importantes desafíos. No obstante, actualmente cada tema se discute en su propio espacio institucional. Existen conversaciones específicas sobre infraestructura fronteriza, sobre el manejo del agua, sobre comercio y sobre seguridad. Incluso dentro del ámbito de seguridad existen distintas mesas: algunas relacionadas con política pública y otras con aspectos operativos en los que participan directamente las fuerzas armadas y las instituciones de seguridad.

A pesar de estos avances, también observamos la presencia de sectores, tanto en México como en Estados Unidos, que promueven narrativas basadas en desinformación y buscan volver a mezclar estas agendas con fines políticos. En semanas recientes vimos ejemplos claros de ello, particularmente después de la operación en la que murió Rubén Osegura Cervantes, alias “El Mencho”. En redes sociales circularon imágenes falsas, como la supuesta explosión de un avión en

el aeropuerto de Guadalajara, o videos antiguos presentados como si fueran hechos actuales.

Si bien los hechos relacionados con esa operación fueron graves y lamentables —incluida la pérdida de vidas de integrantes de las fuerzas armadas y de las fuerzas de seguridad del estado de Jalisco—, también es evidente que ciertos actores amplificaron y distorsionaron la información con fines políticos en ambos países.

En México existe un sector que constantemente busca promover la idea de un conflicto con Estados Unidos o incluso de una intervención. En Estados Unidos también hay actores que promueven narrativas similares por diversas razones: reforzar posturas migratorias más duras, justificar ciertas políticas fronterizas o incluso plantear acciones unilaterales contra México. Desde luego, el gobierno mexicano no comparte esas posiciones. Por ello, también se ha fortalecido la estrategia de comunicación para contrarrestar la desinformación y explicar con mayor claridad los avances que se han logrado en diversas áreas.

Finalmente, es importante señalar que existen otros temas comerciales relevantes que no forman parte de la revisión del tratado, pero que también están en negociación. Entre ellos se encuentra, por ejemplo, la suspensión de exportaciones de ganado relacionada con la presencia del gusano barrenador en algunas regiones de América Latina, lo cual implica medidas fitosanitarias en la frontera. También existen discusiones en torno al transporte aéreo y otras medidas adoptadas por el Departamento de Transporte de Estados Unidos. Afortunadamente, estos temas se están abordando en mesas separadas y, en general, mediante procesos de negociación constructivos.

No podemos esperar que desaparezca por completo la retórica agresiva en Estados Unidos, ya que forma parte de su dinámica política interna. Muchas veces esos mensajes están dirigidos a su propio público interno más que a México. Sin embargo, sí aspiramos a que se mantenga una relación de respeto y cooperación, y a que no se crucen los límites que afectan la soberanía y la dignidad de nuestro país.

En última instancia, el objetivo de la diplomacia mexicana es generar las condiciones externas que permitan a México continuar su desarrollo económico, mantener su estrategia de seguridad soberana y tomar sus propias decisiones sin interferencias indebidas desde el exterior. En ese sentido seguiremos trabajando.

# PANEL 1

## RECONFIGURACIÓN GEOPOLÍTICA Y SU IMPACTO EN EL T-MEC



### Panelistas

**José Luis Valdés Ugalde**

**Jorge Calderón Salazar**

**Roberto Zepeda Martínez**

**Moderadora: Silvia Núñez**



**Silvia Núñez:** Bienvenidos y bienvenidas, nuevamente, a esta segunda fase de este foro de análisis sobre la revisión del T-MEC y los escenarios para el desarrollo de la región de América del Norte. En esta ocasión, la mesa que tendremos oportunidad de abordar lleva por título “Reconfiguración geopolítica y su impacto en el T-MEC”, un tema sin duda estratégico. Resulta muy pertinente iniciar con la geopolítica, ya que difícilmente podríamos analizar los temas específicos del tratado sin contar primero con una visión amplia del contexto internacional en el que se desarrollan.

Me siento contenta de haber sido incorporada al programa. No lo digo necesariamente como alguien que domina por completo el tema, sino como alguien a quien le ha tocado observar y vivir de cerca muchos de estos procesos a lo largo de su trayectoria. Permítanme comentar que existe una historia muy importante en este sentido.

El Centro de Investigaciones sobre América del Norte surgió, precisamente, en un momento en el que comenzaba a discutirse la posibilidad de una mayor interlocución e integración a nivel regional. En sus inicios fue un centro dedicado al estudio de Estados Unidos, desde donde se abordaban temas fundamentales como el comercio y la migración, entre otros asuntos clave para la relación bilateral y regional. Por ello, agradezco mucho su atención y la oportunidad de compartir esta reflexión. La historia del CISAN, de alguna manera, también se entrelaza con la historia del TLCAN y, posteriormente, con la del T-MEC, ya que el desarrollo del centro ha acompañado las transformaciones de la relación económica y política en América del Norte.

## **José Luis Valdés Ugalde**

Agradezco la invitación para participar en esta mesa inicial sobre las repercusiones geopolíticas del T-MEC y la manera en que actualmente se sitúa América del Norte en el contexto geoestratégico global. Sin más preámbulo, introduciré el tema a partir de algunas reflexiones que preparé para esta presentación.

En efecto, es probable que varios de los elementos del entorno internacional se modifiquen debido al conflicto que, al día de hoy, lleva aproximadamente doce días de enfrentamientos contra Irán por parte de Israel y Estados Unidos. Este escenario ha alterado de manera directa diversas variables macroeconómicas. El precio del petróleo Brent parece acercarse a los ciento veinte dólares por barril; asimismo, de acuerdo con *The Economist*, la inflación internacional podría ubicarse alrededor del 2 por ciento, mientras que el crecimiento económico global podría disminuir en aproximadamente 0.4 por ciento, como consecuencia de las tensiones geopolíticas y sus efectos en la economía mundial.

El entorno global contemporáneo se encuentra marcado por tensiones políticas, comerciales, militares y estratégicas entre las grandes potencias, particularmente entre Estados Unidos y China. En este contexto, el T-MEC ha cobrado relevancia no sólo como un acuerdo comercial, sino como un instrumento que se inscribe dentro de un conjunto de nuevas consideraciones geopolíticas. México, como integrante de América del Norte, se encuentra en el centro de este nuevo

arreglo regional, donde la seguridad económica, la reconfiguración de las cadenas globales de valor y la competencia tecnológica se han convertido en factores determinantes tanto de la cooperación como de la rivalidad internacional.

No obstante, este escenario también está caracterizado por tensiones políticas estructurales, particularmente en materia de migración y seguridad dentro de la relación bilateral entre México y Estados Unidos. Estos temas han sido incorporados como factores de presión en la agenda bilateral y actualmente representan un riesgo potencial para la estabilidad e incluso para la eventual renegociación del T-MEC.

Como es bien sabido, el T-MEC es un acuerdo que tiene como antecedente el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que entró en vigor el 1 de enero de 1994. Este acuerdo forma parte de una de las zonas de libre comercio más grandes del mundo, con más de quinientos millones de personas y un Producto Interno Bruto conjunto cercano a los treinta y un billones de dólares.

Aunque formalmente se le denomine tratado de libre comercio, en la actualidad el T-MEC funciona también como un mecanismo estratégico dentro de la intensa rivalidad geoeconómica global. Durante la administración de Donald Trump, por ejemplo, los aranceles, la revisión de las reglas de origen y diversas tensiones comerciales han sido utilizadas como instrumentos para priorizar la seguridad nacional y contener el liderazgo económico de China. La imposición de barreras arancelarias y las revisiones sectoriales —como las relacionadas con las reglas de origen en la industria automotriz— reflejan una tendencia en la cual la política comercial se entrelaza cada vez más con intereses de seguridad y competitividad regional.

En este contexto, México ha logrado posicionarse como el principal socio comercial de Estados Unidos, superando incluso a Canadá y a China hacia 2025. Este resultado responde a una combinación de factores estructurales y coyunturales. La cercanía geográfica reduce los costos logísticos y los tiempos de entrega, mientras que el T-MEC ha profundizado la integración productiva regional, particularmente en sectores estratégicos como el automotriz, el electrónico y el agroindustrial. Tan sólo en 2025, México alcanzó un récord histórico de exportaciones hacia Estados Unidos por más de 534 mil millones de dólares, lo que refleja su creciente centralidad en la arquitectura económica de América del Norte.

Este reposicionamiento se inscribe en la estrategia de *nearshoring*, impulsada en gran medida por la rivalidad económica entre Estados Unidos y China. Como ha señalado la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), la relocalización de cadenas globales de valor abre nuevas oportunidades para México, pero al mismo tiempo profundiza su dependencia estructural del mercado estadounidense. Más del 80 por ciento de las exportaciones mexicanas se dirigen a Estados Unidos, lo cual coloca al país en una posición de vulnerabilidad frente a tensiones políticas, especialmente en temas como migración, seguridad o la revisión misma del T-MEC.

El fenómeno del *nearshoring*, entendido como la relocalización de etapas productivas hacia países geográficamente cercanos al mercado de consumo, ha adquirido una centralidad estratégica tras la pandemia, la guerra comercial entre Estados Unidos y China y las disrupciones logísticas globales. Más que una simple decisión empresarial, se trata de una estrategia vinculada a la seguridad económica y a la reducción de riesgos geopolíticos. En este contexto, México se ha convertido en un destino prioritario para la inversión extranjera directa y para la relocalización industrial. No obstante, es importante señalar que una parte considerable de esta inversión corresponde más a la reinversión de utilidades de empresas ya establecidas que a una nueva ola de inversión extranjera.

Sin embargo, este proceso no está exento de desafíos estructurales. La relocalización productiva ocurre en un entorno de tensiones comerciales internacionales, rivalidad tecnológica y presiones políticas bilaterales en temas como migración y seguridad. Además, México enfrenta retos internos importantes, entre ellos la infraestructura energética, la capacidad eléctrica, el estado de derecho, la estabilidad política y la existencia de una política industrial clara. Estos factores determinarán si el *nearshoring* se traduce en un desarrollo de mayor valor agregado o únicamente en una profundización del papel de México como plataforma ensambladora.

Entre las ventajas que México ha obtenido de este proceso se encuentra el incremento de la inversión extranjera directa. En 2025 el país registró un flujo histórico superior a los 45 mil millones de dólares, impulsado principalmente por los sectores automotriz, electrónico y de manufactura avanzada, incluyendo maquinaria y equipo de transporte. Esta inversión refleja una relativa confianza empresarial y consolida a México como un nodo manufacturero estratégico dentro de América del Norte.

Asimismo, México se ha integrado de manera destacada en cadenas manufactureras avanzadas. La inserción productiva se observa particularmente en sectores como la industria automotriz —incluyendo la producción de vehículos híbridos y eléctricos—, la electrónica y los semiconductores, así como en la fabricación de dispositivos médicos. Estos sectores no sólo participan en la exportación de productos finales, sino también en etapas de diseño, ensamblaje y certificación, lo que contribuye a elevar el contenido regional y el nivel de sofisticación productiva.



Otro efecto relevante ha sido la generación de empleos calificados en manufactura avanzada. La relocalización productiva ha impulsado la creación de puestos formales especializados en áreas como control de calidad, automatización y logística integrada, lo cual contribuye a la transferencia de capacidades tecnológicas y al fortalecimiento del mercado laboral formal.

No obstante, persisten limitaciones estructurales importantes. Una de las principales es la insuficiencia de infraestructura logística y energética. Aunque México ha avanzado en materia de conectividad, todavía existen brechas significativas en infraestructura portuaria, ferroviaria y en la disponibilidad de energía confiable y competitiva. Estas limitaciones incrementan los costos logísticos y pueden reducir la competitividad del país frente a otros actores de la región.

Otro desafío fundamental es el fortalecimiento del capital tecnológico. Para escalar en las cadenas globales de valor, México necesita avanzar en áreas como la digitalización industrial, la adopción de tecnologías de la industria 4.0 —incluyendo automatización, análisis de datos e inteligencia artificial aplicada a la manufactura—, así como en investigación y desarrollo en ingeniería, productos y procesos. De igual importancia es la capacitación técnica avanzada en campos como robótica, computación industrial y diseño de sistemas integrados. Sin estos avances, el país corre el riesgo de permanecer en segmentos de menor valor agregado.

A ello se suma la fuerte dependencia de las decisiones de política comercial adoptadas en Estados Unidos. La economía mexicana permanece estrechamente vinculada a las decisiones políticas de su

principal socio comercial. Cambios en aranceles, reglas de contenido regional, agendas de seguridad o migración, así como presiones regulatorias o fiscales, pueden repercutir directamente en la estabilidad del T-MEC y en la confianza de los inversionistas.

Las tensiones comerciales recientes ilustran claramente esta situación. Aun cuando el T-MEC cuenta con cierta solidez institucional, su operación cotidiana está profundamente influida por decisiones políticas internas en Washington. Un ejemplo fue la aplicación de aranceles al acero y al aluminio bajo la sección 232 de seguridad nacional, medidas que posteriormente fueron cuestionadas en el ámbito judicial. Este episodio demostró que los instrumentos de política comercial estadounidense pueden aplicarse incluso contra socios estratégicos como México y Canadá.

También han surgido controversias en sectores específicos, como la disputa sobre las reglas de origen en la industria automotriz, donde paneles de solución de controversias fallaron a favor de México y Canadá frente a la interpretación más restrictiva de Estados Unidos. Otros casos incluyen el conflicto por el maíz transgénico y las diferencias respecto a la política energética mexicana, cuestionada por Estados Unidos y Canadá por posibles afectaciones a inversionistas bajo el marco del T-MEC.

Estos casos demuestran que, aunque el tratado establece mecanismos eficaces de solución de controversias, su estabilidad depende en gran medida del contexto político interno de Estados Unidos, especialmente en coyunturas electorales donde temas como el comercio, la migración y la seguridad adquieren una alta sensibilidad política. En este sentido, la revisión del T-MEC prevista para 2026 se desarrollará en un entorno donde las tensiones comerciales no sólo responden a diferencias técnicas, sino también a dinámicas geopolíticas más amplias y a agendas políticas domésticas.

Otro elemento central es la relación triangular entre México, Estados Unidos y China. Aunque México ha estrechado profundamente sus vínculos comerciales con América del Norte, China continúa siendo un actor relevante en sectores como la manufactura y la electrónica dentro del país. Esto genera preocupaciones estratégicas relacionadas con el contenido regional de los productos, la posible triangulación comercial y el acceso a tecnologías estratégicas. Por ello, es probable que estos temas ocupen un lugar central en la revisión del T-MEC en 2026.

De cara al futuro, pueden identificarse distintos escenarios posibles. El primero sería la profundización de la integración regional,

mediante la consolidación del liderazgo de México en cadenas productivas estratégicas como la automotriz, la electrónica o la de dispositivos médicos, acompañada de un fortalecimiento del *nearshoring* y de una mayor coordinación regional en materia de seguridad económica y resiliencia de las cadenas de suministro.

Un segundo escenario implicaría una renegociación con mayores condicionamientos por parte de Estados Unidos. Esto podría incluir reglas de origen más estrictas, mayores requisitos de contenido regional, estándares laborales y ambientales más exigentes, así como posibles cláusulas vinculadas indirectamente a temas de seguridad y migración.

Un tercer escenario sería el de una fragmentación parcial del tratado, caracterizada por un mayor uso de medidas proteccionistas sectoriales, como aranceles por razones de seguridad nacional o un debilitamiento de los mecanismos de solución de controversias. No obstante, la eliminación completa del tratado parece poco probable.

La capacidad de México para influir en estos escenarios dependerá no sólo de su desempeño exportador, sino también de su política industrial, su desarrollo tecnológico y su posicionamiento diplomático frente a Washington y Ottawa. El reto estratégico no consiste únicamente en preservar el tratado, sino en definir el lugar que México ocupará dentro del nuevo orden económico norteamericano.

Para ello, el país requiere avanzar en diversos frentes estratégicos. En primer lugar, es fundamental contar con políticas industriales claras y bien definidas que concentren la inversión pública y privada en sectores estratégicos como la automotriz eléctrica, las baterías, los semiconductores, los dispositivos médicos, las energías limpias y la manufactura avanzada. No se trata únicamente de atraer inversión, sino de integrar proveedores nacionales, fomentar contenido local y elevar el valor agregado interno.

En segundo lugar, es necesario fortalecer las instituciones, garantizando certidumbre jurídica para los inversionistas, capacidad técnica para defender disputas comerciales, transparencia regulatoria en sectores estratégicos y una coordinación efectiva entre la política económica y la política exterior.

En tercer lugar, el desarrollo tecnológico resulta indispensable para evitar que México permanezca en segmentos de bajo valor agregado. Esto implica fortalecer la industria 4.0, promover la investigación y el desarrollo en ciencia e ingeniería, impulsar la capacitación técnica especializada y avanzar en la digitalización de las cadenas logísticas y energéticas.

Finalmente, la infraestructura logística y energética constituye otro elemento clave. La expansión de puertos, el desarrollo de corredores interoceánicos, la modernización ferroviaria y la disponibilidad de electricidad a precios competitivos serán factores decisivos para aprovechar plenamente las oportunidades del *nearshoring*.

En suma, México ha avanzado como un actor relevante dentro del T-MEC y del nuevo arreglo regional norteamericano. Sin embargo, el tratado ya no puede entenderse únicamente como un instrumento comercial. Actualmente forma parte de una arquitectura de seguridad económica regional en la que convergen intereses productivos, tecnológicos y estratégicos. En este sentido, puede afirmarse que existe una verdadera geopolítica del T-MEC, donde comercio, seguridad energética, migración y competencia tecnológica se encuentran profundamente entrelazados.

La revisión prevista del tratado no se desarrollará en un entorno neutral, sino en un contexto de rivalidad entre Estados Unidos y China, tensiones proteccionistas y procesos electorales que influyen directamente en la agenda comercial. Por ello, el acuerdo será evaluado no sólo por sus resultados económicos, sino también por su contribución a la resiliencia regional y a la seguridad estratégica estadounidense.

Frente a este panorama, México no sólo debe consolidar su integración con América del Norte, sino también fortalecer su estrategia de diversificación económica. En este sentido, la modernización del acuerdo comercial con la Unión Europea adquiere relevancia geopolítica, ya que podría ampliar el margen de maniobra internacional del país y reducir los riesgos derivados de una dependencia excesiva de un sólo mercado. La articulación entre el T-MEC y este acuerdo podría convertir a México en un puente estratégico entre América del Norte y Europa.

En consecuencia, el aprovechamiento del nuevo entorno regional dependerá de la capacidad interna del Estado mexicano: una política industrial coherente, fortalecimiento tecnológico, infraestructura competitiva y una diplomacia económica estratégica. El desafío no consiste únicamente en crecer dentro del T-MEC, sino en definir el papel que México desea desempeñar en el reordenamiento geoeconómico regional y global. Muchas gracias.



### **Jorge Calderón Salazar**

En primer término, deseo agradecer al Centro de Investigaciones sobre América del Norte la invitación para participar en este seminario. Tal como se señaló en diversas intervenciones durante la inauguración y después de haber escuchado la brillante exposición del doctor Valdés Ugalde, queda claro que la Universidad Nacional Autónoma de México está llamada a desempeñar un papel relevante en un debate crucial para el presente y el futuro del país.

Ojalá —y lo digo con todo respeto hacia las autoridades— que la Secretaría de Economía, la Secretaría de Relaciones Exteriores y el equipo de asesoría de la Presidencia de la República tomen debido conocimiento de las importantes aportaciones que, desde el ámbito académico, se están formulando, particularmente en este seminario. Más aún si se considera que se realiza en el mes de marzo, apenas cinco días antes de que se inicien las consultas técnicas previas para la negociación del T-MEC, según lo ha señalado el secretario Marcelo Ebrard. Sería deseable que ambas secretarías conozcan y valoren las reflexiones que aquí se están presentando.

En esta intervención me referiré a algunos comentarios sobre los posibles impactos de las controversias comerciales entre Estados Unidos y China en la renegociación del T-MEC. Quisiera comenzar destacando que la renegociación del T-MEC se produce en un contexto internacional complejo. Desde hace ya varios años, particularmente en el siglo XXI, el sistema internacional atraviesa una situación económica y geopolítica caracterizada por una bipolaridad estratégica y económica entre Estados Unidos y la República Popular China. Al mismo tiempo, esta dinámica se articula de manera dialéctica con una creciente multipolaridad, en la cual actores como la Unión Europea, India y otras potencias emergentes coexisten con esta bipolaridad.

A esta dinámica bipolar y multipolar se suman nuevas formas de confrontación económica, política y militar. La intervención de Rusia en Ucrania en 2022 y, más recientemente, la intervención de Israel y Estados Unidos en Irán —precedida por las operaciones militares israelíes en Gaza, que han generado una grave catástrofe humanitaria—, configuran un escenario de creciente desarticulación de la arquitectura institucional internacional construida después de la Segunda Guerra Mundial. En este contexto, incluso la vigencia formal del derecho internacional se encuentra debilitada y organismos como las Naciones Unidas han perdido capacidad para actuar como factores de estabilización del sistema político y geopolítico mundial.

Asimismo, se han relegado temas que durante décadas fueron fundamentales en la agenda internacional de la posguerra, como la cooperación internacional para el desarrollo, la lucha por el desarme y la participación de los países de Asia, África y América Latina en la configuración de un nuevo orden internacional. Desde los años setenta, el Grupo de los 77 impulsó la agenda del Nuevo Orden Económico Internacional, mientras que temas como el desarme ocuparon un lugar central en la diplomacia internacional.

En este ámbito, México desempeñó un papel destacado a través de figuras como Alfonso García Robles, Premio Nobel de la Paz, y mediante la acción de diversos gobiernos que impulsaron iniciativas como la desnuclearización de América Latina y el apoyo a los procesos de descolonización en Asia, África y América Latina. Sin embargo, muchos de estos temas —incluidos el derecho internacional humanitario y la cooperación en materia de paz y seguridad— han quedado prácticamente relegados frente a la escalada contemporánea de conflictos armados.

Nos encontramos así ante una compleja articulación entre bipolaridad estratégica, multipolaridad asimétrica y una nueva carrera

armamentista. El gasto militar ha aumentado significativamente en Estados Unidos, China, Rusia y la Unión Europea —especialmente en países como Alemania, Francia y el Reino Unido—, así como en varias potencias regionales. Este incremento del gasto bélico implica una distorsión en la asignación de recursos que podrían destinarse a la lucha contra la pobreza y al fortalecimiento de la cooperación internacional para el desarrollo.

Resulta igualmente preocupante la tendencia creciente hacia intervenciones unilaterales en el sistema internacional. Tanto los países de la Organización del Tratado del Atlántico Norte como Rusia y otros actores han asumido de facto una especie de derecho de injerencia que, aunque no se enuncia explícitamente, se manifiesta en diversas intervenciones militares. La intervención de Rusia en Ucrania, la ofensiva israelí en Gaza y las recientes operaciones en Irán reflejan una ruptura de principios fundamentales del derecho internacional, particularmente el respeto a la soberanía y a la integridad territorial de los Estados.



En este contexto también persiste una competencia por el control de los recursos estratégicos del planeta. Las corporaciones multinacionales, que desde hace décadas desempeñan un papel central en la economía internacional, han encontrado en el segundo gobierno de Donald Trump —especialmente en el ámbito de las grandes plataformas tecnológicas— nuevas oportunidades para expandir su control sobre recursos y mercados, lo que contribuye a desarticular ciertos equilibrios internacionales.

En este escenario, uno de los elementos centrales del mundo contemporáneo es la guerra comercial, tecnológica y geopolítica entre Estados Unidos y China. Ante el ascenso de China como potencia

mundial y principal exportador de manufacturas en el siglo XXI, las tendencias neoproteccionistas de Estados Unidos se han intensificado.

Cabe señalar que, aunque estas políticas adquieren un tono particularmente agresivo durante el segundo gobierno de Donald Trump —con la imposición de aranceles y decisiones erráticas respecto a su aplicación—, las tendencias de contención frente a China no comenzaron con esta administración. Ya durante los gobiernos de George W. Bush, Barack Obama y Joe Biden se observaron políticas orientadas a limitar la expansión económica y tecnológica de China en el sistema internacional.

En el caso de México, es importante recordar que el país mantiene desde los años noventa un superávit comercial con Estados Unidos. Sin embargo, México registra déficits comerciales con economías como China, Corea del Sur, Japón y la Unión Europea. Como resultado, el país presenta desde hace tiempo un déficit comercial global. Este fenómeno está relacionado con la estructura de las cadenas globales de valor. Muchos de los insumos, tecnologías y componentes provenientes de estos países se integran en los procesos de ensamblaje que tienen lugar en territorio mexicano, particularmente en sectores como el automotriz y el electrónico, desde donde posteriormente se exportan productos hacia el mercado estadounidense.

La decisión de Estados Unidos de imponer aranceles elevados a las importaciones provenientes de China —una política que se ha intensificado durante el segundo gobierno de Trump— está teniendo consecuencias importantes para la renegociación del T-MEC. Un ejemplo ilustrativo se relaciona con el sector de los vehículos eléctricos. Antes del inicio del actual gobierno estadounidense, la empresa china BYD tenía planes para instalar en México una gran planta productora de automóviles eléctricos con el objetivo de exportar hacia Estados Unidos, aprovechando las preferencias arancelarias del T-MEC, siempre que se cumplieran las reglas de origen establecidas en el tratado.

Sin embargo, ante la posibilidad de que Estados Unidos presione para prohibir explícitamente el establecimiento de plantas chinas de vehículos eléctricos en territorio mexicano que utilicen las preferencias del T-MEC, la empresa ha suspendido dichos planes. Algo similar ha ocurrido con proyectos de inversión de otras compañías, incluyendo Tesla, cuyas cadenas de suministro dependen en parte de insumos provenientes de China, especialmente en el caso de las baterías.

Esta situación ha generado un clima de incertidumbre considerable en el sector automotriz. Diversas empresas transnacionales —europeas, estadounidenses y asiáticas— han

suspendido o reconsiderado planes de inversión en México. Incluso algunas compañías han anunciado el cierre o la relocalización de plantas, como ocurrió con Nissan en Morelos, lo que refleja la incertidumbre asociada a la renegociación del T-MEC.

Uno de los temas centrales en esta negociación será, sin duda, el de las reglas de origen. Como ha reconocido el propio secretario Marcelo Ebrard en las conversaciones preliminares, este asunto constituye uno de los puntos clave del proceso de revisión del tratado. Asimismo, podrían modificarse otros aspectos relacionados con las cadenas de suministro y las condiciones de acceso al mercado estadounidense. Actualmente, algunas empresas automotrices utilizan disposiciones de la Organización Mundial del Comercio que les permiten exportar pagando ciertos aranceles, aun cuando no cumplan plenamente con las reglas de origen del T-MEC. Este mecanismo podría verse restringido bajo presión estadounidense.

Un ejemplo adicional de estas tensiones se observa en el sector del acero. Aunque las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos bajo el T-MEC no están gravadas en términos generales, ciertos productos de acero y más de tres mil derivados se encuentran actualmente sujetos a aranceles. Estas medidas buscan impedir la triangulación de importaciones provenientes de China que ingresen al mercado estadounidense a través de México. Si bien este tema no ha ocupado un lugar central en el debate público nacional, varias empresas establecidas en México dedicadas a la exportación de acero han resultado afectadas por estas medidas.

En este contexto, pueden identificarse varios escenarios posibles para la revisión del T-MEC. Un primer escenario sería la extensión del tratado por dieciséis años adicionales, hasta 2042, con una revisión programada en 2032. Este escenario proporcionaría cierta certidumbre a gobiernos, empresas y actores económicos para planificar inversiones de largo plazo.

Un segundo escenario implicaría una renegociación más profunda de capítulos estratégicos del tratado, como inversión, reglas de origen y cadenas de suministro. Esto obligaría a los parlamentos de México, Estados Unidos y Canadá a aprobar nuevas leyes de implementación para incorporar las modificaciones acordadas.

Un tercer escenario podría incluir revisiones anuales del tratado, lo que introduciría un alto grado de incertidumbre para empresas que planifican inversiones a mediano y largo plazo. También existe, aunque con menor probabilidad, la posibilidad de que Estados Unidos opte por abandonar el esquema trilateral y busque acuerdos bilaterales

separados con México y Canadá. Aunque desde una perspectiva académica este escenario puede parecer poco razonable, la naturaleza impredecible de la política estadounidense bajo el liderazgo de Donald Trump obliga a considerarlo como una posibilidad.

Finalmente, un escenario extremo sería la retirada de Estados Unidos del T-MEC y el establecimiento de relaciones comerciales bajo las reglas de la Organización Mundial del Comercio. Aunque considero que este escenario es poco probable, no puede descartarse completamente dadas las tensiones actuales del sistema internacional.

En conclusión, persiste un alto grado de incertidumbre respecto al futuro del T-MEC. Si México no desarrolla una estrategia sólida de negociación y diplomacia económica, podrían introducirse cambios regresivos en el tratado con consecuencias negativas para el país.

Uno de los aspectos que podría endurecerse es la aplicación del artículo 32.10 del tratado, que establece restricciones para que los países miembros firmen acuerdos comerciales con economías que no sean consideradas de mercado. Aunque el texto no menciona explícitamente a China, su sentido es claro y podría reforzarse en un contexto de creciente neoproteccionismo.

Frente a esta situación, considero que México debe fortalecer su estrategia de multilateralismo y su presencia diplomática en América Latina y en el sistema internacional. El no alineamiento estratégico —entendido no como una reedición del Movimiento de Países No Alineados, sino como una política exterior independiente— puede proporcionar mayores márgenes de negociación frente a Estados Unidos. La experiencia histórica demuestra que iniciativas diplomáticas como las impulsadas por Alfonso García Robles en materia de desarme y desnuclearización contribuyeron a fortalecer la posición internacional de México.

Finalmente, México debe negociar con firmeza y avanzar en los cambios estructurales necesarios en su política económica. Esto implica impulsar una estrategia de reindustrialización, promover el cambio tecnológico y elevar el coeficiente de inversión pública y privada respecto al producto interno bruto. Sólo mediante un fortalecimiento estructural de su economía podrá el país mejorar su competitividad y su posición en el sistema económico internacional. Muchas gracias.



## **Roberto Zepeda Martínez**

Vamos a hablar brevemente sobre la reconfiguración del orden mundial. Evidentemente, este proceso tiene importantes impactos geopolíticos y se relaciona con el regreso del trumpismo, tema que también forma parte de un libro que estamos coordinando con el Dr. José Luis Valdés. Gran parte de lo que expondré aquí proviene de un capítulo de esa obra. El retorno del trumpismo a la presidencia de Estados Unidos es resultado de cambios relevantes en el orden global, caracterizado por el ascenso de nuevas potencias, así como por conflictos geopolíticos vinculados con la recuperación de recursos territoriales y otras fuentes de poder que permitan a los Estados garantizar su supervivencia en un sistema internacional cada vez más complejo y cambiante.

En el ámbito regional de América del Norte también se observan tensiones importantes, particularmente por la imposición de aranceles a México y Canadá, a pesar de que ambos países forman parte del T-MEC. Estos aranceles han sido justificados bajo argumentos de seguridad nacional y se acompañan de exigencias del gobierno de Donald Trump para que México y Canadá aumenten su cooperación en temas de migración y seguridad. En este sentido, las transformaciones recientes en las esferas política, económica y tecnológica han contribuido a la configuración de un nuevo orden internacional.

Uno de los factores centrales de esta transformación es el ascenso de China, considerado por muchos analistas como el acontecimiento que más ha alterado el panorama geopolítico contemporáneo. Algunos especialistas sostienen que China ya se encuentra al nivel de Estados Unidos —o incluso lo ha superado— no sólo en términos de Producto Interno Bruto, medido por paridad de poder adquisitivo, sino también en diversos campos tecnológicos estratégicos. Este fenómeno plantea desafíos significativos para Estados Unidos y modifica la dinámica de la competencia política y económica entre ambas potencias.

China ha consolidado una posición destacada en la economía global. Es el principal productor de automóviles del mundo, con un crecimiento notable en el sector de vehículos eléctricos. Asimismo, fabrica teléfonos inteligentes de marcas nacionales y ha logrado avances importantes en áreas como la robótica y la inteligencia artificial. Un elemento particularmente relevante es el control de las llamadas “tierras raras”. China domina aproximadamente el 80 por ciento de la extracción y refinación de estos minerales, fundamentales para múltiples industrias tecnológicas y de defensa. Esta situación representa un desafío estratégico para Estados Unidos, ya que dichos recursos son esenciales para el desarrollo de tecnologías militares y de alta tecnología. De hecho, cuando el presidente chino Xi Jinping decidió restringir las exportaciones de tierras raras hacia Estados Unidos, esto motivó un encuentro entre Donald Trump y el mandatario chino en Corea del Sur.

En este contexto se observa también un regreso de la geopolítica y del realismo político en las relaciones internacionales. Estados Unidos ha intensificado sus esfuerzos por controlar rutas marítimas emergentes y reservas estratégicas de recursos. Un ejemplo de ello es el creciente interés en el Ártico, así como los intentos de la administración Trump de adquirir Groenlandia, lo que ha generado tensiones con Europa. Este enfoque demuestra que el gobierno estadounidense está dispuesto a dejar de lado ciertas prácticas diplomáticas tradicionales con tal de obtener ventajas estratégicas.

En el caso de México, la prioridad que la administración Trump otorga a la seguridad —particularmente a la seguridad fronteriza, el control del tráfico de drogas y la inmigración— podría afectar los avances logrados en las cadenas de suministro integradas entre México y Estados Unidos. Sectores fundamentales como la industria automotriz y la electrónica dependen de estas cadenas productivas, construidas a lo largo de décadas de integración económica. Sin embargo, el enfoque

actual coloca los temas de seguridad por encima de la cooperación económica, incluso por encima del propio T-MEC.

Esta orientación podría perjudicar la competitividad de América del Norte. La imposición de aranceles por parte de Estados Unidos, que en algunos casos han alcanzado hasta el 50 por ciento en productos como el acero y el aluminio, afecta tanto a México como a Canadá. Aunque el T-MEC funciona en ciertos casos como un mecanismo de protección frente a estas medidas, una parte importante de las exportaciones mexicanas y canadienses hacia Estados Unidos se ha visto afectada. Además, estas políticas no sólo impactan a los socios comerciales de Estados Unidos, sino también a su propia economía, representando un retroceso respecto a los avances logrados con el tratado.

En este escenario, la diplomacia mexicana enfrenta el reto de comunicar que estas medidas pueden debilitar la posición de Estados Unidos y del bloque de América del Norte en el contexto de la competencia global frente a China. El trumpismo, sintetizado en el lema “Make America Great Again”, constituye un marco político que prioriza el dominio global de Estados Unidos por encima de otros objetivos, incluso por encima de acuerdos comerciales como el T-MEC. En esta jerarquía de prioridades, la seguridad nacional y el poder político ocupan el primer lugar, mientras que la cooperación internacional, el comercio global y el multilateralismo pasan a un segundo plano.

Dentro de esta lógica también se encuentra la política económica arancelaria impulsada por funcionarios cercanos a Trump, como Peter Navarro, Stephen Miller y Scott Bessent. Estos actores defienden una política comercial basada en aranceles y medidas proteccionistas que, en muchos casos, entran en tensión con los acuerdos comerciales vigentes y con el régimen internacional de comercio representado por la Organización Mundial del Comercio. Peter Navarro, por ejemplo, ha sostenido en su libro *Death by China* que China representa una amenaza para Occidente debido a prácticas como el robo de propiedad intelectual, la manipulación monetaria y el dumping industrial, lo que justificaría una respuesta económica nacionalista por parte de Estados Unidos.

Por su parte, Scott Bessent ha afirmado que China debe renegociar su política comercial con Estados Unidos y que las restricciones comerciales iniciadas durante la primera administración Trump deben mantenerse. Según esta visión, los aranceles son necesarios para proteger sectores estratégicos como el acero, la industria farmacéutica y la producción de semiconductores.

En cuanto a los efectos económicos del trumpismo, México registró un crecimiento económico de aproximadamente 0.7 por ciento en 2025, lo que refleja una desaceleración. No obstante, México continúa siendo el principal socio comercial de Estados Unidos, incluso por encima de China y Canadá. La inflación se ha mantenido relativamente controlada y se ha observado un incremento en ciertos flujos de inversión extranjera. En Canadá, el crecimiento fue de alrededor de 1.6 por ciento en 2025, cifra menor que la del año anterior. El sector manufacturero canadiense también ha experimentado retrocesos, mientras que el comercio con Estados Unidos ha disminuido ligeramente. En paralelo, Canadá ha fortalecido su relación económica con México y ha planteado la necesidad de reducir su dependencia comercial respecto a Estados Unidos en la próxima década.

En el caso de Estados Unidos, el crecimiento económico fue de aproximadamente 2.2 por ciento en 2025, lo que representa un leve retroceso respecto a 2024. Aunque el déficit comercial se redujo y la inflación se mantuvo en torno al 2.7 por ciento, no se observan resultados particularmente positivos que respalden la política arancelaria. A nivel regional, el comercio entre México y Estados Unidos continuó creciendo, impulsado en parte por procesos de relocalización productiva.

No obstante, la popularidad del presidente Trump ha permanecido relativamente baja. Las encuestas indican que alrededor del 38 por ciento de la población mantiene una opinión favorable sobre su gestión, mientras que el nivel de desaprobación supera el 58 por ciento, tendencia que se ha acentuado en los últimos meses, en parte debido a tensiones internacionales.

Diversos actores subnacionales en Estados Unidos han reaccionado críticamente a las políticas arancelarias. El gobernador de California, Gavin Newsom, ha señalado que el presidente carece de autoridad para imponer aranceles de manera unilateral mediante la Ley de Poderes de Emergencia Económica Internacional. El gobernador del estado de Washington, Bob Ferguson, ha advertido que estas medidas pueden alterar las cadenas de suministro y aumentar los costos para empresas y consumidores. Por su parte, legisladores como el senador Ted Cruz han señalado que la reducción de aranceles mediante negociaciones podría representar una victoria económica para estados altamente dependientes del comercio con México, como Texas. Asimismo, la gobernadora de Arizona, Katie Hobbs, ha advertido que estas políticas representan un riesgo para sectores clave como los semiconductores, la energía renovable y la agricultura.

En el ámbito legal, la Suprema Corte de Estados Unidos ha determinado que algunos aranceles impuestos bajo la legislación de emergencia económica son ilegales, argumentando que el gobierno federal se extralimitó en sus facultades. Sin embargo, esta decisión no implica necesariamente el fin del proteccionismo comercial estadounidense, sino más bien su reconfiguración bajo nuevas bases legales.

En este contexto se aproxima la revisión del T-MEC. Aunque formalmente se presenta como una revisión prevista en el acuerdo, en realidad podría convertirse en una renegociación más profunda. Según la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos, los temas a discutir incluirán sectores estratégicos como la inteligencia artificial, los minerales críticos y la energía. Para México, esto representa tanto un desafío como una oportunidad, ya que el país posee recursos minerales estratégicos, aunque carece en muchos casos de la tecnología necesaria para su explotación y refinación.

Diversos analistas consideran que el escenario más probable es que el acuerdo enfrente revisiones periódicas, posiblemente anuales, lo que generaría incertidumbre para la inversión. De hecho, autoridades comerciales de Canadá han advertido que el T-MEC podría quedar sujeto a este tipo de revisiones frecuentes si no se alcanza un consenso entre las partes.

En conclusión, la renegociación del T-MEC se desarrolla en un contexto internacional marcado por conflictos geopolíticos y una creciente competencia entre potencias. En este entorno, la seguridad y el poder estratégico se han convertido en prioridades centrales. Sin embargo, también existe una oportunidad: para competir eficazmente con China, Estados Unidos necesita una América del Norte económicamente integrada y competitiva. El reto para México y Canadá será convencer a Estados Unidos de que su prosperidad y su liderazgo global dependen en gran medida del comercio, la inversión y las cadenas de suministro regionales que se han construido durante más de tres décadas, primero con el TLCAN y posteriormente con el T-MEC. Estas estructuras de integración económica siguen siendo fundamentales para enfrentar la competencia de otras potencias en el sistema internacional.

## PANEL 2

### EXPORTACIONES, TRANSICIÓN ENERGÉTICA Y CAMBIO CLIMÁTICO



#### Panelistas

**Cynthia Arredondo**  
**Marcela López Vallejo**  
**Abigaíl González Díaz**  
**Anna Zalik**  
**Moderador: Alexis Bedolla**



**Alexis Bedolla:** Les agradecemos su asistencia a esta segunda mesa del primer día del foro dedicado al análisis de la revisión del T-MEC. Esta mesa lleva por título “Exportaciones, transición energética y cambio climático”.

## **Cynthia Arredondo**

Muchas gracias a todos por venir. Trataremos de ser breves y concisas; verán que será una mesa muy interesante. Lo que les voy a presentar es el resultado de aproximadamente dos años de investigación posdoctoral. En este trabajo realicé un cruce temático que me interesa particularmente: la intersección entre inversión extranjera y protección medioambiental. Consideré que el T-MEC es un marco ideal para observar las tensiones, contradicciones y vacíos que existen en este ámbito, así como para plantear algunas hipótesis sobre lo que podría ocurrir en el futuro en términos de inversión.

El T-MEC incluye, a lo largo de sus distintos capítulos, disposiciones relacionadas con comercio y medio ambiente. Cuenta con un capítulo dedicado a la promoción y protección de la inversión, y otro capítulo enfocado en cuestiones medioambientales. Sin embargo, cuando se colocan ambos capítulos frente a frente, es posible identificar elementos que se contradicen entre sí. De ahí que hable de tensiones, contradicciones y vacíos entre el capítulo de medio ambiente y el capítulo de inversión.

Para comprender esta relación contradictoria entre inversión y medio ambiente, es necesario ofrecer un breve contexto sobre la inversión —especialmente la inversión estadounidense— en México y en la región. Como se mencionó en presentaciones anteriores, México es altamente dependiente de la inversión extranjera. No obstante, considero que esta dependencia se celebra quizá más de lo que deberíamos, sin analizar con suficiente detenimiento sus implicaciones.

En 2025, los flujos de inversión extranjera directa en México superaron nuevamente el crecimiento, registrando por quinto año consecutivo un incremento cercano al 10.8 por ciento. Sin embargo, el último trimestre mostró una tendencia a la baja. Esto plantea un escenario interesante de incertidumbre: por un lado, observamos crecimiento sostenido en la inversión extranjera; por otro, un descenso reciente que requiere explicación. La Secretaría de Economía ha ofrecido algunas interpretaciones al respecto, pero no entraré en ese debate. Lo importante es observar que, bajo la configuración actual del capítulo de inversión del T-MEC, México ha experimentado cinco años consecutivos de crecimiento en inversión extranjera.



En el tratado se establece una estructura diferenciada de niveles de protección para la inversión extranjera. En primer lugar, existe un nivel alto de protección para sectores cubiertos por contratos con el gobierno, particularmente en sectores estratégicos para las economías de México y Estados Unidos, como energía, telecomunicaciones, transporte e infraestructura. En segundo lugar, existe un nivel de protección medio, establecido mediante cláusulas como trato nacional y nación más favorecida, que aplican al resto de los sectores económicos. Finalmente, en las relaciones de inversión con Canadá la protección es prácticamente nula, debido a que este país decidió retirarse del mecanismo de protección de inversiones contemplado en el tratado.

Esta reconfiguración del antiguo TLCAN hacia el T-MEC generó, por tanto, una relación diferenciada entre los tres países. Canadá se retiró del mecanismo de solución de controversias inversionista-Estado, mientras que el capítulo de

inversión regula principalmente la relación entre Estados Unidos y México. En consecuencia, la mayor parte de la inversión y también de las demandas se concentran en México.

El capítulo de inversión contempla un mecanismo de protección de inversiones mediante el cual los inversionistas pueden interponer demandas contra los Estados en caso de controversia. En teoría, tanto empresas mexicanas que invierten en Estados Unidos como empresas estadounidenses que invierten en México podrían recurrir a este mecanismo. Sin embargo, la realidad muestra un patrón muy claro.

El principal mecanismo de arbitraje internacional es el CIADI. Aproximadamente el 49 por ciento de las demandas presentadas en este sistema se resuelven a favor de las empresas, mientras que el 29 por ciento se resuelven a favor de los Estados. Además, la mayor parte de las demandas proviene de empresas de Europa occidental, Estados Unidos y Canadá. México, por ejemplo, no ha presentado demandas contra otros Estados en este mecanismo.

Si observamos el periodo entre 1997 y 2024, encontramos que empresas estadounidenses han presentado veintinueve demandas contra el Estado mexicano, mientras que empresas canadienses han presentado ocho. En contraste, las empresas mexicanas no han presentado ninguna demanda contra Estados Unidos ni contra Canadá.

Estos datos muestran claramente cómo está diseñado el capítulo de inversión y quiénes son los principales beneficiarios del sistema.

En el caso de las demandas contra el Estado mexicano, el 53 por ciento se concentra en sectores estratégicos como minería, petróleo y gas, manufactura y abastecimiento de agua. Resulta particularmente significativo que los sectores de minería, petróleo y gas —fundamentales para la economía mexicana— sean también aquellos en los que se ha concentrado el mayor número de disputas.

Al analizar estas demandas desde una perspectiva medioambiental, identifiqué cinco casos en el periodo 1997-2024 que incluyen un componente ambiental. Este análisis es relevante porque el mecanismo de protección de inversiones puede utilizarse en disputas laborales, fiscales o regulatorias, pero en este caso me concentré en aquellas vinculadas al impacto ambiental. Mi hipótesis es que estas demandas pueden generar un efecto de “enfriamiento regulatorio”. Es decir, la posibilidad de enfrentar demandas internacionales puede disuadir a los Estados de establecer regulaciones ambientales más estrictas.

Este cruce entre medio ambiente e inversión es particularmente importante para México, ya que existe una contradicción interna en la política nacional. Por un lado, el Estado ha impulsado el desarrollo de la industria de hidrocarburos; por otro, se ha comprometido con metas internacionales de reducción de emisiones de carbono. Si esta contradicción no se resuelve, podría traducirse en un aumento de demandas bajo el capítulo 14 del T-MEC.

Además, desde 2018 México forma parte del convenio del CIADI, lo que implica aceptar plenamente sus mecanismos de resolución de controversias. Esto significa que el Estado mexicano no puede revocar, apelar ni dejar de cumplir los laudos emitidos por este organismo. En muchos casos, estas decisiones implican pagos millonarios a las empresas demandantes, recursos que provienen del erario público.

Por ello, surge la pregunta de cómo es posible pensar en estrategias de desarrollo sustentable dentro del marco del T-MEC, especialmente cuando los temas medioambientales no ocupan un lugar central en la narrativa política de algunos actores clave. No obstante, el tratado sí contiene algunos elementos ambientales —aunque limitados— que podrían fortalecerse en futuras renegociaciones.

A partir del análisis comparado entre el capítulo 14 (inversión) y el capítulo 24 (medio ambiente), identifiqué tres problemas estructurales. En primer lugar, el tratado otorga a los inversionistas el estatus de sujetos de derecho internacional público, algo que no ocurría antes del TLCAN. En contraste, las llamadas “terceras partes involucradas”, como comunidades afectadas por proyectos de inversión, no cuentan con ese mismo reconocimiento jurídico. En segundo lugar, existe una contradicción normativa entre el derecho de los Estados a regular y las obligaciones derivadas de cláusulas como trato nacional y nación más favorecida. Aunque el tratado reconoce explícitamente el derecho de los

Estados a regular, estas cláusulas pueden funcionar como presiones indirectas para limitar la regulación. En tercer lugar, existe un vacío normativo importante: el tratado no establece mecanismos claros para ponderar los intereses públicos frente a los intereses privados. Esta ausencia no es accidental, ya que permite que este tipo de demandas se desarrollen con mayor facilidad.

En cuanto al futuro del capítulo de inversión en el T-MEC, considero tres posibles escenarios. El primero es un escenario regresivo, en el cual se regresaría a un esquema similar al del TLCAN, con una cobertura más amplia y mayor acceso al arbitraje internacional. El segundo es un escenario continuista, en el que el capítulo permanecería prácticamente igual; sin embargo, si México no resuelve su contradicción interna en materia de transición energética, podrían surgir más demandas relacionadas con inversiones en energías limpias. El tercer escenario es el que considero más probable: un escenario instrumental, en el cual el argumento de la “certeza jurídica” se utilice para reforzar los mecanismos de protección a la inversión y al mismo tiempo reorganizar la región económica bajo nuevas estrategias geopolíticas. En este contexto, el capítulo de inversión podría utilizarse para influir en la política industrial de México, especialmente en sectores estratégicos.

En conclusión, el T-MEC es probablemente el instrumento jurídico más importante para la reconfiguración de las cadenas productivas en América del Norte. Su influencia no es únicamente económica, sino también política, particularmente en ámbitos como la regulación ambiental y el desarrollo industrial. Por ello, cualquier política industrial en México debería considerar al menos cuatro condiciones fundamentales. Primero, incorporar una perspectiva de sustentabilidad ambiental. Segundo, incluir una perspectiva de derechos que no sólo contemple a los inversionistas, sino también a las comunidades afectadas y al propio Estado en su derecho a regular. Tercero, establecer mecanismos claros para ponderar los intereses públicos frente a los privados. Y cuarto, definir de manera explícita qué significa realmente certeza jurídica dentro del marco del tratado. Con esto concluyo mi intervención. Muchas gracias.



### **Marcela López Vallejo**

Mi presentación se centra principalmente en analizar qué es lo que realmente se está discutiendo en el marco del T-MEC, ya que parece haber varias líneas de debate que en ocasiones se entrecruzan y se confunden entre sí. En el sector energético esto resulta particularmente relevante, pues dichas discusiones deben desarticularse tanto en términos de discurso como de negociación. En este sentido, la pregunta central es: ¿qué estamos discutiendo cuando hablamos de transición energética en un posible T-MEC 2.0?, suponiendo que el tratado continúe vigente, aunque siempre existe la posibilidad de cambios mayores.

Para comenzar, cuando se observa quién produce qué en América del Norte, queda claro que la integración energética en combustibles fósiles —particularmente hidrocarburos, gas y petróleo— es bastante intensa. Esta integración es muy fuerte entre Estados Unidos y Canadá, y también entre Estados Unidos y México. Existen incluso algunos ductos que conectan desde Canadá hasta México. Sin embargo, cuando se analiza el caso de la electricidad, la situación es muy distinta.

El intercambio de electricidad en América del Norte es fundamentalmente bilateral entre Estados Unidos y Canadá. Entre México y Estados Unidos existe un intercambio muy reducido, tan pequeño que ni siquiera se refleja claramente en algunos mapas de infraestructura energética. Esto plantea una cuestión importante: si se asume que América del Norte avanza hacia la electrificación —lo cual implicaría una transición hacia energías renovables—, entonces dicha transición no es realmente regional ni trilateral, sino diferenciada en cada frontera.

En el caso de Canadá y Estados Unidos, la integración eléctrica se sustenta en dos elementos clave. El primero son las líneas de transmisión transfronterizas, que conectan diversos puntos de ambos países. El segundo son los consejos de confiabilidad eléctrica, mecanismos de coordinación para garantizar la estabilidad y seguridad del suministro eléctrico. Estas estructuras abarcan varias regiones de

ambos países y permiten una coordinación transnacional en materia energética.

En contraste, la integración eléctrica entre México y Estados Unidos es muy limitada. El principal punto de conexión se encuentra en Baja California con California, mediante dos líneas de transmisión de menor capacidad que las existentes entre Canadá y Estados Unidos. En el resto de la frontera norte existen líneas que funcionan principalmente para situaciones de emergencia, como apagones, pero no para un intercambio eléctrico constante.

Además, existe otro elemento relevante: la electricidad que México importa no es renovable, mientras que parte de la que exporta sí lo es. En consecuencia, no se ha consolidado una verdadera transición energética transfronteriza entre México y Estados Unidos. Incluso en estados estadounidenses como Texas y California, que son potencias en energía solar y eólica, la electricidad renovable no se exporta hacia México; lo que se exporta principalmente es gas natural para la generación eléctrica. Ante este panorama, propongo que existen tres grandes discusiones que deben separarse cuando se habla de energía en el T-MEC.

La primera discusión se refiere al rumbo de la transición energética en América del Norte. En este sentido, pueden identificarse tres enfoques distintos. El primero sería una integración energética completamente abierta al mercado, sin restricciones, similar al modelo promovido por la Organización Mundial del Comercio o por acuerdos como el CPTPP. Sin embargo, dadas las circunstancias actuales en Estados Unidos y México, parece poco probable que este sea el camino que se adopte.

El segundo enfoque es el de la soberanía energética, representado en el T-MEC por el capítulo 8. Este capítulo reconoce la soberanía de México sobre sus recursos naturales, particularmente sobre los hidrocarburos. En otras palabras, México puede implementar reformas y regulaciones en materia energética sin que ello esté subordinado a la lógica de integración económica regional. Este discurso de soberanía energética también se ha reforzado en el contexto internacional reciente, marcado por conflictos como los de Ucrania, Venezuela o Irán, que han provocado fuertes incrementos en los precios del petróleo.

El tercer enfoque es el de la seguridad energética, que parece ser el que está ganando mayor relevancia en los debates actuales. Bajo esta perspectiva, la integración energética se organizaría a partir de redes de generación y distribución diferenciadas no sólo por países, sino también por estados y provincias. Esto implicaría una integración energética más verticalizada, basada en las particularidades regionales de producción y consumo.

Por ejemplo, provincias canadienses como Alberta podrían integrarse energéticamente con ciertos estados de Estados Unidos a través de ductos, mientras que estados como Texas —líder en energía

eólica— podrían establecer vínculos más estrechos con el norte de México. De manera similar, podría existir una mayor integración entre California y Baja California en materia de energías renovables.

La segunda discusión es técnica y se refiere al capitulado del tratado, es decir, a la llamada revisión del T-MEC. Si realmente se tratara únicamente de una revisión y no de una renegociación completa, entonces deberían revisarse varios capítulos clave: el capítulo 8 sobre soberanía energética; el capítulo 14 sobre inversión y resolución de controversias; el capítulo 15 sobre comercio transfronterizo de servicios; el capítulo 22 sobre agencias reguladoras; el capítulo 31 sobre solución de controversias; y el capítulo 32.11, que establece el trato nacional para inversionistas extranjeros.

En este contexto, México enfrenta ciertos desafíos. Uno de ellos es el panel energético del T-MEC, que actualmente se encuentra suspendido. Además, reformas recientes que otorgan mayores prerrogativas a empresas estatales como Pemex y la Comisión Federal de Electricidad podrían reactivar disputas comerciales. Asimismo, existe el debate sobre si debería incluirse un capítulo específico sobre energía en el tratado, como ocurría en el TLCAN. En el T-MEC este tema se dispersó en varios capítulos, lo que complica su tratamiento integral.

En caso de que se incluyera un capítulo específico sobre energía y transición energética, surgiría otro problema: cada país define la transición energética de manera distinta. En Canadá incluye hidroeléctrica, solar, eólica, mareomotriz, nuclear, baterías e hidrógeno. En Estados Unidos incluye esos elementos, además de biomasa y gas natural. En México, en cambio, la definición es más limitada e incluye principalmente hidroeléctrica, geotermia y gas. Esto significa que una definición común implicaría concesiones mutuas: Canadá tendría que aceptar la inclusión del gas y México probablemente tendría que aceptar la energía nuclear dentro del concepto de transición energética.

La tercera discusión, que suele quedar relegada, se refiere a las políticas internas de cada país. En Canadá, por ejemplo, cerca del 80 por ciento de la matriz energética proviene de hidroelectricidad, complementada con energía nuclear y eólica. En Estados Unidos, el panorama es más diverso y está fuertemente influido por factores políticos internos.

En este sentido, la política energética estadounidense enfrenta contradicciones importantes. Por un lado, el discurso político asociado a Donald Trump promueve la expansión de la producción de petróleo y gas —expresado en el lema “drill, baby, drill”—. Por otro lado, estados como Texas se han convertido en líderes en energía solar y eólica. Además, la finalización de incentivos federales para energías renovables podría impulsar a empresas tecnológicas y grandes corporaciones a autogenerar su propia energía limpia.

En el caso de México, la política energética reciente ha fortalecido el papel de empresas estatales como la Comisión Federal de Electricidad y Pemex. Actualmente, la matriz energética mexicana depende en gran

medida del gas natural —alrededor del 60 por ciento—, mientras que las energías limpias representan aproximadamente el 24 por ciento. El objetivo oficial es alcanzar 35 por ciento en el mediano plazo y 50 por ciento hacia 2050, aunque esto representa un desafío considerable. Proyectos como el Plan Sonora, centrado en el desarrollo de energía solar, representan avances importantes, pero aún existe incertidumbre jurídica en algunos sectores energéticos, como el de las gasolineras, donde varias marcas extranjeras han abandonado el mercado mexicano.

Para concluir, quisiera presentar tres recomendaciones para México en una eventual negociación del T-MEC. En primer lugar, México debería impulsar negociaciones diferenciadas con estados y provincias en materia energética, además de las negociaciones federales tradicionales. En segundo lugar, el país debe asegurar la oferta energética mediante una mayor integración de redes de transmisión regionales, lo cual sería clave para atraer inversiones en sectores tecnológicos que demandan grandes cantidades de energía limpia. Finalmente, es fundamental fortalecer la ciberseguridad energética, ya que la electrificación está cada vez más vinculada a la digitalización y la infraestructura energética puede convertirse en un objetivo de ataques cibernéticos.

En síntesis, una mayor integración energética en América del Norte representa una oportunidad para alinear objetivos y políticas públicas, particularmente en materia de transición energética. En este contexto, el discurso de la seguridad energética parece tener más viabilidad en una renegociación del tratado que el de soberanía energética.

## **Abigail González Díaz**

El título de esta presentación es “Comercio energético: implicaciones ambientales en el marco del T-MEC”. El contenido se organiza de la siguiente manera: primero se abordará la relación entre el T-MEC y el sector energético; posteriormente se revisarán los antecedentes del intercambio energético entre México y Estados Unidos; después se analizará la matriz energética mexicana y las implicaciones climáticas y regulatorias derivadas de este intercambio comercial. También se discutirán los desafíos que enfrenta México, las tecnologías estratégicas para la transición hacia energías limpias, posibles orientaciones estratégicas del T-MEC y, finalmente, algunas conclusiones.

El objetivo principal de esta presentación es analizar los resultados del intercambio comercial energético que México ha mantenido no sólo bajo el T-MEC, sino también desde el antiguo TLCAN. Se busca evaluar cuáles han sido los resultados, cuáles son los principales retos y hacia dónde se dirige el país de cara a la próxima revisión del tratado, que tendrá lugar en los próximos meses.

Aunque el T-MEC no contiene un capítulo exclusivo sobre energía, sí regula el comercio energético a través de distintos apartados

que impactan directamente el intercambio de petróleo, gas natural y electricidad. Por ejemplo, el capítulo 2 aborda el acceso a mercados y la eliminación de aranceles entre los tres países, lo cual incluye el comercio de bienes como petróleo crudo, gas natural, gas licuado y otros productos energéticos. El capítulo 14 trata sobre inversión; el capítulo 22 se refiere a las empresas propiedad del Estado, como Petróleos Mexicanos (Pemex), y establece que deben operar bajo principios comerciales y evitar prácticas discriminatorias. Finalmente, el capítulo 24 aborda temas ambientales, promoviendo la protección ambiental y la sostenibilidad, aunque no se refiere directamente al sector energético.

En términos generales, el intercambio energético entre México y Estados Unidos funciona de la siguiente manera: México exporta petróleo crudo a Estados Unidos, mientras que Estados Unidos exporta a México productos petrolíferos como gasolina, diésel y propano, además de gas natural, que desempeña un papel particularmente relevante. De acuerdo con datos de la *U.S. Energy Information Administration* (2024), en 2013 el intercambio comercial energético representó para México alrededor de 45 mil millones de dólares, mientras que para Estados Unidos fue cercano a 30 mil millones de dólares.

Durante la administración del presidente Donald Trump, en 2018, se inició la renegociación del antiguo TLCAN, proceso que culminó con la entrada en vigor del T-MEC en 2020. Desde entonces, el intercambio comercial ha experimentado cambios. Por un lado, se observó un incremento en las exportaciones estadounidenses de productos petrolíferos y gas natural hacia México, particularmente hacia 2022, ya bajo la administración del presidente Joe Biden. En cambio, las exportaciones mexicanas de petróleo crudo hacia Estados Unidos mostraron una tendencia a la baja.

En términos generales, mientras las exportaciones energéticas estadounidenses hacia México aumentaron significativamente —superando los 60 mil millones de dólares—, las exportaciones mexicanas disminuyeron, pasando aproximadamente de 45 mil millones en 2013 a cerca de 15 mil millones de dólares en años recientes. Esto refleja un cambio estructural en la relación energética entre ambos países.

El gas natural desempeña un papel clave en este proceso. En 2019, Estados Unidos exportaba a México alrededor de 5 billones de pies cúbicos de gas natural; para 2025, esta cifra se incrementó a aproximadamente 7.5 billones, lo que representa un aumento cercano al 50 por ciento. Este combustible se utiliza principalmente para la generación eléctrica mediante centrales de ciclo combinado, debido a su bajo costo en el mercado estadounidense.

En comparación internacional, el precio del gas natural en Estados Unidos es significativamente menor que en otras regiones. En Europa, por ejemplo, los precios han aumentado considerablemente debido a tensiones geopolíticas como el conflicto en Ucrania. En Asia, los

precios también son elevados. Esta diferencia ha permitido que México aproveche el gas natural estadounidense para generar electricidad a menores costos. Actualmente, más del 70 por ciento del gas natural consumido en México es importado desde Estados Unidos.



Gran parte de este gas proviene de yacimientos de *shale gas* explotados mediante fractura hidráulica. Aunque en México esta tecnología enfrenta críticas en términos ambientales y sociales, lo cierto es que una proporción significativa de la electricidad del país depende de este combustible. Las centrales de ciclo combinado utilizan gas natural para generar electricidad mediante una turbina de gas; posteriormente, el calor

residual se aprovecha para producir vapor que alimenta una segunda turbina. Este proceso permite alcanzar eficiencias cercanas al 60 por ciento, lo que convierte a estas plantas en sistemas altamente eficientes.

En los últimos años ha aumentado tanto el número de centrales de ciclo combinado como la infraestructura de gasoductos que transportan gas natural desde Estados Unidos hacia México. Sin embargo, la participación de energías limpias en la matriz energética mexicana sigue siendo relativamente baja en comparación con otros países de América del Norte.

Aunque las plantas de ciclo combinado emiten menos gases de efecto invernadero que las antiguas centrales termoeléctricas que utilizaban combustóleo, sus emisiones no son nulas. Por ejemplo, una central térmica que utiliza combustóleo puede emitir alrededor de 755 kg de CO<sub>2</sub> por MWh, mientras que una planta de ciclo combinado emite aproximadamente 330 kg de CO<sub>2</sub> por MWh. Esto representa una reducción significativa, pero no elimina el problema de las emisiones.

Además, el crecimiento acelerado de estas plantas ha provocado que, a pesar de que cada unidad emita menos, el total de emisiones del sistema energético continúe aumentando debido al incremento de la demanda eléctrica. En otras palabras, aunque se sustituyeron algunas plantas contaminantes, también se construyeron nuevas centrales para satisfacer la creciente demanda energética del país.

Como resultado, México pasó de ser principalmente exportador de petróleo crudo a convertirse en un importador significativo de gas natural. Esta transición permitió satisfacer la demanda eléctrica con menores costos y menores emisiones que el combustóleo, pero también generó una fuerte dependencia energética y una expansión de infraestructura basada en combustibles fósiles.

Este intercambio energético ha tenido implicaciones ambientales importantes. Por ejemplo, el aumento de la infraestructura de gas natural

podría dificultar el cumplimiento de metas climáticas establecidas en la Ley de Cambio Climático y la Ley de Transición Energética. Asimismo, durante el transporte del gas natural se producen emisiones fugitivas de metano, un gas de efecto invernadero mucho más potente que el dióxido de carbono.

Por otro lado, una gran parte de la gasolina consumida en México también proviene de Estados Unidos, lo que contribuye a las emisiones del sector transporte, uno de los más difíciles de descarbonizar. En este contexto, la dinámica comercial entre México, Estados Unidos y Canadá presenta una dualidad: por un lado, promueve la cooperación ambiental; por otro, genera tensiones derivadas de prioridades económicas y políticas energéticas distintas.

Estados Unidos, por ejemplo, impulsa fuertemente las energías renovables y ofrece subsidios para tecnologías limpias, como los créditos fiscales del programa 45Q para captura y almacenamiento de carbono. Sin embargo, al mismo tiempo continúa explotando sus yacimientos de *shale gas* y mantiene una amplia infraestructura de refinerías.

México, por su parte, ha priorizado el fortalecimiento de empresas estatales como Pemex y la Comisión Federal de Electricidad. Entre los desafíos más importantes se encuentra aumentar la participación de energías limpias en la matriz energética hasta alcanzar el 45 por ciento para 2030, objetivo establecido en la legislación nacional. Esto resulta particularmente complejo considerando que la demanda eléctrica podría aumentar de aproximadamente 51 mil MW en 2024 a cerca de 65 mil MW en 2030.

Para enfrentar estos retos, es necesario aprovechar la infraestructura energética existente mientras se acelera la transición hacia tecnologías limpias viables desde el punto de vista financiero. Entre ellas se encuentran la energía nuclear, las mini-hidroeléctricas, la geotermia y el desarrollo de regulaciones para tecnologías emergentes como el hidrógeno y la captura de carbono.

Desde una perspectiva estratégica, Estados Unidos podría orientar el comercio energético del T-MEC hacia la protección de cadenas de suministro estratégicas y la reducción de dependencias geopolíticas. También podría priorizar la protección de su industria nacional y del empleo interno mediante políticas energéticas más estrictas. México, en cambio, probablemente buscará atraer inversión extranjera mientras mantiene su soberanía energética a través de Pemex y la Comisión Federal de Electricidad.

En conclusión, no se prevén cambios significativos en la exportación de gas natural y productos petrolíferos durante la próxima revisión del T-MEC. México mantiene una fuerte dependencia energética de Estados Unidos, debido a la infraestructura existente de gasoductos y centrales de ciclo combinado, así como a la importación de combustibles refinados.

Ante este panorama, México podría aprovechar el bajo costo del gas natural y la infraestructura existente como una plataforma de transición hacia energías limpias financieramente viables. Al mismo tiempo, la dependencia de Estados Unidos del petróleo crudo mexicano ha mostrado una tendencia a la baja, lo que podría influir en futuras decisiones comerciales. Finalmente, será necesario que México, Estados Unidos y Canadá alcancen acuerdos que garanticen la protección de la inversión privada dentro del marco del tratado. Muchas gracias.

## **Anna Zalik**

Agradezco mucho al comité organizador por la invitación a presentar en este foro y también a las demás ponentes. He aprendido mucho de las intervenciones anteriores y espero tener la oportunidad de conocerlas personalmente en algún momento.

La presentación que comparto hoy está informada, en parte, por un artículo que estoy escribiendo en coautoría con la doctora Aleida Hernández Cervantes, del Centro de Investigaciones sobre América del Norte de la UNAM, y con la doctora Lin Borklin, quien actualmente realiza una estancia posdoctoral en la Universidad de Barcelona. Por ello también agradezco a la doctora Edit Antal, del CISAN, con quien esperamos poder publicar este trabajo en la revista Norteamérica.

Esta ponencia surge de un análisis coyuntural de los programas recientemente anunciados por el primer ministro canadiense Mark Carney. En los últimos meses hemos observado con preocupación la dirección que ha tomado su gobierno. El periodo actual se caracteriza por una forma de nuevo mercantilismo en la que la toma de decisiones estatales está estrechamente vinculada con la construcción y el resurgimiento de complejos militar-industriales nacionales. Desde mi perspectiva, este fenómeno también se encuentra detrás del enfoque de renegociación del T-MEC adoptado tanto por el gobierno canadiense como, en cierta medida, por el gobierno mexicano.

Para comenzar, es importante subrayar, como ya lo mencionó un académico en este foro, que los ataques arancelarios impulsados por Donald Trump han tenido impactos profundos en Canadá, tanto en la economía como en el mundo del trabajo. Miles de empleos manufactureros se han perdido; diversas plantas han cerrado o se han trasladado a Estados Unidos. Desde el año pasado se calcula que entre treinta y cuarenta mil empleos manufactureros han desaparecido. Investigadores de la Universidad Metropolitana de Toronto, como Mascar y Van Chikase, han señalado que esta inestabilidad persistente ha afectado especialmente a los trabajadores migrantes, quienes han sido los más expuestos a los cambios en el mercado laboral canadiense.

Quise subrayar este punto porque, al escuchar las intervenciones previas, me di cuenta de que tal vez en México no siempre se percibe con claridad la profundidad del impacto que han tenido las tarifas

comerciales en Canadá. La situación ha sido realmente significativa para amplios sectores económicos y laborales.

En este contexto, al preparar esta presentación consideré importante reflexionar sobre dos discursos que permiten entender la coyuntura actual. Por un lado, el discurso sobre colonialismo y mercantilismo desarrollado por Aimé Césaire, quien advertía sobre el “bárbaro moderno” y la llamada “hora americana”, señalando el mercantilismo como parte de un desorden global visible desde mediados del siglo XX. Por otro lado, resulta relevante recordar la advertencia del presidente Dwight D. Eisenhower sobre el complejo militar-industrial y su potencial impacto negativo en la política estadounidense.

Estos elementos resultan particularmente pertinentes hoy en día, cuando observamos el fortalecimiento de empresas vinculadas con la industria militar y tecnológica. Un ejemplo reciente, mencionado en *Financial Times*, es el surgimiento de nuevas compañías de drones vinculadas con empresarios cercanos al entorno político estadounidense. En Canadá, cada vez se percibe con mayor claridad que vivimos en un contexto marcado por tensiones geopolíticas crecientes, en el que la energía y la infraestructura se integran cada vez más en las políticas de seguridad nacional.

En este sentido, el régimen energético continental debe entenderse también dentro de una lógica de “mercantilismo de seguridad”. Esta dinámica está estrechamente vinculada con las políticas de *nearshoring*, que se intensificaron tras los cuellos de botella en las cadenas de suministro globales durante la pandemia de COVID-19. Dentro de este proceso, la infraestructura de transporte —como oleoductos, gasoductos y corredores logísticos— desempeña un papel fundamental para facilitar el comercio transfronterizo de hidrocarburos y otros recursos estratégicos.

Las estrategias energéticas actuales forman parte de un proceso de *nearshoring* energético continental. Al mismo tiempo, reflejan la competencia geopolítica entre Estados Unidos y China por la provisión de energía e infraestructura energética en América Latina. Esta competencia se expresa tanto en el sector de los combustibles fósiles, como el gas natural, como en el desarrollo de tecnologías renovables.

Otro elemento clave es el arbitraje comercial a través de los mecanismos de solución de controversias entre inversionistas y Estados. Como ya explicó la doctora Arredondo, estas herramientas — presentes en el capítulo 31 del T-MEC— constituyen mecanismos fundamentales para mantener el predominio del capital global, en particular del capital estadounidense y canadiense en México.

Durante varios años, Estados Unidos promovió su gas natural como una alternativa más limpia frente al petróleo pesado mexicano. Tras la reforma energética de 2014, esta estrategia contribuyó a debilitar la soberanía energética de México, ya que el país se convirtió en importador neto de gas natural. Este proceso fue explicado de manera

muy clara en las presentaciones de las doctoras González y López Vallejo.

En este contexto, quisiera destacar el papel que ha desempeñado la empresa canadiense TC Energy. Esta compañía ha tenido una influencia considerable tanto en el gobierno canadiense como en el entorno político estadounidense. Dos de sus altos ejecutivos, que además son pareja, han ocupado cargos como asesores en las administraciones de Donald Trump y han estado estrechamente vinculados con el proyecto del oleoducto Keystone XL. Un periodista del Toronto Star describió este proyecto como un “oleoducto zombi”, debido a su capacidad de resurgir repetidamente pese a haber sido cancelado en diversas ocasiones. Actualmente, el gobierno canadiense parece utilizarlo como una estrategia para apaciguar tensiones con Estados Unidos.

TC Energy se ha descrito durante años como uno de los mayores inversionistas canadienses en México y mantiene importantes oficinas en Calgary, Alberta, y en Houston, Texas. A pesar de que Donald Trump ha criticado a Canadá por ser exportador neto de energía hacia Estados Unidos, el proyecto Keystone podría resultar atractivo para su administración, ya que las refinerías del Golfo de México cuentan con capacidad para procesar betún canadiense y petróleo pesado proveniente tanto de México como de Venezuela.

Transportar estos combustibles hacia el corazón petrolero estadounidense permitiría impulsar el empleo petroquímico en Estados Unidos, aprovechar capital ya invertido y mantener el valor agregado dentro del país. Estos elementos reflejan lo que algunos economistas políticos canadienses, como Harold Innis y Mel Watkins, denominaron la “trampa de las materias primas” (Staples Trap).

De este modo, las exportaciones de hidrocarburos de Canadá y México hacia Estados Unidos continúan teniendo un carácter geoestratégico, incluso dentro del actual contexto de neo-mercantilismo. Sin embargo, la expansión de proyectos como Keystone XL puede reducir las opciones energéticas nacionales de Canadá, del mismo modo que la dependencia del gas natural estadounidense ha limitado ciertas opciones en México.

Por ello considero que, en el marco de la renegociación del T-MEC, Canadá debería evitar compromisos energéticos que impliquen exportar mayores volúmenes de betún o aumentar la importación de gas natural u otros hidrocarburos provenientes de Estados Unidos. Cualquiera de estas opciones podría restringir la capacidad del país para desarrollar sistemas eléctricos basados en energías renovables y avanzar hacia infraestructuras más respetuosas con el clima.

En la parte final de mi presentación quiero referirme a la relación entre infraestructura energética y los nuevos programas industriales impulsados por el gobierno de Carney, muchos de los cuales están vinculados con proyectos de “doble uso”, es decir, con aplicaciones tanto civiles como militares.

El Consejo Empresarial de Alberta, por ejemplo, ha planteado que el aumento de los conflictos globales y la creciente importancia geopolítica del Ártico obligan a Canadá a priorizar el gasto en defensa. En este sentido, el compromiso de elevar el gasto militar hasta el 5 por ciento del PIB para 2035 se presenta como una medida largamente esperada. También se propone desarrollar reservas estratégicas de petróleo, minerales críticos e infraestructuras de doble uso con fines comerciales y de defensa.

Aunque el gobierno de Carney proviene de una tradición política distinta a la del actual gobierno de Alberta —que es más conservador y tiene afinidades ideológicas con el trumpismo—, en la práctica ha adoptado algunas políticas similares. Este giro también se relaciona con presiones internacionales que se observan en otros países, incluido México, para aumentar el gasto en seguridad y defensa.

Hace apenas unas semanas, el gobierno canadiense anunció una nueva estrategia industrial de defensa que contempla aproximadamente 180 mil millones de dólares en adquisiciones militares y cerca de 300 mil millones de dólares en inversiones durante los próximos diez años. El objetivo declarado es fortalecer la seguridad nacional, generar prosperidad económica y reforzar la autonomía estratégica del país.

Una de las dimensiones más relevantes de esta estrategia es su impacto en el ámbito científico y académico. Se ha propuesto la creación de una nueva oficina de investigación e innovación denominada Borealis, destinada a coordinar y acelerar proyectos tecnológicos de defensa y de doble uso. Esto implica que universidades y centros de investigación están comenzando a reorganizar sus prioridades para alinearse con estos nuevos programas.

En consecuencia, como investigadores debemos ser conscientes de cómo los cambios geopolíticos están influyendo no sólo en la renegociación del T-MEC, sino también en las políticas públicas, la investigación científica y las instituciones académicas en Canadá. En muchos sentidos, estamos observando un proceso de reorientación hacia un proyecto de carácter cada vez más militarizado. Muchas gracias.

## PANEL 3 CRECIMIENTO Y DESARROLLO ECONÓMICO



### Panelistas

**Samuel Ortiz.**  
**María Antonia Correa**  
**Enrique Provencio**  
**José Joel Peña Llanes**  
**Moderadora: Claudia Maya**



### Samuel Ortiz

El Dr. Samuel Ortiz Velásquez presentó su ponencia titulada: “La Política Industrial y Comercial de México y la respuesta de la inversión nacional, 2019-2026”, resultado del proyecto UNAM-PAPIIT IN304425. El Dr. Ortiz examina la evolución reciente de la política industrial mexicana y su

relación con los procesos de competencia internacional, particularmente frente a Asia, así como con las dinámicas de inversión nacional y extranjera.

El análisis se estructura en torno a cuatro ejes principales: la competencia de la industria mexicana con Asia, el marco analítico de la política industrial y comercial, la caracterización de la política aplicada entre 2019 y 2026, y una evaluación de sus resultados en el contexto del T-MEC.

En primer lugar, se aborda el impacto de la competencia asiática sobre la estructura industrial mexicana durante el periodo 2010-2023. El diagnóstico identifica procesos de desplazamiento productivo en diversas ramas industriales. En particular, se señala que 61 industrias, que representan aproximadamente el 25 % del valor agregado bruto y alrededor de 634 mil empleos en 2023, han experimentado un desplazamiento significativo debido a la sustitución de la producción nacional por importaciones provenientes de Asia. Este fenómeno ha provocado la ruptura de encadenamientos productivos y procesos de desindustrialización en determinados sectores. Paralelamente, se observa una integración débil de un conjunto más amplio de 106 industrias —equivalentes al 69 % del valor agregado bruto y cerca de cuatro millones de empleos— en las cadenas globales de valor. En estos casos, las importaciones asiáticas funcionan principalmente como insumos complementarios, lo que contribuye a un aumento de las exportaciones, aunque con bajo valor agregado nacional.

El marco analítico propuesto para examinar la política industrial y comercial se articula en varios niveles de análisis. En el plano macroeconómico, se consideran variables como la financiarización de la economía, las tasas de interés, el financiamiento, el tipo de cambio, la inversión pública y la demanda agregada. En el nivel microeconómico se analizan factores vinculados con la incertidumbre, la rentabilidad empresarial, la inversión nacional, el aprendizaje productivo y la productividad. Asimismo, el enfoque incorpora una dimensión mesoeconómica centrada en el desarrollo de proveedores, la formación de capital humano, la articulación institucional y las políticas regionales sectoriales. Este enfoque sistémico también toma en cuenta los efectos de los tratados de libre comercio —en particular en materia de inversión, propiedad intelectual, solución de controversias y reglas de origen— así como la transición de estrategias de *offshoring* hacia esquemas de *nearshoring* en las cadenas globales de valor.

En cuanto a la evolución de la política industrial mexicana entre 2019 y 2026, se argumenta que el gobierno de Andrés Manuel López

Obrador estableció las bases iniciales de una nueva orientación de política industrial, mientras que la administración posterior se orienta hacia su consolidación. Dentro de este proceso se identifican diversos instrumentos de política pública, como programas de fomento sectorial, iniciativas vinculadas con la economía circular, decretos orientados al desarrollo industrial, así como programas de financiamiento dirigidos a pequeñas y medianas empresas. Este conjunto de medidas se articula además con el calendario institucional del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), cuya primera revisión está programada para 2026.



La evaluación de la política industrial y comercial incluye diversos indicadores económicos. Entre ellos se destacan las estimaciones sobre recaudación arancelaria potencial, que podrían alcanzar alrededor de \$215,792 millones de pesos, equivalentes aproximadamente al 0.64 % del PIB, en el caso de aplicar aranceles a países con los cuales México no mantiene tratados de libre comercio vigentes.

Asimismo, se examinan las tendencias de las importaciones por país socio y su evolución reciente, así como la dinámica de la inversión nacional y extranjera. Los resultados sugieren que el verdadero motor del crecimiento económico interno reside en la inversión nacional, que representa alrededor del 21 % del PIB, lo que subraya la importancia de fortalecer las capacidades productivas domésticas para sostener procesos de desarrollo industrial.

El análisis sectorial también destaca la evolución del empleo en la cadena productiva fibra-textil-vestido entre 2010 y 2025, sector que ilustra las tensiones entre apertura comercial, competencia internacional y la necesidad de políticas industriales activas para preservar el empleo y fortalecer los encadenamientos productivos internos. Este tipo de evidencia sectorial refuerza la necesidad de una estrategia integral de política industrial orientada tanto al mercado interno como a la inserción internacional de la economía mexicana.

A partir de este diagnóstico, la presentación propone un conjunto de lineamientos de política económica. En primer lugar, se plantea la necesidad de adoptar un enfoque sistémico de política industrial que

articule las dimensiones globales y locales del desarrollo productivo. En este marco, se subraya la importancia de detonar y sostener la inversión nacional mediante una expansión significativa de la inversión pública estratégica, estimada en alrededor del 5 % del PIB, con un enfoque regional y sectorial. Asimismo, se propone la creación de un Programa Nacional de Desarrollo de Proveedores orientado a identificar ex ante pequeñas y medianas empresas con potencial para convertirse en “campeonas nacionales”, fortaleciendo así la proveeduría doméstica en colaboración con grandes empresas exportadoras. Finalmente, se sugiere impulsar políticas de reactivación económica en las 61 industrias desplazadas por la competencia asiática, utilizando instrumentos del Estado como las compras gubernamentales para estimular la producción nacional.

En las conclusiones se plantea la necesidad de condicionar el acceso a los instrumentos de apoyo estatal —como compras públicas, financiamiento, inversión pública focalizada o protección arancelaria— al cumplimiento de metas verificables en materia de inversión, contenido nacional y formalización laboral. Igualmente, se propone fortalecer los mecanismos de trazabilidad aduanera para asegurar el cumplimiento de las reglas de origen y evitar prácticas de triangulación comercial, particularmente a través de países del sudeste asiático. En paralelo, se sugiere desarrollar una agenda estratégica de cooperación económica con China basada en compromisos de inversión productiva y transferencia tecnológica mediante esquemas de coinversión con empresas nacionales.

Finalmente, el Dr. Ortiz subraya que el T-MEC debe concebirse como un medio y no como un fin en sí mismo dentro de la estrategia de desarrollo industrial de México. En este sentido, se propone impulsar la atracción de inversión extranjera de mayor calidad, revisar disposiciones específicas del tratado —como los capítulos relativos a inversión y propiedad intelectual— para facilitar la transferencia de tecnología, incrementar el contenido nacional en las cadenas regionales de valor y promover una diversificación estratégica de la inversión extranjera directa, manteniendo una política de apertura competitiva que no discrimine los flujos de capital provenientes de Asia.



## **María Antonia Correa**

En su presentación titulada “Los aranceles de México a China y la revisión del T-MEC”, la Dra. María Antonia Correa Serrano examina el papel de la política arancelaria mexicana frente a China en el contexto de la reorganización geopolítica y productiva de la economía mundial. El análisis se sitúa en un escenario de profundas transformaciones económicas internacionales, caracterizado por la redefinición de alianzas geopolíticas, la competencia tecnológica entre grandes potencias y la reconfiguración de las cadenas globales de valor.

En este contexto, la relación económica entre México y Estados Unidos ocupa un lugar central. Durante las últimas décadas, dicha relación se ha consolidado a través de los acuerdos de integración comercial que comenzaron con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y continuaron con el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC). Como resultado de este proceso, alrededor del 80 % del comercio exterior de México se realiza con Estados Unidos, mientras que aproximadamente el 75 % de la inversión extranjera que recibe el país tiene origen estadounidense. Esta estrecha interdependencia ha favorecido la conformación de una red de producción regional articulada principalmente por la economía estadounidense, cuya profundización ha sido uno de los objetivos fundamentales del T-MEC.

La Dra. Correa también analiza la evolución de la estructura productiva global y la creciente competencia tecnológica entre Estados Unidos y China. Durante las últimas décadas, China ha incrementado significativamente sus exportaciones manufactureras, particularmente

en sectores de mayor intensidad tecnológica. Este proceso ha modificado el equilibrio industrial internacional y ha generado tensiones comerciales y estratégicas entre ambas potencias. En respuesta, Estados Unidos ha desarrollado estrategias de contención y disuasión orientadas a limitar la expansión tecnológica y comercial de China, así como a fortalecer su propia base industrial mediante políticas de reindustrialización.

Dentro de esta dinámica global, México desempeña un papel relevante en las cadenas regionales de valor de América del Norte. Sectores como la industria automotriz, la electrónica y la manufactura avanzada han experimentado un crecimiento significativo desde la entrada en vigor del TLCAN. Las estadísticas sobre exportaciones industriales muestran que las principales industrias exportadoras del país se concentran en actividades manufactureras vinculadas a estas cadenas productivas. Asimismo, la industria electrónica mexicana ha mantenido una presencia destacada en el comercio internacional, aunque su desempeño comercial ha estado condicionado por la dependencia de insumos importados.

Un aspecto central del análisis se refiere al creciente peso de las importaciones provenientes de China en la estructura productiva mexicana. En diversos sectores manufactureros, particularmente en la industria electrónica y automotriz, una proporción significativa de los insumos utilizados en la producción exportadora tiene origen chino. Esta situación refleja la fuerte integración de las cadenas globales de valor y evidencia la compleja interdependencia productiva existente entre los distintos polos industriales del sistema económico mundial.

La investigación de la Dra. Correa también examina el impacto potencial de los aranceles aplicados a productos provenientes de China en diversos sectores industriales. En el caso de la industria automotriz y de autopartes, los aranceles pueden alcanzar niveles de hasta 50 % en algunos componentes, lo que implica efectos relevantes en términos de costos de producción y comercio. En particular, se estima que el impacto en el comercio de autopartes podría ascender a más de 51 mil millones de dólares, mientras que las importaciones de vehículos terminados provenientes de China representarían alrededor de 13,490 millones de dólares. Otros sectores también se verían afectados por las medidas arancelarias, como el textil y calzado, el acero y aluminio, así como la industria de juguetes y muebles.

La dimensión regional también ocupa un lugar destacado en el análisis. Los seis estados de la frontera norte de México concentran aproximadamente el 60 % de las exportaciones del país, con un valor

cercano a los 270 mil millones de dólares en 2022. Dentro de esta región, estados como Chihuahua, Baja California y Nuevo León destacan por su alta especialización en actividades manufactureras, particularmente en la industria automotriz. Del lado estadounidense, entidades como Texas, California y Arizona constituyen los principales socios comerciales de México, concentrando más de la mitad del comercio bilateral entre ambos países.

La reindustrialización impulsada por Estados Unidos no implica necesariamente una ruptura con las cadenas globales de valor, sino más bien una reconfiguración estratégica de estas. A través de políticas como el *reshoring* y el fortalecimiento de la producción regional, se busca reducir la dependencia de insumos provenientes de China y promover una mayor integración productiva entre los países socios. Este proceso ha llevado a la relocalización de empresas manufactureras hacia diversos estados estadounidenses, particularmente en regiones industriales tradicionales como Michigan, Texas, Tennessee, Ohio y Carolina del Norte.

En el marco del T-MEC, se han establecido nuevas reglas destinadas a fortalecer la integración productiva regional. Entre ellas destacan las reglas de origen para la industria automotriz, que incrementaron el contenido regional requerido del 62.5 % al 75 %, así como disposiciones relativas a los salarios en la producción automotriz, que establecen que al menos el 40 % de la fabricación de automóviles debe realizarse en zonas donde se pague un salario mínimo de 16 dólares por hora. Estas medidas buscan reducir la dependencia de insumos provenientes de Asia y reforzar la competitividad de la industria regional.

La Dra. Correa analiza la importancia estratégica de sectores tecnológicos emergentes, como la industria de semiconductores y la producción de baterías de litio. A nivel global, países como Japón, Taiwán, Estados Unidos y China concentran la mayor parte de las plantas de fabricación de semiconductores, mientras que China domina ampliamente la producción mundial de baterías de litio, con alrededor del 80 % del mercado. Estas industrias representan áreas clave para la competencia tecnológica internacional y para las estrategias de desarrollo industrial en América del Norte.

En este contexto, el gobierno mexicano ha impulsado diversas iniciativas orientadas a aprovechar las oportunidades asociadas al *nearshoring*. Entre ellas se encuentra el decreto de estímulos fiscales para la relocalización de empresas publicado en octubre de 2023, que contempla deducciones aceleradas de inversión y estímulos para la

capacitación laboral en sectores estratégicos como semiconductores, electromovilidad, electrónica, dispositivos médicos y agroindustria. Estas políticas buscan fortalecer la capacidad productiva nacional y consolidar la posición de México dentro de las cadenas regionales de valor.

Finalmente, se proponen una serie de lineamientos de política industrial orientados al desarrollo tecnológico y productivo de México. Entre las principales recomendaciones se encuentran el incremento del gasto en investigación y desarrollo, el fortalecimiento de la vinculación entre universidades, centros de investigación y empresas, el desarrollo de proveedores nacionales en sectores tecnológicos estratégicos, y la capacitación de la fuerza laboral para elevar su nivel de especialización y sus salarios. Asimismo, se plantea la necesidad de impulsar el encadenamiento productivo entre industrias y de promover la creación de capacidades de investigación y desarrollo dentro de las empresas mexicanas. En conjunto, estas medidas buscan fortalecer la base industrial del país y mejorar su posicionamiento en la economía global.



### **Enrique Provencio**

El Mtro. Enrique Provencio, Coordinador del Programa Universitario de Estudios del Desarrollo de la UNAM, observa la evolución del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y su sucesor, el Tratado México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), situando su revisión en el contexto de los profundos cambios que atraviesa el orden económico internacional. El autor identifica tres momentos clave en la trayectoria

del acuerdo regional: la negociación original del TLCAN a principios de la década de 1990, su renegociación en 2018 que dio origen al T-MEC, y el escenario actual de revisión previsto hacia 2026, caracterizado por una creciente incertidumbre en el sistema comercial global.

El primer momento corresponde al periodo 1992-1993, cuando se negoció el TLCAN en un contexto de auge de la globalización económica. En ese momento, la apertura comercial se consolidaba como uno de los principios rectores de las relaciones económicas internacionales, al tiempo que se intensificaban los flujos de comercio, inversión y financiamiento. Asimismo, la política exterior de Estados Unidos se adaptaba al nuevo escenario internacional surgido tras el fin de la Guerra Fría, favoreciendo la integración económica regional como mecanismo para fortalecer su liderazgo global.

El segundo momento se ubica en 2018, durante la administración de Donald Trump, cuando se inició el proceso de renegociación del tratado que culminó con la firma del T-MEC. En ese contexto, el gobierno estadounidense manifestó una creciente reticencia hacia el libre comercio y adoptó medidas orientadas a restringir las importaciones, particularmente aquellas provenientes de China. Estas tensiones reflejaban un cambio significativo en la orientación de la política comercial estadounidense, marcada por una mayor inclinación hacia el proteccionismo y la defensa de la industria nacional.

El tercer momento corresponde al escenario previsto para 2026, caracterizado por una profunda transformación del orden comercial internacional. De acuerdo con el análisis presentado, el año 2025 marcó un punto de inflexión en el sistema económico global, debido a la adopción de medidas arancelarias unilaterales por parte de Estados Unidos y al cuestionamiento de diversas normas e instituciones que habían regulado las relaciones económicas internacionales durante las últimas décadas. Como resultado, el entorno actual se caracteriza por una mayor incertidumbre, por la ausencia de reglas estables y por un aumento de las tensiones comerciales entre las principales potencias económicas.

A pesar de estas tensiones, el T-MEC continúa siendo un instrumento fundamental para la integración económica de América del Norte. En el preámbulo del tratado se establecen diversos objetivos, entre los que destacan el fortalecimiento de la cooperación económica a través del comercio y la inversión, la expansión de la producción regional, la promoción de la competitividad de las empresas de la región en los mercados globales, y el establecimiento de condiciones de competencia justa. Asimismo, el acuerdo incorpora compromisos

relacionados con la protección del medio ambiente, la defensa de los derechos laborales, la transparencia institucional y el combate a la corrupción en las actividades comerciales y de inversión.

En la reunión de medio término del T-MEC celebrada en enero de 2024, los representantes comerciales de México, Estados Unidos y Canadá reafirmaron su compromiso con la implementación efectiva del tratado y destacaron su importancia para el funcionamiento de las economías integradas de América del Norte. En particular, subrayaron que la continuidad del acuerdo es fundamental para fortalecer la competitividad regional y para ampliar los beneficios del comercio hacia las pequeñas y medianas empresas, así como hacia comunidades históricamente marginadas.

Sin embargo, el futuro del tratado se encuentra condicionado por el contexto político en Estados Unidos. En enero de 2026, Donald Trump cuestionó públicamente la relevancia del T-MEC, argumentando que el acuerdo no representa ventajas significativas para la economía estadounidense y que el país debería relocalizar la producción industrial en su propio territorio. Estas declaraciones contrastan con la posición de diversos sectores empresariales, particularmente de la industria automotriz estadounidense, que han defendido la importancia del acuerdo para mantener la competitividad global mediante la integración regional de las cadenas productivas.

El Mtro. Provencio advierte que, en este nuevo contexto, Estados Unidos podría utilizar el propio tratado como instrumento para reforzar su estrategia de competencia económica frente a otras potencias, especialmente China y la Unión Europea. Esto podría traducirse en presiones sobre sectores productivos instalados en México que poseen ventajas comparativas frente a la economía estadounidense. Incluso se plantea la posibilidad de que Washington intente fragmentar las negociaciones trilaterales o redefinir los términos de la integración regional en función de sus intereses estratégicos.

Desde una perspectiva económica de largo plazo, la experiencia del TLCAN y del T-MEC muestra resultados mixtos para México. Si bien el acuerdo ha contribuido a fortalecer el comercio y la integración productiva en la región, no ha logrado cerrar la brecha de desarrollo entre México y sus socios del norte. De hecho, diversos indicadores muestran una persistente divergencia en términos de ingreso por habitante entre México, Estados Unidos y Canadá, explicada en gran medida por las diferencias en las tasas de crecimiento económico registradas en las últimas décadas.

Asimismo, el crecimiento económico de México ha sido relativamente débil en comparación con otras economías emergentes y con diversas regiones del mundo. Factores como la baja inversión, la limitada formación de capital productivo y la persistencia de brechas regionales en el desarrollo económico han restringido el potencial de crecimiento del país. En este sentido, la evidencia presentada muestra que la formación bruta de capital fijo en México se ha mantenido en niveles relativamente bajos durante las últimas décadas, lo que limita la capacidad de expansión productiva de la economía.

No obstante, el balance general del proceso de integración regional no ha sido negativo. Entre 1995 y 2025, la región de América del Norte registró un crecimiento promedio anual cercano al 2.2 %, lo que indica que la integración económica ha contribuido a mantener la relevancia de la región en la economía mundial. Sin el tratado, Estados Unidos podría haber perdido aún más peso relativo frente al ascenso de otras regiones, particularmente el Indo-Pacífico. En consecuencia, diversos sectores industriales estadounidenses consideran que la integración regional sigue siendo un elemento clave para preservar la competitividad global de América del Norte.

En este contexto, la revisión del T-MEC trasciende el ámbito estrictamente comercial y se inserta en una agenda estratégica más amplia que incluye temas de seguridad nacional, migración, control fronterizo y combate al narcotráfico. Desde la perspectiva estadounidense, estos asuntos forman parte de una misma agenda geopolítica, lo que condiciona el margen de maniobra de México en las negociaciones futuras. Sin embargo, el país tampoco se encuentra completamente desprovisto de capacidad de acción, por lo que la revisión del tratado representa una oportunidad para redefinir ciertos elementos de la estrategia de desarrollo nacional.

Finalmente, el Mtro. Provencio sostiene que el objetivo central de la política económica mexicana debe ser aprovechar los beneficios de la integración comercial sin subordinar el desarrollo nacional exclusivamente al libre comercio. En este sentido, resulta fundamental fortalecer las políticas internas orientadas a impulsar la inversión, la innovación tecnológica y la articulación productiva entre los distintos sectores de la economía. Iniciativas recientes como el denominado “Plan México” apuntan en esa dirección, al buscar consolidar una estrategia de desarrollo que combine la integración internacional con el fortalecimiento de las capacidades productivas internas. En suma, la revisión del T-MEC debe concebirse no como una amenaza inevitable, sino como una oportunidad para defender los intereses comerciales del

país y, al mismo tiempo, impulsar una agenda de desarrollo económico de largo plazo.

## **José Joel Peña Llanes**

En su ponencia titulada: “El T-MEC bajo tensión: doble dependencia en la rivalidad Estados Unidos–China”, el Dr. José Joel Peña Llanes, académico de la Facultad de Estudios Superiores Acatlán de la UNAM, examina los desafíos estructurales que enfrenta la integración económica de América del Norte en el contexto de la creciente rivalidad geopolítica entre Estados Unidos y China. El análisis plantea que el T-MEC se encuentra en una fase de transformación, en la que los objetivos tradicionales de liberalización comercial están siendo progresivamente reemplazados por un enfoque orientado hacia la seguridad económica, la resiliencia productiva y la gestión de riesgos estratégicos.

El argumento central de la exposición del Dr. Peña Llanes se articula en torno al concepto de “doble dependencia” que caracteriza la inserción económica internacional de México. Por un lado, la economía mexicana presenta una elevada concentración exportadora hacia el mercado estadounidense, lo que refleja el profundo grado de integración productiva alcanzado en el marco del TLCAN y posteriormente del T-MEC. Por otro lado, el aparato productivo mexicano depende de manera significativa de insumos importados provenientes de China, los cuales se incorporan a los procesos manufactureros orientados a la exportación. Esta doble dependencia genera una vulnerabilidad estructural, ya que cualquier fricción en las reglas de origen, en las normas técnicas o en las condiciones de acceso al mercado estadounidense puede afectar de manera significativa la competitividad de las exportaciones mexicanas.

La evidencia empírica presentada muestra la magnitud de estas interdependencias. En 2025, el comercio de bienes entre México y Estados Unidos alcanzó aproximadamente \$ 872.8 mil millones de dólares, lo que confirma la centralidad de esta relación en la estructura comercial de América del Norte. Dentro de este intercambio, las importaciones estadounidenses provenientes de México representaron alrededor de \$ 534.9 mil millones de dólares. Al mismo tiempo, México mantiene un déficit comercial estructural con China que superó los \$120 mil millones de dólares en 2024. Desde esta perspectiva, el problema central no radica necesariamente en el déficit comercial en sí mismo, sino en la estructura de importaciones que sustenta la producción exportadora mexicana.

Se examina el surgimiento de nuevas tendencias en la política comercial internacional, particularmente el avance de estrategias de neoproteccionismo vinculadas a consideraciones de seguridad nacional. En el caso de Estados Unidos, la política comercial ha incorporado instrumentos que justifican la adopción de medidas restrictivas sobre la base de argumentos relacionados con la seguridad económica y tecnológica. Un ejemplo de ello es la utilización de disposiciones como la Sección 232, que permite la imposición de restricciones comerciales cuando se considera que determinadas importaciones pueden afectar la seguridad nacional. Este proceso ha conducido a una creciente fusión entre las agendas de comercio y seguridad, lo que a su vez genera mayores costos de adaptación para las economías altamente integradas en cadenas regionales de valor.



En este contexto, la institucionalidad del T-MEC adquiere una importancia particular. El tratado establece un mecanismo de revisión periódica cada seis años, conocido como Sunset Clause, que permite evaluar su continuidad y funcionamiento. Sin embargo, en un escenario de creciente competencia geoeconómica, este mecanismo puede

funcionar en la práctica como una forma de renegociación parcial bajo presión política. La posibilidad de modificar o condicionar la extensión del acuerdo introduce incertidumbre en las decisiones de inversión y en las estrategias de localización de las empresas que operan en la región.

En su presentación, el Dr. Llanes identifica asimismo diversos episodios recientes de tensión en el marco institucional del T-MEC. Entre ellos destacan las controversias relacionadas con la política mexicana sobre maíz genéticamente modificado, cuyo panel arbitral emitió un reporte final en diciembre de 2024; el conflicto sobre las reglas de origen en la industria automotriz, particularmente en lo referente a la trazabilidad del acero y el aluminio; y la utilización del mecanismo laboral de respuesta rápida, que permite evaluar el cumplimiento de los derechos de libertad sindical en instalaciones productivas específicas. A estos diferendos se suman las consultas iniciadas por Estados Unidos y Canadá en el sector energético, derivadas de presuntas

incompatibilidades entre las políticas nacionales mexicanas y los compromisos establecidos en el tratado.

Desde una perspectiva geopolítica más amplia, el autor subraya que la relación triangular entre México, Estados Unidos y China constituye uno de los elementos centrales para comprender la evolución futura del T-MEC. China no solo representa un competidor industrial para las economías de América del Norte, sino también un proveedor fundamental de insumos intermedios que forman parte de las cadenas regionales de valor. Esta situación genera presiones por parte de Estados Unidos para reducir las dependencias estratégicas asociadas a la economía china, lo que puede traducirse en exigencias para alinear estándares tecnológicos, energéticos y regulatorios dentro de la región. Sin embargo, el estudio señala que México aún carece de una estrategia de largo plazo claramente definida para gestionar su relación económica con China.

El Dr. José Joel Llanes también explora los impactos económicos potenciales derivados de esta doble dependencia, identificando diversos canales a través de los cuales las tensiones geopolíticas pueden afectar el desempeño económico de México. Entre ellos se encuentran los costos asociados a la adaptación regulatoria, las restricciones tecnológicas, las presiones sobre las cadenas de suministro y la incertidumbre en las decisiones de inversión. Estos factores podrían limitar la capacidad del país para aprovechar plenamente las oportunidades derivadas de la relocalización de actividades productivas en América del Norte.

En respuesta a estos desafíos, se hace referencia a iniciativas recientes de política pública, como el denominado Plan México, orientadas a fortalecer las capacidades productivas nacionales. No obstante, se advierte que la estrategia de sustitución selectiva de importaciones enfrenta importantes limitaciones estructurales, particularmente en materia de capacidades tecnológicas y de inversión en investigación y desarrollo. En este sentido, el gasto en I+D en México representa aproximadamente el 0.3 % del producto interno bruto, una cifra considerablemente inferior al promedio de los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, que se sitúa en torno al 3 %.

Finalmente, el Dr. Peña Llanes concluye que el T-MEC se encuentra en una nueva etapa caracterizada por el desplazamiento de los objetivos tradicionales de expansión comercial hacia un enfoque centrado en la seguridad económica y la resiliencia productiva. En este escenario, el desafío para México consiste en construir mayores niveles de autonomía

productiva y tecnológica sin debilitar su competitividad dentro de las cadenas regionales de valor. La integración económica regional, por tanto, debe concebirse no únicamente como un mecanismo para incrementar el volumen del comercio, sino como una plataforma para generar capacidades productivas propias que fortalezcan el desarrollo económico nacional en el largo plazo.



## CONFERENCIA MAGISTRAL

**Factores críticos y  
ventanas de oportunidad  
para México de cara a la  
revisión del T-MEC**

**Juan Carlos Baker**  
**ANSLEY Consultores**



### **Introducción**

El proceso de revisión del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) se desarrolla en un contexto internacional caracterizado por una creciente interconexión entre dinámicas globales y realidades locales. En la actualidad, el sistema multilateral enfrenta presiones significativas derivadas del aumento del proteccionismo económico, así como de tensiones geopolíticas que incrementan la probabilidad de conflictos diplomáticos y militares. En este escenario,

diversas crisis internacionales han puesto en evidencia la fragilidad de los mecanismos de cooperación regional y global.

Un ejemplo de ello es la intervención en Venezuela, que evidenció la incapacidad de los países latinoamericanos para articular un bloque regional de contención. Asimismo, aunque las presiones geopolíticas sobre Groenlandia se han relajado temporalmente, persisten amenazas que cuestionan la estabilidad de la alianza atlántica. Paralelamente, el conflicto entre Estados Unidos, Israel e Irán ha transformado profundamente las condiciones geopolíticas del Medio Oriente, generando consecuencias potenciales de largo plazo para el sistema internacional.

Para México, este entorno de incertidumbre global se combina con diversos puntos de fricción en su relación bilateral con Estados Unidos. En consecuencia, las tensiones geopolíticas y económicas aumentan la probabilidad de que la revisión del T-MEC trascienda el ámbito técnico y se convierta en un proceso profundamente influido por consideraciones políticas y estratégicas.

### **Situación interna en Estados Unidos**

La dinámica política interna de Estados Unidos constituye otro factor relevante que incide en la revisión del acuerdo comercial norteamericano. Las tensiones domésticas han llevado a la administración del presidente Donald Trump a buscar mecanismos de proyección externa que funcionen como válvula de escape frente a los problemas internos.

En términos de opinión pública, el presidente mantiene niveles de aprobación negativos. Diversos indicadores muestran que su desempeño en áreas clave como la economía, la migración y el control de la inflación ha sido evaluado desfavorablemente por una proporción significativa del electorado. De acuerdo con encuestas citadas en la presentación, el índice de aprobación presidencial se sitúa en el 41 por ciento, frente a un 59 por ciento de desaprobación. Asimismo, su manejo de temas específicos registra evaluaciones negativas: inmigración (-12), Irán (-16), Venezuela (-18), economía (-21) e inflación (-30).

Este contexto político podría tener consecuencias importantes para la gobernabilidad interna, incluyendo la posibilidad de que el partido del presidente pierda la mayoría en la Cámara de Representantes, lo que podría abrir la puerta a un nuevo proceso de impeachment. A ello se suma el hecho de que amplios sectores del electorado no respaldan las acciones de política exterior relacionadas con Venezuela, Groenlandia o Irán. Asimismo, todavía no se reflejan plenamente las repercusiones políticas y sociales derivadas de la intervención del Servicio de Inmigración y Control de Aduanas (ICE) en la ciudad de Minneapolis.

## **Situación interna en México**

En el caso de México, uno de los ejes más sensibles en la relación bilateral con Estados Unidos continúa siendo el tema de la seguridad. Actualmente, los asuntos de seguridad bilateral se desarrollan dentro de una lógica de presión y negociación política. Washington ha insistido en la necesidad de adoptar medidas más contundentes contra los cárteles del narcotráfico, mientras que el gobierno mexicano busca mostrar resultados en materia de seguridad sin comprometer principios fundamentales de soberanía nacional.

En este contexto, el gobierno mexicano ha realizado diversas acciones de cooperación con las autoridades estadounidenses. Entre ellas destaca la entrega de 37 operadores criminales el 21 de enero, la tercera entrega masiva durante la administración de Claudia Sheinbaum, con lo que el total de extradiciones desde febrero de 2025 asciende a 92 individuos. Asimismo, el director del FBI, Kash Patel, visitó México el 22 de enero y regresó a Estados Unidos acompañado de dos individuos incluidos en la lista de los diez fugitivos más buscados.

Entre los detenidos se encuentra Ryan Wedding, ex atleta presuntamente vinculado con el Cártel de Sinaloa, así como Alejandro Rosales Castillo, buscado por delitos de asesinato y secuestro desde 2016. De igual forma, el abatimiento de Nemesio Oseguera Cervantes ha sido considerado uno de los golpes más significativos contra el crimen organizado en la región. Sin embargo, cada operación conjunta con Estados Unidos genera un doble efecto: por un lado, otorga margen de maniobra al gobierno mexicano; por otro, alimenta un debate interno sobre los límites de la cooperación y la autonomía nacional.

## **Condiciones actuales de la relación comercial México-Estados Unidos**

El futuro de la relación comercial bilateral se encuentra condicionado por una serie de factores políticos y jurídicos recientes. El 20 de febrero, la Suprema Corte de Justicia de Estados Unidos declaró ilegales los aranceles impuestos por el presidente Trump a diversos países, lo que representó un golpe importante a su agenda comercial, diplomática y política. No obstante, es poco probable que este episodio cierre definitivamente el debate sobre el uso de medidas proteccionistas en la política comercial estadounidense.

A pesar de que durante las audiencias públicas se registró un amplio respaldo al T-MEC por parte de la comunidad empresarial estadounidense, también emergieron posturas divergentes entre distintos sectores industriales. Algunos grupos empresariales y sindicales han solicitado revisiones más estrictas en materia laboral y en el cumplimiento de las disposiciones del tratado. En contraste, las empresas profundamente integradas en las cadenas de valor norteamericanas han manifestado su preferencia por mantener las reglas actuales sin modificaciones abruptas.

En México, las cámaras empresariales han coincidido en la importancia de preservar la continuidad del acuerdo. Sin embargo, también han señalado preocupaciones específicas relacionadas con las reglas de origen, particularmente en el sector automotriz, así como con la necesidad de evitar prácticas de competencia desleal provenientes de terceros países.



### **Principales desafíos identificados en la revisión del T-MEC**

Los comentarios recibidos durante las consultas públicas también han identificado diversos temas que deberán ser abordados durante el proceso de revisión del acuerdo. En primer lugar, destacan las medidas unilaterales adoptadas por Estados Unidos bajo la Sección 232 de su legislación comercial, mediante las cuales se han impuesto aranceles al acero, aluminio y productos metalmecánicos bajo el argumento de seguridad nacional. Estas medidas han generado distorsiones en las cadenas de suministro y han incrementado la incertidumbre para las empresas de la región.

Otro problema relevante es la triangulación comercial proveniente de Asia, particularmente de China. Algunos productos ingresan al mercado norteamericano con contenido asiático que se presenta como si fuera originario de la región, afectando a sectores como el textil, los plásticos, el vidrio, el acero y diversas actividades agroindustriales.

Asimismo, la falta de homologación técnica entre los tres países constituye un obstáculo significativo para el comercio. Las diferencias en normas sanitarias, fitosanitarias y ambientales generan cuellos de botella para los exportadores, especialmente en sectores como el agrícola, el lácteo, el pecuario y el farmacéutico. A esto se suman las limitaciones en infraestructura energética y logística, incluyendo la saturación de cruces fronterizos, los costos de certificación y la incertidumbre en el suministro eléctrico.

Finalmente, se ha señalado que los paneles de solución de controversias del T-MEC no siempre han sido plenamente efectivos, ya

que algunos fallos no se han cumplido de manera consistente, como ocurrió en el caso automotriz. Esta situación ha contribuido a erosionar la confianza en los mecanismos institucionales del tratado.

### **Factores externos y posibles temas de negociación**

El proceso de revisión del T-MEC estará influido por múltiples factores externos, entre los cuales destacan la evolución de las inversiones en sectores estratégicos, el aumento de aranceles hacia terceros países bajo el principio de nación más favorecida y los controles a la exportación de tecnologías avanzadas. Asimismo, la creciente importancia de la seguridad nacional y económica en las políticas comerciales de Estados Unidos, así como la rivalidad geopolítica con China, podrían incidir de manera directa en la agenda de negociación.

Otros elementos relevantes incluyen la posibilidad de establecer un perímetro de seguridad económica en América del Norte —concepto que algunos analistas han denominado “Fortress North America”—, el endurecimiento de las reglas de origen, la implementación de mecanismos de monitoreo de inversiones vinculados con economías no de mercado y la incorporación de disposiciones laborales como el Mecanismo Laboral de Respuesta Rápida.

Entre los sectores que podrían concentrar mayor atención durante las negociaciones se encuentran la industria automotriz, los sectores del acero y el aluminio, las tecnologías avanzadas, los minerales estratégicos y la agricultura. Asimismo, podrían abordarse temas relacionados con prácticas comerciales desleales, medidas antidumping y el establecimiento de cuotas o límites estacionales de acceso al mercado.

### **Escenarios para la revisión del T-MEC**

A partir de las posiciones actuales de los gobiernos, los resultados de las consultas públicas y las motivaciones políticas internas, se plantean tres escenarios posibles para el futuro del T-MEC. El escenario optimista contempla la extensión del tratado por dieciséis años adicionales, hasta 2042. En este caso, se mantendría el libre comercio en la región, se fortalecería la certeza jurídica para los inversionistas y se consolidarían los mecanismos institucionales del acuerdo. Sin embargo, la probabilidad de este escenario se considera media-baja.

El escenario más probable es el denominado de continuidad parcial. En este caso, el tratado no sería renovado formalmente en 2026, pero continuaría operando bajo revisiones anuales posteriores. Esto permitiría conservar buena parte de la estructura del libre comercio, aunque con la posible incorporación de elementos de comercio regulado en sectores estratégicos.

Por último, el escenario pesimista contempla la extinción del tratado. Bajo esta hipótesis, el T-MEC no sería renovado y su vigencia concluiría en 2036. Este escenario podría generar una paralización de

inversiones, la desintegración de cadenas de suministro regionales y una mayor volatilidad en los mercados financieros de América del Norte.

### **Dimensión bilateral o trilateral del acuerdo**

La naturaleza trilateral del T-MEC también ha sido objeto de debate, particularmente ante el hecho de que algunas conversaciones iniciales se han desarrollado de manera bilateral. No obstante, cabe recordar que las dinámicas bilaterales han existido desde las negociaciones originales del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Desde el punto de vista jurídico, ningún país puede expulsar unilateralmente a otro del tratado. Sin embargo, cualquier parte puede retirarse del acuerdo mediante una notificación formal, conforme a lo establecido en el artículo 34.6 del T-MEC. En principio, Canadá no parece tener interés en abandonar el tratado, salvo que el resultado del proceso de revisión resulte incompatible con sus intereses estratégicos.

En este contexto, México debe apoyar la preservación del carácter trilateral del acuerdo, tanto por razones jurídicas como estratégicas. No obstante, esta postura no implica necesariamente adoptar posiciones automáticas a favor o en contra de las posiciones de Canadá.

### **Estrategia de México: las tres “C”**

México cuenta con diversos elementos a su favor en el proceso de revisión del T-MEC. Sin embargo, para aprovechar estas ventajas será necesario articular una estrategia clara que permita maximizar la defensa de los intereses nacionales. Una posible forma de estructurar dicha estrategia es a través de la lógica de las tres “C”: cooperar, converger y confrontar.

La cooperación debe centrarse en áreas donde los intereses de los tres países se encuentran alineados, como las cadenas de suministro regionales, el desarrollo de tecnologías emergentes —incluida la inteligencia artificial—, la explotación de minerales críticos y la modernización de la logística fronteriza.

La convergencia implica coordinar políticas en ámbitos donde existen beneficios mutuos potenciales, como el incremento del contenido regional en las cadenas de valor, la definición de políticas comerciales frente a terceros países y el diseño de estrategias de política industrial compatibles.

Finalmente, la confrontación debe reservarse para aquellos casos en los que sea necesario defender intereses estratégicos nacionales. Entre ellos se encuentran la imposición de medidas unilaterales por razones de seguridad nacional, la posible reintroducción de aranceles y el endurecimiento de posturas negociadoras que limiten el acceso de México al mercado estadounidense.

### **Conclusiones**

El proceso de revisión del T-MEC se desarrollará en un contexto internacional caracterizado por una creciente turbulencia geopolítica y

económica. En consecuencia, cualquier estrategia comercial deberá partir del supuesto de que esta volatilidad se mantendrá en el mediano plazo. Ante este escenario, México deberá reevaluar sus estrategias productivas y adaptar sus cadenas de suministro con el objetivo de fortalecer su competitividad tanto a nivel nacional como regional.

Asimismo, será necesario profundizar la integración económica y la seguridad regional en América del Norte, alineando las prioridades mexicanas con las de sus principales socios comerciales. Sin embargo, las condiciones actuales sugieren que será difícil separar completamente los temas de seguridad de la dinámica comercial durante el proceso de revisión del tratado.

Finalmente, México deberá asegurar que las prioridades de sus sectores productivos estratégicos se encuentren adecuadamente representadas durante las negociaciones, con el fin de proteger su capacidad exportadora y garantizar el cumplimiento efectivo de las disposiciones del tratado, particularmente en áreas como las reglas de origen y las normas laborales.

## PANEL 4

### SECTORES ESTRATÉGICOS Y DIMENSIONES JURÍDICAS



#### Panelistas

**Guillermo Malpica**

**Carlos Humberto Reyes**

**Juan Carlos Barrón Pastor**

**Yvonne Tovar**

**Moderadora: Argelia Muñoz Larroa**



**Argelia Muñoz Larroa:** Bienvenidos a la mesa cuatro del Foro de Análisis sobre la Revisión del T-MEC: “Escenarios sobre el desarrollo de la región de América del Norte”. En esta mesa, se abordarán los temas de sectores estratégicos y dimensiones jurídicas del T-MEC.

## Guillermo Malpica

Voy a realizar una breve presentación para contextualizar algunos de los elementos que considero relevantes. Para empezar, quisiera presentar algo de contexto sobre cómo se perfila el año 2026, particularmente en lo que respecta a la revisión del T-MEC dentro del entorno político internacional. Una consultora especializada en riesgo político integral publica cada año un reporte en el que identifica los principales riesgos para México. En ese informe, el segundo riesgo político más importante para este año es precisamente la revisión del T-MEC. Existen, desde luego, otros riesgos relevantes, pero no son necesariamente el tema central de este panel.

Si ampliamos la perspectiva al ámbito global, durante la reciente reunión del Foro Económico Mundial de Davos también se presentó el informe anual sobre riesgos globales. En él se clasifican los riesgos a corto plazo, aproximadamente a dos años, y a largo plazo, alrededor de diez años. Los distintos colores del informe representan categorías de riesgo: geopolíticos, medioambientales y sociales. Un aspecto interesante es que, en la perspectiva de largo plazo, los riesgos medioambientales —representados en color verde— tienden a predominar de manera consistente en estos reportes. Este es un patrón que se repite año con año.

Esto nos lleva a una pregunta importante: ¿qué hacemos frente a este panorama? El tema medioambiental es mucho más amplio que cualquier discusión específica sobre el T-MEC. Aunque el tratado incluye un capítulo ambiental —a diferencia de su predecesor, el TLCAN—, es posible que dicho capítulo resulte insuficiente frente a la magnitud de los desafíos actuales. Por ello, debemos preguntarnos cómo incorporar esta preocupación global por el medio ambiente dentro de la estructura de un acuerdo comercial como el T-MEC. A lo largo de la presentación mencionaré algunos sectores que, desde mi punto de vista, deberían recibir especial atención durante este proceso de revisión, negociación o cualquier modalidad que finalmente adopte el ejercicio.

Esta mañana escuchaba la presentación de Juan Carlos Baker, quien además de ser un buen amigo fue mi compañero cuando llegué a trabajar a la Secretaría de Economía hace más de veinte años. Coincidimos en varias apreciaciones, entre ellas que el escenario para esta negociación es particularmente complejo. Nos encontramos en un mundo multipolar, caracterizado por múltiples crisis simultáneas —lo que algunos llaman una “policrisis”— y por un cambio importante en el paradigma del comercio internacional. Este cambio comienza a manifestarse con fenómenos como el Brexit, pero se ha ido profundizando con diversos acontecimientos internacionales que han transformado la forma en que entendíamos el comercio global. La lógica que predominaba hace treinta años, cuando se negoció el TLCAN, es distinta a la que prevalece hoy, tanto en la negociación del T-MEC en 2020 como en la revisión que se llevará a cabo este año.

Un elemento particularmente relevante en esta transformación es la política comercial de Donald Trump en su segundo periodo presidencial. Esta nueva administración llegó con una mayor ventaja electoral y con mayor margen en el Congreso, lo que le permitió conformar un gabinete más alineado ideológicamente con su visión. En consecuencia, su concepción del comercio internacional y del uso de herramientas arancelarias para reorganizar las relaciones comerciales internacionales adquiere una importancia central.

Frente a este contexto, la pregunta clave es cómo nos preparamos. No se trata de adoptar una postura pesimista, sino de identificar con claridad cuáles son los principales retos de este ejercicio de negociación con nuestro principal socio comercial.



En este sentido, vale la pena reflexionar sobre la importancia de la relación trilateral en América del Norte. Como se ha mencionado en otros paneles, existe una diferencia importante entre el TLCAN y el T-MEC en términos de la percepción de región. Pasamos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte al Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá. Incluso el nombre refleja un cambio significativo: desaparece la referencia explícita al “libre comercio” y también a “América del Norte”. Sin embargo, si analizamos la región en conjunto, encontramos que posee un enorme potencial competitivo. Los tres países suman una población de más de 500 millones de personas y contribuyen aproximadamente con una tercera parte del PIB mundial. Además, el comercio trilateral genera millones de empleos en los tres países.

Entre México y Estados Unidos existe, además, una relación comercial prácticamente única en el mundo. El intercambio comercial entre ambos países alcanza cerca de dos millones de dólares por minuto. Más allá de la simple compraventa de bienes y servicios, hoy existe un proceso de producción compartida a través de cadenas de valor profundamente integradas. Este nivel de interdependencia es, en cierto sentido, una ventaja, porque hace más difícil imaginar una ruptura abrupta de la relación económica entre los países.

Sin embargo, el contexto de negociación sigue siendo complejo. Durante la negociación del T-MEC ocurrió algo inédito: a diferencia de lo sucedido en el TLCAN, los tres países no buscaban exactamente lo mismo. En el TLCAN existía un objetivo compartido de crear un área de libre comercio e impulsar la integración regional. En cambio, en la negociación del T-MEC, Estados Unidos tenía dos objetivos claros: reducir su déficit comercial con México y Canadá, y promover el regreso de inversiones estadounidenses a su territorio, lo que hoy se conoce como *reshoring*. Por su parte, México y Canadá inicialmente no consideraban prioritaria una renegociación del tratado.

En lo personal, tuve el privilegio de participar durante más de veinte años en el equipo negociador de México y de dirigir la oficina de la Secretaría de Economía en Washington durante la negociación del T-MEC. Esta experiencia me permitió observar de cerca las dinámicas estratégicas de la negociación y extraer algunas lecciones que pueden resultar útiles para el proceso de revisión actual.

Uno de los temas que inevitablemente aparece en esta discusión — lo que algunos llaman “el elefante en la habitación” — es la relación con China. Personalmente prefiero llamarlo “el panda en la habitación”, porque se trata precisamente de definir cuál será la relación comercial y de inversión de México con China. Este es un tema que requiere una definición estratégica clara por parte del país.

Otro elemento clave es la política arancelaria de Estados Unidos. Es necesario definir cómo se abordará este tema antes de entrar plenamente en la revisión del tratado. Medidas como las aplicadas bajo la Sección 232 de la *Trade Expansion Act* de 1962, así como otras disposiciones de emergencia económica, han generado tensiones importantes y, en algunos casos, pueden considerarse incompatibles con los principios del propio tratado.

En términos jurídicos, el proceso de revisión del T-MEC está contemplado en el capítulo 34, artículo 7, que establece el mecanismo de revisión periódica del acuerdo. Originalmente, esta disposición surgió como respuesta a una propuesta de Estados Unidos para que el tratado expirara automáticamente cada cinco años. México y Canadá consideraron que esa propuesta generaría un nivel inaceptable de incertidumbre para la inversión, especialmente en sectores como infraestructura, minería o telecomunicaciones, donde los proyectos requieren horizontes de largo plazo.

Finalmente se alcanzó un compromiso: el tratado tendría una duración inicial de 16 años, con una revisión obligatoria en el año 6. Si los tres países acuerdan continuar, el tratado se extiende por otros 16 años. Si no hay acuerdo en ese momento, se pueden realizar revisiones anuales hasta llegar al año 16. En caso de no alcanzarse un consenso en ese periodo, el tratado expiraría. Este mecanismo logró conciliar dos posiciones opuestas: Estados Unidos quería un acuerdo con fecha de caducidad, mientras que México y Canadá buscaban estabilidad de largo plazo.

De cara a la revisión actual, considero que es fundamental definir con claridad una estrategia de negociación que incluya intereses defensivos —es decir, aquello que México debe proteger—, intereses ofensivos —donde el país puede buscar mayores beneficios— y una agenda positiva que fortalezca la competitividad regional. Entre los temas que podrían formar parte de esta agenda destacan la alineación regulatoria, la cooperación en ciberseguridad, el desarrollo de marcos para la inteligencia artificial y el fortalecimiento del comercio de servicios, que sigue siendo un área con enorme potencial dentro de la integración norteamericana.

Para concluir, me gustaría subrayar la importancia del capítulo 26 sobre competitividad, que puede servir como una plataforma para impulsar proyectos transversales que fortalezcan la competitividad de América del Norte en su conjunto. También debemos considerar la diversificación comercial y la amplia red de acuerdos comerciales y de inversión que México ha construido a lo largo de los años.



### **Carlos Humberto Reyes**

Debo decir que me resulta complicado comenzar a hablar sobre el tema de la inversión en un momento en el que el mundo parece estar mirando hacia otros asuntos. Nos encontramos en escenarios de guerra y confrontación en diversos ámbitos, en un contexto internacional particularmente tenso y con múltiples crisis simultáneas. En medio de este panorama global, quizá pocas personas estén realmente preocupadas por la revisión del tratado entre México, Estados Unidos y Canadá, excepto quienes estamos directamente involucrados en su análisis.

Además, como ya han señalado varios colegas desde la sesión del día de ayer —con quienes, por cierto, coincidido en gran medida—, el tratado contiene una gran cantidad de temas que hoy se encuentran insertos en un contexto político sumamente relevante. En ese sentido, hablar del tema de la inversión constituye apenas un pequeño universo dentro de un escenario mucho más amplio, complejo y todavía lejos de ser plenamente global.

Aun así, me parece interesante analizar, más allá de las disposiciones específicas en materia de inversión —en las que no me detendré en detalle—, cómo el capítulo de inversión introduce un cambio importante en la lógica del tratado. A diferencia del acuerdo original de 1994, el TLCAN, que era un tratado plenamente trilateral con capítulos uniformes para los tres países, el nuevo tratado introduce una regulación diferenciada. A partir de 2020 se abre una brecha que permite aplicar ciertas disposiciones únicamente entre algunos de los socios, particularmente entre Estados Unidos y México, dejando fuera a Canadá. Este fenómeno ha sido descrito en ocasiones como una especie de “tratado a la carta”.

Para entender la relevancia de este tema, conviene recordar que México es actualmente el cuarto país más demandado del mundo en materia de controversias de inversión y el tercero en América Latina. Particularmente significativo es el hecho de que, en 2023, México fue el país que recibió el mayor número de nuevas demandas a nivel global. Esto indica que enfrentamos un escenario no solo litigioso, sino profundamente litigioso en materia de inversión internacional.

En contraste, México ocupa el lugar once a nivel mundial como receptor de inversión extranjera directa, y aproximadamente el 54 % de esa inversión proviene de Estados Unidos y Canadá. Por lo tanto, existe una dependencia muy importante de la inversión proveniente de América del Norte. Coincido con lo que mencionaba Guillermo hace un momento: estamos frente a un tratado que, en cierto sentido, dejó de funcionar como un verdadero acuerdo regional y se ha convertido más bien en la suma de sus partes. Esto otorga un contexto particularmente relevante a la revisión del tratado.

En este escenario, el mecanismo de solución de controversias inversionista-Estado, establecido en el capítulo 14 del T-MEC, ha pasado de ser uno de los pilares centrales del TLCAN —en su antiguo capítulo 11— a convertirse en uno de los aspectos más controvertidos del nuevo acuerdo. En su momento, incluso Joseph Stiglitz señaló que el TLCAN había dejado de ser un acuerdo comercial para convertirse fundamentalmente en un tratado de inversiones, y sostuvo que uno de los principales objetivos debía ser eliminar ese capítulo antes de que Estados Unidos perdiera su primera controversia arbitral, cosa que, hasta ahora, no ha ocurrido.

El T-MEC introduce, en este sentido, una transformación significativa. El capítulo de inversión se aplica solo a ciertas controversias entre México y Estados Unidos, mientras que Canadá se

autoexcluye del mecanismo. Esta autoexclusión abre una brecha importante, que podría eventualmente permitir una salida unilateral de alguno de los socios en el futuro.

En el TLCAN se había establecido uno de los sistemas más amplios de protección a la inversión extranjera. Sin embargo, el T-MEC introduce tres transformaciones fundamentales. La primera es la eliminación completa del mecanismo arbitral inversionista-Estado entre Estados Unidos y Canadá. En estos casos, la alternativa para resolver disputas pasa a ser el uso de los tribunales nacionales. En principio, esto no deja completamente desprotegidos a los inversionistas, ya que ambos países cuentan con sistemas judiciales relativamente sólidos para la resolución de controversias.

El problema surge si se traslada este escenario a México. En nuestro caso, el sistema judicial se encuentra actualmente en un contexto altamente controvertido y politizado. No lo digo únicamente desde la academia; basta revisar el informe preliminar de la misión de observación electoral de la OEA, que ha expresado preocupaciones importantes respecto al modelo de elección judicial y sus posibles efectos sobre la independencia judicial. Asimismo, el tema ha sido planteado ante la Corte Interamericana de Derechos Humanos, donde también se han manifestado dudas en torno a este contexto institucional.

En un escenario como este, eliminar el mecanismo arbitral podría generar serios problemas de certeza jurídica para las inversiones provenientes de nuestros principales socios comerciales. Obligar a los inversionistas a agotar previamente los recursos en tribunales nacionales podría convertirse en un factor determinante para sus decisiones, lo que eventualmente podría traducirse en una reducción de los flujos de inversión o incluso en la salida de algunas inversiones existentes.

Otra transformación importante es la reducción significativa del acceso al arbitraje entre Estados Unidos y México, limitándolo esencialmente a cinco sectores estratégicos: hidrocarburos, generación eléctrica, telecomunicaciones, transporte e infraestructura. Se trata de sectores en los que Estados Unidos —y también Canadá— mantienen inversiones particularmente relevantes.

Esto plantea una pregunta fundamental: ¿la restricción al arbitraje inversionista-Estado, introducida en el T-MEC, ¿fue un ajuste prudente en su momento o representa el inicio de una erosión institucional del régimen de inversiones en América del Norte? No pretendo responder de manera definitiva esa pregunta aquí, pero sí considero importante reflexionar sobre algunos elementos que pueden acercarnos a una conclusión.

El mecanismo arbitral de inversiones funcionó durante muchos años como un verdadero laboratorio jurídico regional, basado en principios del derecho internacional consuetudinario, como el trato justo y equitativo, el nivel mínimo de trato, la protección y seguridad plenas, o las medidas equivalentes a expropiación. Estos principios, sin embargo,

no siempre se encuentran plenamente definidos en las normas jurídicas nacionales ni en los propios tratados, lo que ha generado problemas de interpretación.

De ahí surge una de las principales críticas al sistema: una crisis de legitimidad derivada de la falta de uniformidad en los criterios de interpretación de los tribunales arbitrales. En algunos casos, las decisiones han sido inconsistentes, lo que ha generado cuestionamientos sobre la certeza jurídica incluso dentro del propio sistema arbitral.

No obstante, eliminar el mecanismo tampoco parece ser una solución sencilla. La alternativa —los tribunales nacionales— presenta también limitaciones estructurales importantes. Actualmente todavía se están resolviendo algunos casos derivados del antiguo capítulo 11 del TLCAN, conocidos como *legacy claims*, pero aún no contamos con decisiones en el marco del capítulo 14 del T-MEC.

Además, el nuevo tratado exige el agotamiento previo de los recursos internos durante 30 meses, lo cual, sumado a recientes reformas legales y al contexto institucional actual, genera dudas sobre la eficacia de la protección de los derechos de propiedad. Si a esto añadimos otras reformas recientes en ámbitos como competencia económica, telecomunicaciones o transparencia institucional, el panorama de incertidumbre institucional se vuelve todavía más complejo.

En este contexto, fortalecer el mecanismo arbitral podría ser una alternativa para preservar los niveles de atracción de inversión extranjera directa. Los inversionistas difícilmente serán receptivos a un entorno en el que no exista certeza jurídica sobre la protección de sus inversiones.

En última instancia, no se pueden tener simultáneamente todos los beneficios sin asumir las responsabilidades institucionales correspondientes. O se fortalecen las instituciones nacionales encargadas de proteger los derechos de propiedad, o se mantienen mecanismos internacionales robustos que garanticen la estabilidad del entorno de inversión. De lo contrario, será difícil sostener los niveles actuales de inversión.

Por ello, considero que el capítulo 14 del T-MEC no debe entenderse únicamente como una disposición técnica sobre inversión extranjera. Más bien, refleja un momento histórico del derecho económico internacional y funciona, en cierta medida, como un indicador del estado del Estado de derecho en los países involucrados.

Si el sistema se debilita excesivamente y se restringe el acceso al arbitraje, se corre el riesgo de privilegiar una regulación estatal con controles limitados, lo que podría generar mayores niveles de incertidumbre jurídica para los operadores del comercio internacional. Con esto concluyo mi intervención.



## **Juan Carlos Barrón Pastor**

Quisiera hacer un breve recordatorio de que lo que estamos realizando en este foro de análisis es seguir las indicaciones del señor rector, quien nos ha encomendado aportar elementos de análisis para ponerlos a disposición del gobierno, con el propósito de hacer equipo, acompañar la revisión y robustecer el T-MEC de tal manera que tenga un impacto positivo. Precisamente eso es lo que estamos haciendo. Agradezco a todos los que han participado y que, desde diferentes perspectivas y enfoques, nos han ayudado a ir esclareciendo los retos de esta revisión.

También agradezco compartir esta mesa con personas muy estimadas y creativas. Me ha gustado mucho la manera en que se están planteando las ideas, porque nos coloca en una situación constructiva de diálogo. La presentación la realizo en mi calidad de investigador del CISAN, no como director, y está basada en mis líneas de investigación. En particular, busco reflexionar sobre cómo aprovechar de manera específica una arista que ha surgido varias veces durante estas sesiones: lo que en los estudios de complejidad denominamos administración del conocimiento.

Desde mi punto de vista personal, este enfoque podría ayudarnos a proponer algo específico, tangible y aplicable en torno a los capítulos que nos competen en materia digital y de administración del conocimiento, particularmente los capítulos 18, 19 y 20, como mostraré más adelante. No es que peque de ingenuo ni nada por el estilo; simplemente considero que, como universidades, tenemos la responsabilidad de proponer alternativas creativas.

Tengo muy claro que el mensaje del canciller y de la presidenta el lunes fue que los objetivos políticos prioritarios se centran en los aranceles en sectores como el aluminio y la industria automotriz. Eso es comprensible dentro de una agenda política. Yo, en cambio, hablaré de un tema que, como mencionaba hace un momento el doctor Baker, probablemente sea de los más fáciles de abordar, ya que deberíamos estar alineados: la economía digital.

No abundaré demasiado en este punto porque ya se ha discutido ampliamente durante estos dos días. Sin embargo, es evidente que el T-MEC ha funcionado, al igual que en su momento lo hizo el TLCAN. No obstante, el mundo continúa cambiando, y en materia de comercio digital, propiedad intelectual y competencia relacionada con el capitalismo digital —es decir, inteligencia artificial, telecomunicaciones, internet, computación en la nube y otras tecnologías— los avances en el tratado son todavía muy limitados.

Coincido con lo que señalaba Carlos Humberto: es importante reconocer que lo que está planteado en el tratado resulta insuficiente. Estos temas apenas se mencionan de manera tangencial y, en realidad, no existe un acuerdo comercial explícito sobre inteligencia artificial, internet u otros componentes centrales de la economía digital.

En este contexto, debemos reconocer que el mundo está cambiando rápidamente. Estamos viviendo una revolución tecnológica y una reconfiguración del orden internacional, con actores que se encuentran en competencia. México se ha beneficiado del TLCAN y posteriormente del T-MEC principalmente como maquilador y ensamblador, con algunos servicios, pero de manera limitada. Lo que ocurre actualmente es que el mundo avanza hacia un capitalismo digital cada vez más dominante.

En los últimos años, especialmente desde la pandemia, nuestro país ha sido objeto de grandes inversiones en infraestructura digital. Sin embargo, a pesar de esta fuerte inversión por parte de empresas estadounidenses, el valor agregado mexicano en materia de digitalización sigue siendo muy bajo. Asimismo, los niveles de inversión en investigación, innovación y desarrollo son extremadamente reducidos.

Como vimos esta mañana, los datos muestran que México aún no logra incorporarse plenamente al mundo del capitalismo digital, más allá del papel de usuario o consumidor. En muchos casos simplemente estamos generando y transfiriendo datos a otros lugares —por ejemplo, a centros de procesamiento en países como Singapur— porque no estamos desarrollando la infraestructura necesaria para convertirnos en actores relevantes en este ámbito.

De ahí la necesidad de reflexionar sobre la gobernanza de este nuevo entorno. Aunque el T-MEC deja entrever ciertos principios, no existe un mecanismo claro de gobernanza para los temas relacionados

con el capitalismo digital, como plataformas, servidores, algoritmos de inteligencia artificial, desarrollo de negocios digitales y ciberseguridad.

Resulta sorprendente que el T-MEC no contemple mecanismos específicos de gobernanza en esta materia, cuando todos coincidimos en que se trata de uno de los pilares del funcionamiento contemporáneo de la economía y la política global. Si México quiere posicionarse como protagonista en este ámbito, debe promover la innovación local.

Al mismo tiempo, debemos reconocer que la competencia tecnológica ya se está desarrollando principalmente entre Estados Unidos y China, y México se encuentra dentro de la esfera de influencia estadounidense. En algunos casos podría parecer atractivo el modelo chino, pero en la práctica no es una opción viable en este momento. Experiencias pasadas, como el proceso de digitalización de la televisión, muestran cómo incluso cuando se selecciona un modelo tecnológico diferente, la dependencia de la infraestructura estadounidense termina imponiéndose.

Desde la Universidad, por lo tanto, debemos buscar la manera de participar activamente en estos procesos. Las instituciones de educación superior —y en particular la UNAM— deberían tener un papel mucho más activo en estas discusiones. No basta con que se nos invite de manera tangencial o que recibamos información sobre los resultados de los foros; sería deseable que la delegación mexicana incorporara de forma más directa a las universidades en estos procesos de deliberación.

En este sentido, quisiera compartir algunas ideas preliminares sobre cómo podríamos avanzar hacia una gobernanza más ágil de la economía digital. Por ejemplo, podríamos desarrollar mecanismos para monitorear tecnologías emergentes —como la inteligencia artificial o la computación en la nube— sin tener que esperar a futuras revisiones formales del T-MEC.

Una posibilidad sería crear una ventanilla única que simplifique procesos relacionados con el comercio digital y las operaciones transfronterizas de plataformas digitales. Otra propuesta sería establecer un foro trilateral permanente sobre economía digital entre México, Estados Unidos y Canadá, lo que permitiría ampliar los mecanismos de gobernanza y responder con mayor rapidez a los cambios tecnológicos.

Asimismo, resulta fundamental fortalecer la cooperación en materia de ciberseguridad. Una de las críticas que surgieron desde la creación del T-MEC fue precisamente la ausencia de lineamientos regionales claros en este ámbito. Por ello, sería importante avanzar hacia la armonización de estándares entre los tres países de América del Norte.

En este punto, las universidades pueden desempeñar un papel clave, especialmente en la formación de talento especializado. En la UNAM existen programas muy sólidos de capacitación en ciberseguridad que podrían contribuir no sólo a la formación de

estudiantes, sino también al desarrollo de certificaciones éticas sobre el uso responsable de la inteligencia artificial y las tecnologías digitales.

Otro aspecto relevante sería promover la investigación y el desarrollo tecnológico desde el propio marco del tratado comercial. Esto implicaría fomentar la colaboración entre universidades y centros de investigación de los tres países, así como impulsar proyectos de inteligencia artificial y desarrollo algorítmico con fines sociales.

De esta manera, la investigación pública podría convertirse en un activo regional. En México, por ejemplo, recientemente se ha creado una legislación que permite a las universidades públicas retener la titularidad de las invenciones y de los derechos de propiedad intelectual generados por su comunidad académica. Este tipo de mecanismos podría contribuir al financiamiento de las universidades públicas y al fortalecimiento de los ecosistemas de innovación.

Un ejemplo claro es la UNAM, que es la institución educativa con mayor número de patentes y solicitudes de propiedad intelectual en México. Durante las últimas décadas ha incrementado de manera sistemática la apropiación tecnológica de los desarrollos generados en sus aulas, talleres y laboratorios. Sin embargo, aún existe un enorme potencial en áreas como las ciencias sociales y las humanidades, donde se generan contenidos valiosos que frecuentemente se distribuyen sin mecanismos de retorno económico o institucional.

Finalmente, otro ámbito de oportunidad es el desarrollo de plataformas digitales que permitan apoyar a las pequeñas y medianas empresas para integrarse al capitalismo digital y evitar que este proceso quede exclusivamente en manos de grandes corporaciones.

En síntesis, estos puntos representan algunas ideas iniciales sobre cómo México podría aprovechar la revisión del T-MEC para fortalecer su papel en la administración del conocimiento y en la economía digital. El mundo está cambiando a gran velocidad y la revisión del tratado podría convertirse en una oportunidad para realizar ajustes en un ámbito donde existe un amplio espacio para la cooperación y donde las negociaciones no necesariamente tendrían que ser altamente conflictivas.

Asimismo, sería importante que las universidades y los institutos de educación superior participaran de manera más activa en estos procesos, no sólo aportando elementos de análisis, sino contribuyendo directamente a la redefinición del papel de México dentro de la región de América del Norte.

Eso es, en esencia, lo que quería compartir con ustedes desde una perspectiva especializada. Espero no haber sido demasiado directo en mis planteamientos, pero estoy convencido de que, si sumamos aportaciones de distintas áreas del conocimiento, las universidades podrían acompañar mucho mejor este proceso de revisión del tratado, siempre y cuando no se nos considere únicamente como invitados ocasionales.



## **Yvonne Tovar**

Quisiera enfocarme en cómo podemos aterrizar una perspectiva del estado de derecho. Por la mañana, los distinguidos ponentes nos presentaban diversas áreas de oportunidad desde un enfoque económico, señalando en qué punto nos encontramos actualmente. En esta ocasión me gustaría aportar algunos elementos desde una perspectiva jurídica, con especial énfasis en el estado de derecho.

En ese sentido, comenzaré con un panorama general para identificar los principales aspectos que abordaremos: cómo se ubica México en el contexto internacional, qué acciones se han tomado en materia de competencia económica y en el sector energético, y cuáles son los principales temas que preocupan a nuestros socios comerciales. El doctor Juan Carlos Barrón habló sobre la convergencia en un tema muy interesante como es la innovación digital. Sin embargo, también existen ámbitos —como el sector energético— donde, según el análisis que realicé con el apoyo de algunos de mis estudiantes, parece que estamos avanzando por caminos divergentes. Esto nos obliga a preguntarnos qué implicaciones tiene esta situación y a qué escenarios debemos prepararnos.

En primer lugar, al revisar el panorama general, observamos que la prensa internacional no ha tratado muy favorablemente a México. Tomé como referencia tres ejemplos de la prensa alemana, donde se enfatizan temas como la inseguridad, el estado de derecho y la corrupción. Además, cuando se aborda la relación entre México y Estados Unidos, suele presentarse de forma muy polarizada. Llama la atención que, al revisar cómo se analiza el T-MEC desde esa prensa extranjera, el énfasis suele colocarse en la relación entre Estados Unidos y Canadá, mientras

que México aparece sólo de manera tangencial. Esto resulta significativo, porque sugiere que fuera de la región se percibe que México debería tener una presencia más sólida en estas dinámicas.

Dentro de la región, los análisis se centran en qué ocurrirá con el T-MEC: cuáles serán los alcances de su revisión, si habrá una renegociación y en qué puntos será posible converger o no. En este contexto, la situación de México es particular, y resulta necesario reflexionar hacia dónde debemos dirigirnos, especialmente considerando que los desafíos parecen cada vez más complejos.

Así como por la mañana se abordó el panorama económico, ahora conviene examinar las divergencias en materia de estado de derecho. Para ello me basé en los indicadores del World Justice Project 2025, que evalúan el funcionamiento del estado de derecho a nivel mundial. Este diagnóstico permite observar cómo se toman decisiones institucionales en distintos países y revela que, así como existen divergencias económicas, también hay importantes diferencias en materia de estado de derecho.

De acuerdo con este índice, Canadá se ubica en el lugar 13, Estados Unidos en el lugar 23 y México en el lugar 121 de un total de 143 países. Esta diferencia refleja claramente la distancia que existe entre México y sus socios comerciales en este ámbito, así como la forma en que estos países perciben nuestra situación institucional.

El índice evalúa diversos factores. Uno de ellos es el de los límites al poder gubernamental. En este punto México presenta una caída significativa, en parte debido a las observaciones relacionadas con la reforma al Poder Judicial, tema que ya había mencionado el doctor Carlos Reyes. En contraste, Estados Unidos y Canadá obtienen mejores evaluaciones debido a la existencia de contrapesos institucionales más sólidos.

Otro indicador es la ausencia de corrupción. En este aspecto México también aparece mal evaluado, debido a los altos niveles de impunidad y a la persistencia de prácticas irregulares dentro del sector público. Algo similar ocurre con el indicador de gobierno abierto, donde nuevamente México recibe evaluaciones negativas. En este caso influyeron decisiones recientes que han sido observadas por analistas internacionales y que han afectado la percepción del país frente a Estados Unidos y Canadá.

En cuanto a los derechos fundamentales, el diagnóstico reconoce que estos derechos están contemplados en el marco jurídico mexicano; sin embargo, cuestiona hasta qué punto son efectivamente garantizados en la práctica. Se mencionan problemas relacionados con la libertad de expresión, el acceso a la vivienda, la alimentación y la educación.

El indicador de orden y seguridad es igualmente preocupante. En este caso se señala que las medidas adoptadas para combatir el crimen no han sido suficientes y que los índices de inseguridad siguen siendo muy elevados.

Otro aspecto evaluado es el cumplimiento regulatorio. En este punto también se observan divergencias importantes. Como mencionaban el doctor Malpica y el doctor Carlos Reyes, existen situaciones de opacidad en los procedimientos administrativos y, en algunos casos, un exceso de requisitos que no contribuyen a mejorar el clima de negocios.

Finalmente, el índice analiza la justicia civil y penal. México también presenta un desempeño bajo en este rubro, nuevamente influido por los cuestionamientos que ha generado la reforma al Poder Judicial. Esto tiene implicaciones directas en la confianza de los inversionistas, quienes se preguntan hasta qué punto pueden confiar en los tribunales locales para hacer valer sus derechos.

En términos generales, esta diferencia tan marcada en materia de estado de derecho incrementa la percepción de riesgo. Para muchos inversionistas surge una pregunta fundamental: ¿cómo invertir en un país que presenta evaluaciones institucionales tan desfavorables?

A esta situación se suma otro elemento. Desde 2020, cuando entró en vigor el T-MEC, México sabía que debía cumplir con ciertas disposiciones y que existían expectativas claras por parte de sus socios comerciales. Sin embargo, en algunos sectores —como telecomunicaciones, competencia económica y energía— se han realizado cambios normativos que han generado cuestionamientos por parte de Estados Unidos y Canadá. Desde su perspectiva, México está modificando las reglas del juego a mitad del camino.

Esto resulta particularmente delicado si consideramos que México mantiene una alta dependencia en materia de inversiones, comercio y servicios respecto a sus socios norteamericanos. Cuando se adoptan regulaciones que parecen contradecir los compromisos asumidos en el tratado, el panorama se vuelve más complicado.

Entre las reformas que han generado mayor preocupación se encuentran la reforma al Poder Judicial y la reforma a la Ley de Amparo. Estas modificaciones han afectado la confianza que las empresas de Estados Unidos y Canadá pueden tener en el sistema jurídico mexicano. Por ejemplo, el cambio de la figura de interés legítimo a interés jurídico limita las posibilidades de impugnar ciertos actos del Estado.

Asimismo, la independencia judicial ya era objeto de cuestionamientos, y con estas reformas han surgido nuevas dudas sobre la capacidad de los tribunales mexicanos para proteger derechos como la propiedad, la libertad o la igualdad.

En el sector energético también han surgido tensiones importantes. La reforma constitucional en materia energética de 2024 estableció que las empresas públicas deben tener un papel preferente en ciertas actividades estratégicas. Esto genera interrogantes respecto a la compatibilidad de estas disposiciones con principios del T-MEC como el trato nacional y el acceso a mercados.

Además, la preferencia otorgada a empresas como la Comisión Federal de Electricidad y Petróleos Mexicanos ha reavivado el debate sobre el equilibrio entre empresas estatales y privadas. Desde la perspectiva de muchos inversionistas, esto rompe con la expectativa de competencia en condiciones equitativas que existía anteriormente.

Otro punto relevante es la eliminación de la autonomía de algunos órganos reguladores, como la autoridad en materia de competencia económica. Aunque el tratado exige la existencia de una autoridad competente, la cuestión central es qué tan independiente puede ser esta institución cuando se encuentra dentro de la estructura de la Secretaría de Economía.

En el ámbito administrativo también han surgido quejas por parte de inversionistas de Estados Unidos y Canadá, especialmente debido a retrasos en la emisión de permisos en el sector energético. Estas demoras generan incertidumbre, ya que algunos proyectos quedan detenidos por largos periodos o requieren acudir a tribunales para resolverse.

Por otra parte, el cambio en la composición del Poder Judicial también ha generado interrogantes. En el pasado, la Suprema Corte había adoptado criterios que favorecían la apertura de mercados, lo cual generaba confianza entre los inversionistas. Con la nueva conformación del tribunal y con el cambio de orientación en la política energética y económica, existe incertidumbre sobre si esa apertura continuará.

También se ha señalado la necesidad de fortalecer la capacitación de las personas juzgadoras. Los conflictos relacionados con sectores como energía, telecomunicaciones, industria farmacéutica o automotriz requieren conocimientos técnicos especializados que no siempre están presentes en los tribunales. En este contexto, México enfrenta la revisión del T-MEC en una posición relativamente desfavorable frente a sus socios. En parte, esta situación se debe a decisiones internas que han generado dudas sobre la estabilidad del marco jurídico.

De cara a esta revisión, será fundamental analizar temas como las buenas prácticas regulatorias, la política de competencia y los mecanismos de cooperación previstos en el capítulo 26 del tratado. Este capítulo también contempla la participación del sector social en la economía, incluyendo a mujeres y otros grupos que pueden contribuir al desarrollo económico regional.

Asimismo, existen otros temas que deberán abordarse en el futuro cercano, como los minerales críticos, el hidrógeno, las tierras raras, los bioenergéticos y el desarrollo de la inteligencia artificial. También será importante promover la incorporación de micro, pequeñas y medianas empresas en estas nuevas dinámicas productivas y avanzar en la modernización del sector energético mexicano.

Si no se toman decisiones adecuadas, las consecuencias podrían reflejarse en una menor competitividad regional, en la pérdida de poder adquisitivo para muchas familias mexicanas y en un debilitamiento de la cooperación internacional.

Por ello, resulta fundamental reforzar el estado de derecho y fortalecer la colaboración entre México, Estados Unidos y Canadá. Sólo así será posible enfrentar los desafíos del siglo XXI y aprovechar plenamente las oportunidades que ofrece la integración regional. De mi parte sería todo.



## PANEL 5

### SITUACIÓN FINANCIERA, INDUSTRIAL Y LABORAL



#### Panelistas

**Oscar Ugarteche**

**Willebaldo Gómez**

**Paulo Humberto Leal**

**Ernesto Sánchez**

**Moderadora: Cristina Fernández Hall**



**Cristina Fernández Hall:** En esta tercera jornada del foro de análisis sobre la revisión del T-MEC, que se realiza en el Centro de Investigaciones sobre América del Norte, se abordará la situación financiera, industrial y laboral en el marco de la Mesa 5.

La sesión se iniciará con la presentación del Dr. Óscar Ugarteche Galarza, la cual será introducida por el maestro y candidato a Dr. Jorge Luna, quien participará en su representación. Esta apertura marca el

inicio de un espacio académico dedicado al análisis de las dinámicas financieras, industriales y laborales en el contexto de la revisión del T-MEC.



### **Jorge Luna, en representación del Dr. Óscar Ugarteche Galarza**

Antes que nada, es importante mencionar que el doctor Óscar Ugarteche Galarza envía una disculpa por no poder asistir personalmente a esta sesión debido a un conflicto en su agenda. Es un honor poder hablar en su representación, sobre todo considerando la amplia trayectoria y experiencia que lo respaldan. Mi nombre es Jorge Luna, soy doctorante bajo la tutoría del doctor Ugarteche y actualmente me encuentro en proceso de titulación. Además, me desempeño como economista senior en la Red Latinoamericana por Justicia Económica y Social, donde trabajo temas relacionados con la desdolarización, área que será central en esta presentación, aunque primero ofreceré un panorama general de la situación económica de Estados Unidos.

Durante las últimas décadas, la economía estadounidense ha mostrado señales claras de debilitamiento, a pesar de la percepción de ser la economía dominante, poderosa e invulnerable. Aunque sigue siendo la más importante en términos de Producto Interno Bruto (PIB), los datos reflejan un crecimiento relativamente bajo y limitado, lo que sugiere un cambio estructural en la economía global. Este análisis comienza con la evolución del PIB, el gasto en inversión y el gasto en defensa de Estados Unidos. Observamos que la tasa de crecimiento promedio se mantiene por debajo del 2%, muy inferior al promedio de economías asiáticas como China, que supera el 6%. Esta diferencia evidencia un debilitamiento relativo de la economía estadounidense medido a través del crecimiento del PIB.

En términos de gasto en inversión, se observa que a partir de 2023 Estados Unidos está destinando más recursos de los que su economía está generando, especialmente en inversión pública y defensa. Este

fenómeno refleja un cambio estructural profundo: mientras que antes de la pandemia la deuda de Estados Unidos no era una preocupación central, hoy las economías desarrolladas enfrentan niveles de endeudamiento elevados. Este desequilibrio entre el crecimiento del PIB y el gasto público subraya la existencia de déficits persistentes y plantea riesgos estructurales significativos.

Un aspecto crucial es la financiarización, definida como la desconexión creciente entre los mercados financieros y la economía real. Mientras la producción y el crecimiento económico real permanecen relativamente estancados, los mercados financieros han crecido de manera exponencial desde finales de los años 70, impulsados por procesos de liberalización y consolidación del capital financiero. La crisis de 2008 no revirtió esta tendencia; por el contrario, los mercados financieros se recuperaron rápidamente mientras la economía real se estancaba, lo que generó una brecha cada vez más pronunciada entre ambos sectores.

La inversión privada interna ha mostrado un comportamiento similar. Tras un repunte inicial posterior a la pandemia, la inversión privada ha permanecido por debajo de niveles que pudieran impulsar significativamente la economía real. Esto, sumado a déficits fiscales que rondan el 6% del PIB desde 2020, refleja que Estados Unidos gasta mucho más de lo que ingresa, situación que se agrava por el endeudamiento creciente y los intereses asociados. El país enfrenta así una dinámica en la que debe financiar tanto sus gastos de defensa como el servicio de su deuda, lo que genera un patrón de gasto insostenible a largo plazo.

La política monetaria también refleja esta compleja situación. Con conflictos geopolíticos recientes, como las tensiones en Medio Oriente, y el impacto en los precios energéticos, la inflación mundial puede aumentar, afectando directamente a la economía real. En respuesta, la Reserva Federal aplica políticas monetarias contractivas, aumentando las tasas de interés para contener la inflación, lo que a su vez frena el crecimiento económico, creando un círculo de presión sobre la economía nacional y global.

El papel del dólar en este contexto es determinante. Como moneda de reserva internacional desde la posguerra y tras la ruptura del patrón oro-dólar en 1971, Estados Unidos mantiene una fortaleza que no se explica únicamente por sus fundamentos económicos. Su condición de emisor del principal activo de reserva internacional le permite sostener déficits fiscales y externos a través de bonos del Tesoro y mantener su influencia geopolítica. Sin embargo, esta hegemonía se enfrenta a procesos de desdolarización que buscan alternativas al uso exclusivo del dólar en el comercio internacional, en especial entre economías emergentes y en desarrollo. Ejemplos de estas alternativas incluyen el comercio directo en monedas locales, acuerdos de intercambio entre bancos centrales (swaps), sistemas de pago alternativos y el uso del oro como refugio financiero.

China ha emergido como un actor clave en esta transición, impulsando medios de pago digitales y monedas soberanas, mientras que bloques como los BRICS exploran la creación de unidades de cuenta alternativas. Estas dinámicas no implican necesariamente el colapso del dólar, sino una búsqueda de mayor autonomía y diversificación monetaria en la economía global. Para países vecinos de Estados Unidos y altamente dolarizados, como México, esto representa una oportunidad para fortalecer el comercio intrarregional y promover el uso de monedas locales, reduciendo la dependencia del dólar y aumentando la soberanía monetaria.

En conclusión, el análisis presentado permite comprender los desafíos estructurales de la economía estadounidense, la desconexión entre economía real y financiera, la creciente deuda y los déficits fiscales, así como el papel central del dólar en la economía global. A partir de este panorama, se abre una ventana de oportunidades para repensar la relación monetaria regional y explorar estrategias que fomenten mayor autonomía financiera, comercio intrarregional y mecanismos que fortalezcan la soberanía monetaria frente a las dinámicas del sistema internacional.



### **Willebaldo Gómez Zuppa**

Gracias por la invitación. Es realmente interesante escuchar al colega Jorge hablar sobre estos temas, los cuales inciden directamente en los asuntos que vamos a abordar. Existe un proceso de recomposición que afecta de manera directa los aspectos productivos y, desde la perspectiva de mi investigación, también los laborales. Por ello, considero valioso que se realicen este tipo de eventos, ya que permiten revisar el tema del T-MEC no solo desde un enfoque económico, sino también considerando

sus profundas implicaciones políticas, sociales e, incluso, geopolíticas. Es decir, el tratado se encuentra vinculado con el entorno global y regional de manera compleja.

Ante esta situación, surge una pregunta fundamental: ¿realmente se puede hablar de una integración productiva o de la continuidad de este tratado comercial cuando existen brechas sociolaborales tan marcadas? En términos económicos, estas brechas representan

aproximadamente entre un 80 y un 90% de desigualdad en ciertos sectores. Para analizar esto de manera más concreta, es necesario observar los datos sectoriales, ya que las estadísticas regionales suelen ocultar disparidades importantes. Tomaremos como referencia los sectores automotriz y logístico. El sector automotriz ha sido la piedra angular del proceso de integración, comenzando su expansión alrededor de una década antes de la firma del Tratado de Libre Comercio. La instalación de plantas productivas en la frontera norte a mediados de los años 80 representó un diferencial competitivo importante: las empresas estadounidenses producían en México para exportar principalmente a Estados Unidos.

Si bien el discurso hegemónico de la clase política estadounidense sugiere que México “vende” a Estados Unidos, la realidad muestra que son principalmente empresas estadounidenses las que trasladaron su producción a México, integrando así el mercado laboral. Actualmente, en Estados Unidos, el sector automotriz genera alrededor de 3.4 millones de empleos entre autopartes y ensamble, mientras que en México son aproximadamente 1.3 millones y en Canadá 430,000. Este modelo refleja un alto nivel de integración productiva, pero con profundas diferencias salariales y condiciones laborales. Por ejemplo, el promedio salarial en ensambladoras estadounidenses es de \$27.67 por hora, mientras que en México apenas alcanza entre \$3 y \$11.3 en el mejor contrato colectivo, el de Volkswagen Puebla, que tiene más de 50 años de sindicalismo independiente. Esto contrasta con el mínimo que estableció el T-MEC en 2018, que fue de \$16 por hora, y evidencia la persistencia de desigualdades estructurales.

La productividad es otro tema crítico. Empresas altamente automatizadas, como Tesla en Texas, muestran niveles altísimos de productividad, mientras que en México algunas plantas de autopartes dependen del trabajo manual, con procesos que requieren esfuerzo físico intenso y largas jornadas. Esto genera diferencias enormes entre productividad y rentabilidad: mientras que la producción puede ser manual y lenta, los márgenes de ganancia siguen siendo atractivos para las empresas, lo que perpetúa desigualdades laborales y sociales. Además, la reforma laboral mexicana, que inicialmente pretendía romper con el corporativismo sindical, apenas ha logrado modificar estructuras: solo un pequeño porcentaje de contratos se ha legitimado efectivamente, y persisten sindicatos corporativos con prácticas poco transparentes.

Otro ejemplo clave es la huelga de UAW en septiembre-octubre de 2023, que logró incrementos salariales significativos en Estados Unidos, reflejando la eficacia del derecho a huelga, mientras que en México estos mecanismos parecen prácticamente vetados en el sector privado. General Motors en Ramos Arizpe, por ejemplo, despidió a una parte importante de su planta a inicios de 2023, evidenciando la vulnerabilidad de los trabajadores en un contexto de brechas salariales y laborales tan profundas.

El sector logístico también muestra diferencias significativas. En Estados Unidos, un operador de camión recibe alrededor de \$2,000 mensuales, mientras que en México los salarios oscilan entre \$430 y \$700, dependiendo de la ruta y del tipo de carga. Este desbalance crea incentivos para que las empresas utilicen mano de obra mexicana para transportar productos hacia Estados Unidos, generando tensiones laborales y sociales adicionales. Además, la inversión extranjera directa en manufactura en México es mayoritariamente estadounidense (64%), motivada por bajos salarios y control laboral favorable, pero con un alto impacto ambiental y social, como se observa en casos de devastación ecológica en Tepetzotlán, Estado de México.

En este contexto, las reglas de origen, contenido regional y restricciones frente a la competencia china se vuelven elementos estratégicos en la renegociación del T-MEC. La democratización sindical y el respeto irrestricto al derecho de huelga son también factores clave para garantizar condiciones laborales equitativas y evitar la pérdida de empleos o deterioro de la estructura laboral mexicana. Las reformas recientes han mostrado avances limitados y es fundamental incorporar a los actores sociales en el proceso de negociación para lograr cambios sustantivos.

Finalmente, se pueden plantear tres escenarios para la renegociación del T-MEC: el ideal sería una convergencia gradual, elevando salarios y condiciones laborales en México; un escenario intermedio consistiría en la regionalización productiva, donde ciertos segmentos se desarrollen con condiciones diferenciadas; y un escenario adverso implicaría tensiones proteccionistas, con políticas nacionalistas que buscan proteger empleos, aunque sin modificar la estructura económica ni social subyacente. En cualquiera de estos casos, lo que suceda con el tratado tendrá un impacto profundo en la transformación de la región y en la sociedad mexicana, por lo que es crucial monitorear y participar activamente en estas negociaciones, asegurando que los intereses de los trabajadores y la sociedad estén representados de manera efectiva.



## **Paulo Humberto Leal**

Lo que quiero presentarles se basa en la pregunta: ¿qué creemos que va a pasar con el T-MEC? Primero, quiero ser muy estricto con la semántica: no se trata de una renegociación, sino de una revisión. Legalmente, estaba planteado revisar qué ha sucedido después de algunos años—aproximadamente ocho a diez—sin intención de rehacer el acuerdo o modificar sustancialmente las reglas existentes.

Esta mesa es muy interesante porque se ha planteado la situación de Estados Unidos. La primera participación fue relevante en términos financieros y monetarios, y la ponencia del profesor Willy resultó especialmente valiosa, pues analiza las ganancias de las empresas estadounidenses. Justo eso es lo que quiero destacar: ¿qué tan importante es el T-MEC para Estados Unidos, específicamente para su sector manufacturero?

Primero, debemos observar que existe un proceso profundo de desindustrialización, que el profesor Willy ya mencionó. La situación productiva de México y Estados Unidos ante la revisión del T-MEC en 2026 evidencia que, en el fondo, no se trata de una relación comercial, sino productiva. La mayor parte del comercio consiste en bienes intermedios: son las propias empresas matrices estadounidenses las que envían insumos a México para su transformación y posterior reexportación, y no una simple compra de productos.

La desindustrialización se refleja en la caída de la manufactura en la economía de Estados Unidos. Como señaló Jorge al inicio, China avanza rápidamente. Trump intentó revertir esta tendencia con aranceles, buscando que las empresas estadounidenses regresaran a fabricar en su país. Sin embargo, los resultados muestran que, aunque la caída se detuvo, no se revirtió la pérdida de participación manufacturera ni de empleo en Estados Unidos.

El problema no se limita a los salarios más bajos en México. Los trabajadores estadounidenses tampoco están suficientemente preparados para los nuevos empleos de alta tecnología. En ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas, Estados Unidos ocupa el séptimo lugar en ciencias y el 25 en matemáticas entre los 37 países de la OCDE, por detrás de Japón, Corea del Sur, Estonia y los Países Bajos. Además, Estados Unidos es un país altamente consumista: el 82% de su PIB depende del consumo, lo que genera un desequilibrio entre producción y demanda.

En términos sociales, la situación también es preocupante: 103 millones de personas están fuera del mercado laboral, 27 millones carecen de acceso a la seguridad social, 36 millones viven en pobreza, y la población envejece con 62 millones de jubilados. Asimismo, existen 14 millones de desempleados oficiales, 816,000 personas sin hogar y 580,000 empresas en bancarrota. Este panorama evidencia una gran desigualdad, con un pequeño grupo de élites acumulando riqueza mientras el 60% de la población depende del crédito para subsistir.

Desde el punto de vista del poder empresarial y político, seis grandes corporaciones apoyan a Donald Trump y su controvertida ley impositiva, la "One Big Beautiful Bill", que plantea una tasa corporativa de solo 12%. Esto profundiza la desigualdad en el país, favoreciendo a las empresas y consolidando un bloque de poder que combina el complejo industrial, tecnológico y militar.

A nivel internacional, Estados Unidos ha perdido liderazgo manufacturero frente a China, que ahora concentra el 27% de la manufactura mundial, frente al 17% de Estados Unidos. Las importaciones estadounidenses continuaron creciendo incluso durante la guerra comercial con China, mientras que las exportaciones de México hacia Estados Unidos aumentaron, lo que demuestra la dependencia de Estados Unidos de México en términos productivos. El 83% de nuestras exportaciones se destinan a ese país, por lo que la eventual pérdida del T-MEC tendría un impacto significativo.

Finalmente, proyectando escenarios para el T-MEC, considero cuatro posibilidades: una renovación extendida hasta 2036 (poco probable), una extensión temporal dolorosa (probabilidad moderada), la imposibilidad de llegar a un acuerdo y establecer revisiones anuales, o una revisión electoral condicionada por los resultados de los comicios intermedios y posibles tensiones políticas internas. Mi conclusión es optimista: el tratado probablemente continuará, porque las empresas estadounidenses dependen de él para mantener altos niveles de rentabilidad trabajando desde México.

Trump, por su parte, ha generado conflictos con Canadá y enfrenta desafíos frente a China, así como problemas inflacionarios derivados del aumento del precio del petróleo. Romper relaciones comerciales con México sería perjudicial para la población estadounidense y para la rentabilidad de sus empresas. Por lo tanto, mi vaticinio es que el T-MEC

no se acabará, y que seguirá siendo un pilar clave para la integración productiva en América del Norte.



### **Ernesto Sánchez**

Lo que vengo a exponer está relacionado con los temas que se han venido analizando en la mesa, muy parecido a lo que señaló el Dr. Wilevaldo sobre el papel de los sindicatos, en especial lo correspondiente al capítulo 23 y los mecanismos laborales de respuesta rápida.

Brevemente, para contextualizar, ¿qué implicó para México el proceso de globalización neoliberal? Este proceso mostró que todo el contexto comercial, en el cual se abrieron los mercados, puso a discusión el rol del Estado. Sus efectos no fueron únicamente económicos o comerciales; también develó una serie de temas geopolíticos, laborales, medioambientales y de derechos humanos, como en el caso migratorio. Desde la incorporación de México en tratados internacionales, implementada a partir de 1994 hasta 2020, se observó una serie de paradojas: inicialmente, los sindicatos fueron señalados mediáticamente como espacios que impactaban negativamente la productividad y la competitividad. Esto abrió paso a nuevas formas de organización laboral, como la flexibilidad y el outsourcing, dentro del esquema neoliberal del trabajo.

Posteriormente, con la revisión del TLC y su transición al T-MEC, se reconoció que la existencia de sindicatos organizados garantiza, para el proceso de acumulación y reproducción del capital, una estabilidad relativa del trabajador, lo cual es necesario para llevar a cabo dicho proceso. Sin embargo, esto se desarrolló al mismo tiempo que discursos nacionalistas y xenofóbicos cuestionaban estas relaciones. Como señaló Mark Carney en Davos, era necesario repensar las supuestas

bondades de la globalización y evaluar si realmente se estaban cumpliendo las expectativas.

Más allá de los grandes agregados comerciales —exportaciones, importaciones o balanza comercial—, es esencial retomar el elemento laboral: la fuerza de trabajo. Esta fuerza de trabajo evidenció desigualdades regionales y problemas como mano de obra mal pagada, pérdida de densidad sindical, existencia de sindicatos blancos o de protección y flexibilización laboral. En 2019 se implementó la reforma laboral, que modificó la Ley Federal del Trabajo y logró, parcialmente, una reanimación de la vida sindical y de la justicia laboral. Esta reforma se centró en garantizar la justicia laboral, el derecho a la sindicación y a la negociación colectiva, así como la creación de tribunales y órganos laborales independientes. No obstante, aún persisten elementos nocivos en la vida del trabajador dentro de los esquemas sindicales.

La independencia de los órganos laborales y la libertad de sindicación buscan garantizar ejercicios democráticos, como el voto libre y secreto, y la conciliación de conflictos. Sin embargo, como señaló el Dr. Wilevaldo, sigue existiendo simulación democrática. El sector patronal se ha valido de vacíos legales y esquemas que permiten mantener prácticas antidemocráticas de manera velada. Además, el sindicalismo tradicional sigue subordinado al poder empresarial, y existe la preocupación de un nuevo neocorporativismo similar al que históricamente vinculaba al PRI con la política de masas.

Un aspecto operativo importante es que, en México, aunque el derecho a huelga existe, su ejercicio sigue satanizado. Mantener este derecho es fundamental para proteger al trabajador ante violaciones a contratos colectivos o condiciones laborales. Asimismo, es necesario darles voz a los trabajadores y considerar la diversidad regional y las peculiaridades de cada sindicalismo: hay sindicatos muy politizados, otros independientes, y no operamos en un escenario homogéneo.

Un elemento optimista es la implementación de los mecanismos laborales de respuesta rápida, establecidos en los anexos 31A y 31B del T-MEC, que permiten dar seguimiento a la libertad sindical y la negociación colectiva. Estos mecanismos aplican sanciones directamente a empresas o centros de trabajo, lo que puede afectar cadenas de valor y obliga a atender quejas de manera seria. Sin embargo, este mecanismo presenta un sesgo, ya que el comité laboral interinstitucional está presidido únicamente por el Departamento del Trabajo y la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos, limitando la participación mexicana directa.

En cuanto a resultados, la coalición de organizaciones de la sociedad civil, compuesta por más de 20 sindicatos, ha legitimado 10,000 procesos de contratos colectivos y desterrado paulatinamente contratos de protección patronal. No obstante, aún persisten 2,500 denuncias, lo que evidencia la existencia de obstáculos para ejercer la democracia sindical. El proyecto Solidaridad Obrera Intersindical México-Canadá, compuesto principalmente por mujeres, propone un enfoque holístico

que busque igualar condiciones laborales en la región y garantizar la aplicación efectiva de la Ley Federal del Trabajo, evitando prácticas patronales que contravengan los derechos de los trabajadores.

Finalmente, el capítulo 23 y los mecanismos de respuesta rápida son un respiro dentro de las reformas laborales. No obstante, lo esencial es que la Ley Federal del Trabajo se aplique correctamente, asegurando que el trabajador mexicano no se encuentre en condiciones de desigualdad laboral. El sindicalismo debe recuperar poder de negociación y estrategias de organización, considerando un contexto estructural más amplio de ciudadanía laboral en Norteamérica.



## **Cuauhtémoc Calderón**

Muchas gracias por la invitación del director y del secretario. Estoy muy contento de poder participar en esta interacción académica. Si es posible, agradecería que me ayudaran a poner la presentación desde atrás.

Esta interacción tiene un carácter académico y se realiza en un centro especializado en América del Norte, muy relacionado con los temas de investigación que desarrollamos en el COLF. Últimamente, en el COLF nos hemos enfocado en el análisis de América del Norte y los procesos de integración regional. El tema que voy a abordar se centra en la relación macroeconómica de las remesas internacionales y su impacto en el desarrollo económico.

Para contextualizar, iniciaré con una breve definición de remesas, tomando como referencia al Fondo Monetario Internacional y una revisión de la literatura académica sobre el tema, destacando los trabajos y tesis más relevantes. Posteriormente, analizaré la posición de México en el contexto mundial, donde las remesas representan la segunda fuente de divisas del país. Luego realizaré una descomposición

estadística de la serie de remesas en ciclo, tendencia y estacionalidad, para entender la naturaleza del fenómeno.

Es importante señalar que, aunque las remesas tienen efectos positivos a nivel microeconómico, también presentan desafíos macroeconómicos. Por ejemplo, los flujos de remesas contribuyen a la apreciación del peso frente al dólar, lo cual puede afectar las exportaciones y aumentar la dependencia de bienes importados. Además, explicaré el origen de las remesas y plantearé alternativas para su uso a través de la banca de desarrollo, con el objetivo de impulsar procesos endógenos de crédito a pequeñas y medianas empresas dentro de un marco de industrialización que actualmente no se encuentra articulado en los planes nacionales de México.

Durante los últimos dos sexenios, las remesas han funcionado como flujos de dólares que benefician principalmente a las regiones de origen de los migrantes. En el corto plazo, contribuyen a mejorar el nivel de vida de las familias receptoras y, por su magnitud, pueden superar incluso algunos programas gubernamentales de transferencia. Sin embargo, a nivel macroeconómico, su principal efecto es sobre el tipo de cambio, lo que puede inhibir las exportaciones y fomentar mayor consumo de bienes importados.

En cuanto al comercio internacional, México participa mayormente en un comercio intraindustrial, especialmente en el sector automotriz, que representa la “joya de la corona” del T-MEC. Nuestra industria no compite con potencias como China, Corea o Rusia, y el T-MEC beneficia principalmente a grandes corporaciones transnacionales. En este contexto, las remesas, al abaratar el tipo de cambio, facilitan el consumo y la adquisición de bienes por parte de estas empresas, reforzando su ventaja competitiva.

De acuerdo con la sexta edición del Manual de Balanza de Pagos, las remesas personales son transferencias corrientes enviadas por trabajadores migrantes residentes en el exterior a hogares de su país de origen, destinadas a financiar consumo o ahorro. Estas transferencias se registran en la cuenta corriente bajo ingresos secundarios y representan parte del salario de los trabajadores, no ganancias empresariales. A nivel microeconómico, las familias destinan estos ingresos principalmente al consumo corriente, pago de deudas y mejoras de vivienda.

Comparando a México con otras economías, como China, se observa que nuestro país permanece en una posición periférica y subdesarrollada, con cambios estructurales limitados en las últimas dos décadas. En 2023, México recibió alrededor de 65,000 millones de dólares en remesas, ubicándose como la segunda o tercera fuente de divisas del país, después de la India y por encima de países como El Salvador o Filipinas.

Un análisis temporal de las remesas desde 1996 muestra una expansión hasta 2010, seguida por un impacto de la recesión de 2008 y una recuperación sostenida hasta 2025. Posteriormente, se observa un

efecto negativo de políticas migratorias restrictivas en Estados Unidos. Las remesas presentan una tendencia estable y un componente estacional marcado, con picos recurrentes asociados a temporadas agrícolas y laborales en Estados Unidos. La caída reciente en remesas se explica principalmente por condiciones del mercado laboral estadounidense, no por factores internos en México.

Finalmente, es importante destacar que los programas gubernamentales para canalizar remesas hacia inversiones productivas, como “Tres por Uno”, “Fondo de Apoyo a Migrantes” o “Infonavit Sin Fronteras”, han sido en gran medida fallidos. Esto se debe a que las remesas representan ingreso, no capital, y su uso requiere políticas que promuevan la reinversión en actividades productivas y no solo el consumo. Es necesario crear instituciones y estructuras bancarias que faciliten la capitalización de estos recursos, generando desarrollo económico sostenible en las regiones receptoras.

En conclusión, las remesas son un ingreso significativo que impacta la economía familiar y nacional, pero su potencial como motor de desarrollo productivo depende de políticas públicas adecuadas que transformen estos flujos en capital productivo y no únicamente en consumo. Muchas gracias.



## CONFERENCIA MAGISTRAL

**Lorena Rodríguez**  
Directora de la  
Facultad de Economía

**Moderador: Juan Carlos  
Barrón, director del CISAN  
UNAM**



**Juan Carlos Barrón:** Llegamos al final de nuestro foro de análisis sobre la revisión del T-MEC. Han sido tres días de intensa actividad, con mesas de gran calidad, excelentes conferencias y destacadas participaciones, además de una muy buena asistencia. Agradezco sinceramente a todas y todos por su presencia.

Asimismo, deseo expresar un especial agradecimiento a nuestra querida directora de la Facultad de Economía, Lorena Rodríguez, por acompañarnos en esta sesión de cierre. Han sido días de intensa actividad también al interior de la Facultad, por lo que valoramos enormemente el espacio que se ha dado para estar con nosotros. Aunque me ha pedido que no mencione en detalle su trayectoria, baste decir que es un honor contar con su presencia para concluir este foro.

La mesa de hoy tuvo un carácter eminentemente económico y a lo largo del evento logramos construir un diálogo con una notable interdisciplinariedad entre las distintas mesas. En este sentido, subrayo mi agradecimiento a Roberto Zepeda y a Cynthia Arredondo por la excelente organización del programa, así como por haber logrado una amplia representación de disciplinas y perspectivas.

Agradezco también a todas las personas que participaron a lo largo de estos tres días, así como al equipo técnico, cuyo trabajo ha sido fundamental para el éxito del foro. Sin más, le cedo la palabra a Lorena. Muchas gracias.

### **Lorena Rodríguez**

Muchas gracias. En primer lugar, deseo agradecer al director del CISAN, mi estimado colega Juan Carlos Barrón, por la invitación. Asimismo, considero fundamental hacer un reconocimiento público y explícito al CISAN, ya que, como es bien sabido dentro de nuestra universidad, se trata de la entidad especializada en el estudio de América del Norte. En este sentido, resulta particularmente relevante que, en el marco de la próxima revisión del T-MEC, la universidad haya organizado este foro. Se trata, sin duda, de un esfuerzo necesario frente a la agenda nacional y a las implicaciones que dicho proceso de revisión conlleva para el país. Por ello, celebro ampliamente su realización.

Este foro posee múltiples virtudes, entre las cuales destaca la capacidad de articular a diversas disciplinas y a colegas provenientes de distintos espacios académicos, quienes analizan el T-MEC desde perspectivas y enfoques de investigación variados.

En consecuencia, extiendo una felicitación a Juan Carlos Barrón y a todo su equipo, conscientes de que la organización de este tipo de encuentros requiere la convergencia de agendas, voluntades y esfuerzos que no siempre resultan fáciles de coordinar. No obstante, este trabajo colectivo se traduce en resultados significativos, cuyos frutos ya son visibles y que, sin duda, podrían materializarse en una publicación académica de gran relevancia, así como en un documento de conclusiones que podría hacerse llegar a los responsables de la formulación de políticas públicas en el país.

En este mismo sentido, considero que uno de los aciertos más importantes del foro fue convocar no solo a la comunidad académica, sino también a actores gubernamentales. La participación, durante la sesión inaugural, del subsecretario para América del Norte, el maestro Velasco, resultó especialmente valiosa, ya que evidencia la importancia

del diálogo entre distintos actores para la construcción de propuestas y soluciones. Este tipo de interacción permite que los análisis académicos trasciendan y lleguen a los espacios donde se toman decisiones.

Aprovecho también para ofrecer una disculpa por haber llegado con retraso, debido a mi participación previa en una sesión del Consejo Universitario. No obstante, me es grato incorporarme a este diálogo en un momento clave, a pocos días del inicio del proceso de revisión del tratado. Este contexto representa una oportunidad invaluable para la discusión académica, en la que convergen distintas disciplinas, entidades universitarias e incluso instituciones de otras universidades.

Desde esta perspectiva, es fundamental subrayar la relevancia de la participación activa de la academia en un debate que resulta crucial no solo para el presente, sino también para el futuro del país, enmarcado además en el devenir de la integración regional. El proyecto político del presidente Donald Trump representa un desafío tanto para México como para el orden internacional. En este contexto, resulta indispensable que el gobierno mexicano cuente con las herramientas necesarias para hacer frente a políticas de carácter proteccionista, anti-migrante, intervencionista y abiertamente beligerante.

Un ejemplo de ello es la persistencia de amenazas relacionadas con posibles acciones directas contra cárteles en territorio mexicano, en un contexto que incluye propuestas como la creación de una coalición militar regional, conocida como el “Escudo de las Américas”. A ello se suma la designación de los cárteles como organizaciones terroristas y la caracterización del fentanilo como un arma de destrucción masiva, lo cual tiene implicaciones tanto discursivas como prácticas. Frente a este escenario incierto, marcado además por profundas asimetrías —como el hecho de que el presupuesto militar de Estados Unidos sea considerablemente superior al de México—, se vuelve indispensable promover un diálogo permanente entre los diversos actores de la sociedad.

Este diálogo debe involucrar no solo a las universidades —entre ellas, nuestra institución como actor clave en el análisis y la generación de propuestas en defensa del interés nacional—, sino también a actores gubernamentales, a la sociedad civil y a sus contrapartes en los otros países de la región. En este sentido, reconozco nuevamente la importancia de este foro y de las contribuciones realizadas a lo largo de estos tres días.

Asimismo, resulta pertinente destacar un punto señalado durante la sesión inaugural por el maestro Provencio, quien subrayó la importancia de que este foro haya ido más allá de la dimensión estrictamente comercial del tratado, incorporando el tema del desarrollo como eje central de la discusión. Este enfoque es particularmente relevante, ya que una de las principales promesas de la integración económica —especialmente desde la década de 1990— fue la generación de prosperidad compartida, promesa que, a la luz de la evidencia, no se ha cumplido plenamente.

Por ello, si bien es deseable una revisión exitosa del tratado, resulta igualmente importante fortalecer una política de desarrollo interno. El comercio y la integración económica deben entenderse como instrumentos, no como fines en sí mismos. El objetivo último debe ser la generación de condiciones que permitan superar las limitaciones estructurales al crecimiento y al desarrollo del país.

En este contexto, conviene recordar que, en septiembre de 2018, ante la Asamblea General de las Naciones Unidas, el presidente Trump afirmó que las naciones deben defender su soberanía no solo frente a la gobernanza global, sino también frente a nuevas formas de coerción derivadas de la globalización. Esta declaración refleja una visión claramente proteccionista, inscrita en la doctrina “America First”, que prioriza los intereses económicos, industriales y de seguridad de Estados Unidos por encima de los compromisos multilaterales.

Esta postura, que en su momento pudo parecer contradictoria, se ha consolidado con mayor intensidad en años recientes, particularmente a partir de 2025, cuando se profundizó la adopción de medidas comerciales agresivas, incluyendo la imposición de aranceles incluso a países con los que Estados Unidos mantiene acuerdos vigentes. Estas acciones generaron incertidumbre y volatilidad en los mercados financieros, al tiempo que reavivaron el riesgo de una guerra comercial a escala global.

Si bien estas políticas han sido presentadas como herramientas de negociación, lo cierto es que sus efectos incluyen incrementos en los precios de los bienes importados, con consecuencias económicas, sociales y políticas negativas, particularmente para los consumidores estadounidenses. Estudios recientes, como los de la Reserva Federal de Nueva York, indican que la mayor parte de los costos asociados a los aranceles recae en empresas y hogares de ese país.

A este panorama se suman otros factores de incertidumbre, como el elevado déficit público en Estados Unidos, la creciente deuda —que se proyecta supere el 100% del PIB— y las tensiones en torno a la independencia de la Reserva Federal. Las críticas del presidente Trump hacia su titular, Jerome Powell, así como los intentos de influir en la política monetaria, han generado inquietud en los mercados financieros y han reactivado el debate sobre la importancia de preservar la autonomía de los bancos centrales.

No obstante, este entorno complejo, la economía global mostró en 2025 una resiliencia mayor a la esperada, con un crecimiento superior al 3%. Este desempeño puede explicarse, en parte, por la moderación progresiva de las medidas arancelarias y por la implementación de políticas fiscales expansivas en Estados Unidos, que, si bien plantean riesgos estructurales a mediano plazo, han contribuido a sostener el crecimiento en el corto plazo.

Un tercer elemento a considerar es la política monetaria. En este ámbito, la Reserva Federal de los Estados Unidos (Fed) adoptó una postura menos restrictiva y redujo las tasas de interés en varias ocasiones durante el último año. Si bien el presidente Donald Trump ha señalado que estas reducciones no han sido suficientes, lo cierto es que la flexibilización monetaria ha tenido efectos relevantes. En una economía como la estadounidense, donde el canal de transmisión de la política monetaria es particularmente fuerte, estas medidas contribuyen a estimular tanto el crédito como la actividad económica en general.

Otro factor que ha cobrado creciente relevancia es la inversión, particularmente en sectores vinculados con la inteligencia artificial. Aunque este fenómeno no es homogéneo en toda la economía, sí se observa una dinámica significativa en industrias y empresas relacionadas con esta tecnología. Las grandes compañías tecnológicas están realizando inversiones sin precedentes en centros de datos, semiconductores e infraestructura digital. Este proceso ha convertido a estos sectores en un tema central en el contexto de la revisión del T-MEC. No obstante, aún es temprano para determinar en qué medida estas inversiones se traducirán en aumentos sostenidos de la productividad. Si bien comienzan a surgir estudios sobre los efectos de la inteligencia artificial en el desempeño empresarial, todavía no existen elementos suficientes para formular conclusiones definitivas. Lo que sí puede afirmarse es que estas inversiones han impulsado la demanda agregada, particularmente en Estados Unidos.

Este panorama, sin embargo, se vio alterado por acontecimientos recientes en el ámbito geopolítico, específicamente a raíz del conflicto derivado del ataque de Estados Unidos e Israel contra Irán. Este episodio generó un impacto inmediato en los mercados energéticos, reflejado en un aumento significativo del precio del petróleo. Dado que aproximadamente una quinta parte del suministro mundial transita por el estrecho de Ormuz, cualquier alteración en esta zona tiene efectos globales. Aunque no se ha registrado una interrupción masiva del flujo petrolero, los ataques a embarcaciones han incrementado la incertidumbre y los costos asociados, particularmente en términos de seguros, lo que ha contribuido a elevar los precios. El barril de petróleo llegó a superar los 100 dólares en un primer momento, estabilizándose posteriormente en niveles ligeramente inferiores, aunque todavía elevados.

A pesar de este contexto, los mercados financieros han reaccionado con relativa cautela. Si bien se han registrado caídas moderadas en las bolsas y cierta volatilidad en el dólar, no se ha producido un episodio de pánico generalizado. Los rendimientos de los bonos del Tesoro estadounidense se han mantenido relativamente estables, lo que sugiere que los mercados, en términos generales, están asimilando el conflicto bajo el supuesto de que podría tener una duración limitada. No obstante, el comportamiento futuro dependerá en gran medida de la evolución del conflicto. Un escenario de corta duración

permitiría una estabilización gradual de las variables económicas, mientras que un conflicto prolongado tendría implicaciones más profundas, tanto económicas como geopolíticas y humanitarias, afectando las proyecciones de crecimiento global.

En el ámbito interno de la economía estadounidense, otro elemento clave es el comportamiento del mercado laboral. La tasa de desempleo se ha mantenido relativamente estable, situándose por debajo del 4.5%, lo que podría interpretarse como un signo de solidez. Sin embargo, algunos analistas advierten que esta estabilidad podría ocultar una debilidad subyacente, relacionada con una menor demanda de trabajo. En este sentido, la estabilidad del desempleo no necesariamente refleja una expansión del empleo, sino posiblemente una desaceleración en la generación de nuevas oportunidades laborales.

Esta situación puede explicarse, en parte, por la incertidumbre económica, que lleva a las empresas a posponer decisiones de inversión. Asimismo, la falta de claridad en torno a las políticas comerciales y económicas de Estados Unidos contribuye a este comportamiento. A ello se suma una reducción en la oferta de mano de obra, derivada del endurecimiento de las políticas migratorias. La migración, históricamente, ha sido un motor del crecimiento económico en Estados Unidos; su disminución, por tanto, limita la disponibilidad de trabajadores y tiene efectos sobre el mercado laboral.

De cara al futuro, pueden delinearse distintos escenarios. Si el conflicto con Irán tiene una duración limitada, es probable que los precios del petróleo regresen gradualmente a niveles previos, lo que reduciría la aversión al riesgo en los mercados. En este contexto, la economía estadounidense podría alcanzar un crecimiento cercano al 2.5% en el año, lo que representaría un desempeño relativamente sólido. Por el contrario, un conflicto prolongado implicaría mayores presiones inflacionarias, derivadas del aumento en los precios de la energía, lo que podría conducir a escenarios de recesión, no solo en Estados Unidos, sino también a nivel global.

En este contexto de elevada incertidumbre, caracterizado por riesgos financieros, tensiones geopolíticas y tendencias proteccionistas, se inscribe el proceso de revisión del T-MEC, uno de los eventos más relevantes para la economía mexicana en el corto plazo. México enfrenta importantes desafíos derivados del entorno internacional, particularmente por la política neoproteccionista de Estados Unidos, que amenaza una de sus principales ventajas competitivas: su posición como plataforma exportadora hacia América del Norte. A ello se suma la creciente competencia de China, cuya presencia en los mercados internacionales continúa fortaleciéndose a pesar de las medidas arancelarias.

No obstante, estos desafíos también pueden interpretarse como oportunidades. En particular, resulta fundamental vincular la revisión del T-MEC con los objetivos del llamado Plan México, orientado al fortalecimiento de la industria nacional y al incremento del contenido

nacional en las exportaciones. Si bien el tratado es un instrumento clave para la economía mexicana —y su eventual cancelación tendría efectos devastadores en términos de inversión y empleo—, por sí solo no es suficiente para impulsar los cambios estructurales que el país requiere. Tras más de tres décadas de integración económica, México ha logrado consolidarse como una plataforma exportadora de manufacturas, pero ello no se ha traducido en un crecimiento económico sostenido.

El T-MEC introduce, además, mayores exigencias regulatorias y mecanismos como la cláusula de revisión periódica, que incrementan la incertidumbre. Aunque la inversión extranjera directa ha alcanzado niveles récord, una proporción significativa corresponde a reinversiones, lo que limita su impacto en términos de nueva infraestructura, transferencia tecnológica y generación de empleo. A esto se suma la debilidad de la inversión nacional, tanto pública como privada, lo que refuerza la necesidad de articular el tratado con una estrategia de desarrollo interno más amplia.



En este sentido, el reto para México no consiste únicamente en mitigar los efectos negativos del entorno internacional, sino en avanzar hacia un modelo que combine la integración externa con una estrategia sólida de transformación productiva. El crecimiento económico es fundamental, especialmente si se considera que las políticas de redistribución, aunque necesarias, no son sostenibles en el largo plazo sin una base de crecimiento.

En el marco de este proceso, se han llevado a cabo consultas públicas para recabar opiniones, propuestas y evidencia de diversos actores, incluyendo ciudadanos, empresas y organizaciones. Foros como el presente contribuyen a enriquecer estas discusiones, al generar insumos analíticos y propuestas que pueden incidir en la toma de decisiones.

Finalmente, pueden identificarse tres escenarios principales en torno al futuro del T-MEC. El primero, la cancelación del tratado, parece poco probable debido al alto grado de integración económica entre los países miembros. El segundo, una renovación completa por un periodo prolongado, aunque deseable por la certidumbre que generaría, también resulta poco probable en el contexto de la estrategia negociadora de Estados Unidos. El tercer escenario, considerado el más plausible, es la continuidad del tratado con revisiones periódicas, lo que permitiría a Estados Unidos mantener un instrumento de presión tanto en el ámbito internacional como en su política interna.

En este último escenario, es previsible que temas como la sustitución de importaciones provenientes de China y el desarrollo de sectores estratégicos, particularmente aquellos vinculados con la tecnología y la transferencia de conocimiento, ocupen un lugar central en las negociaciones. En suma, la pertinencia de este foro radica en su capacidad para anticipar y analizar estos escenarios, contribuyendo a una mejor comprensión del contexto en el que se desarrollará la próxima revisión del T-MEC.

### **Juan Carlos Barrón**

Muchas gracias, querida directora. Nos has ofrecido una intervención que sintetiza de manera clara lo que se ha discutido a lo largo del foro, en consonancia con los diagnósticos que se han presentado. Además, tu destacada habilidad didáctica ha permitido articular estos elementos en una línea de argumentación coherente y accesible. Te agradecemos profundamente esta valiosa participación en un momento que, sin duda, es clave.

Retomando algunos de los puntos que has señalado, resulta pertinente subrayar, por ejemplo, el posible impacto del pago de indemnizaciones derivadas de los aranceles, así como su vínculo con las resoluciones de la Suprema Corte. Sabemos que Donald Trump ha privilegiado una estrategia política caracterizada por la generación de incertidumbre, e incluso por la utilización del desorden como mecanismo para obtener ventajas, lo cual contrasta con los estilos más tradicionales de la política.

A ello se suma el contexto internacional, particularmente el conflicto con Irán, cuyo costo —estimado en miles de millones de dólares diarios— agrava el ya significativo problema de la deuda pública de Estados Unidos, que alcanza niveles cercanos al 120% de su PIB. Este escenario nos coloca ante una situación compleja, en la que resulta poco probable que el conflicto se resuelva en el corto plazo, lo que a su vez incide en el ritmo y las condiciones en las que avanzará la revisión del T-MEC.

Al llegar a este cierre, y retomando lo que se ha señalado, es claro que el T-MEC constituye, ante todo, un instrumento comercial. Si bien puede servir para diversos fines, su efectividad dependerá de su articulación con las políticas nacionales. De lo contrario, será difícil

definir con claridad su propósito y la dirección que debería tomar su proceso de revisión. En este contexto, el llamado Plan México ofrece una propuesta que convive con múltiples voces, reflejando la pluralidad, la libertad de investigación y la libertad de expresión que caracterizaron a este foro.

Nos queda ahora una tarea importante: elaborar un recuento riguroso de lo aquí discutido y dar seguimiento a sus implicaciones. Agradezco profundamente a todas y todos los presentes, así como a quienes nos acompañaron de manera virtual. Reconozco también el trabajo del equipo que hizo posible este evento, asegurando tanto la organización como la conectividad y la difusión de los contenidos. De esta manera, siendo aproximadamente las dos de la tarde del viernes 13 de marzo de 2026, damos por concluido este foro nacional. Muchas gracias a todas y todos.

