



La voz  
del INADI Núm. 31

# Del regionalismo estratégico al proteccionismo disruptivo: La revisión del TMEC en la tercera década del siglo XXI\*

**Juan Carlos Baker Pineda | Roberto Zapata Barradas**  
abril, 2026



## I. Introducción

La discusión en Estados Unidos (EE.UU.) sobre la apertura comercial, y a la proliferación de tratados de libre comercio que el mundo vivió desde finales de la última década del siglo pasado y la primera del actual acabó caracterizándose un profundo desgaste y pérdida de legitimidad del modelo de liberalización del comercio basado en reglas. Algunas de estas señales fueron evidentes desde la celebración de la Tercera Conferencia Ministerial de la Organización Mundial de Comercio (OMC) en Seattle en 1999, pero no fue sino hasta la elección de Donald Trump en EE.UU. en 2016 que la política comercial del hasta entonces mayor impulsor del libre comercio tomó un giro eminentemente proteccionista, que anunciaba, como objetivo, una reestructura significativa del sistema multilateral del comercio.

Efectivamente, en su primer campaña electoral, el presidente Trump prometió que retiraría a EE.UU. del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP), lo cual realizó casi inmediatamente que tomó posesión de la Casa Blanca. Pero el blanco más frecuente de sus críticas fue el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), al que calificó como el “peor” tratado negociado en la historia de EE.UU., y al que acusó de ser responsable de la pérdida de millones de empleos estadounidenses.

En retrospectiva, con estos antecedentes, era absolutamente claro que el TLCAN tenía sus días contados, aunque en aquellos años aún se debatía si el presidente Trump se “moderaría” o si efectivamente buscaría los objetivos que ofreció al electorado. Sabemos que eso no sucedió, sino que por el empuje y presión de Trump, el TLCAN se convirtió en el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), que si bien mantuvo vivo el proyecto de integración norteamericano, es innegable que la génesis del T-MEC fue diametralmente distinto del que existía entre México, EE.UU. y Canadá a principios de la década de 1990.

En paralelo, el deterioro del sistema comercial internacional se ha acelerado desde el momento en que entró en vigor el T-MEC en 2020. El alivio que sintió el mundo cuando Joe Biden ganó las elecciones en el 2019 no fue necesariamente compartido en el mundo del comercio internacional, ya que el presidente Biden mantuvo en gran medida las acciones que el presidente Trump inició –notablemente la guerra comercial contra China– aunque, en su defensa, Biden sí buscó construir una agenda económica que tomara en cuenta a países cuyos intereses fueran afines a los de EE.UU. Iniciativas como el Marco Económico Indo-Pacífico para la Prosperidad (IPEF), o los incentivos previstos en la *Inflation Reduction Act* para la proveeduría



\* Este ensayo forma parte del Libro “Repensar la idea de América del Norte en la tercera década del siglo XXI” de próxima publicación.

de ciertos insumos estratégicos provenientes de países parte de la red de tratados comerciales de EE.UU., dan cuenta de ello.

Por lo tanto, cuando Donald Trump regresó a la Casa Blanca, el mundo sabía que, para el sistema multilateral de comercio, se avecinaba una etapa muy oscura. Efectivamente, el 2 de abril de 2025 el presidente Trump anunció “el día de la liberación” (*sic*), en donde, a través del replanteamiento del trato de nación más favorecida (NMF), se rompe el principio más sagrado del comercio internacional: la no-discriminación.

Pero todo ese espectáculo podría convertirse en algo anecdótico comparado a lo que sucederá en 2026, cuando México, EE.UU. y Canadá revisen el T-MEC, según lo que está previsto en el propio Tratado. Más allá de la evidente importancia comercial y económica –el valor del comercio de mercancías a entre los tres socios del acuerdo alcanzó 1.6 billones de dólares en 2024– la revisión del T-MEC será una prueba de fuego para el sistema comercial internacional, en el sentido de que los compromisos, obligaciones y beneficios que EE.UU. busque diseñar con sus socios del T-MEC establecerán un parámetro referencial para el resto del mundo.

Por lo anterior, el objetivo de este artículo es analizar la próxima revisión del T-MEC desde el contexto más amplio de las transformaciones que están redefiniendo el régimen comercial internacional. La revisión no ocurre en el vacío; por el contrario, tiene lugar en un momento en el que los principios tradicionales del sistema multilateral –predictibilidad, no discriminación y compromisos basados en reglas– enfrentan un deterioro notable.

Así, la revisión del T-MEC en 2026 se convertirá de manera natural en la respuesta que América del Norte ofrecerá al mundo ante un escenario global en el que las reglas comerciales ya no son respetadas. Por eso, consideramos que el futuro T-MEC podría convertirse en un marco de referencia para la forma en la que reglas comerciales (o la falta de ellas) transformará el comercio internacional.

En seguimiento a lo anterior, y en términos de la propia dinámica regional, el T-MEC revisado podría convertirse en una especie de “ancla regulatoria norteamericana”: un conjunto de disciplinas, mecanismos de cumplimiento y disposiciones sectoriales que moldean los flujos de comercio e inversión dentro de la región; incluso se ha planteado la posibilidad de una especie de “Fortaleza Norteamericana”, en la cual Estados Unidos, México y Canadá respondan a presiones económicas y geopolíticas externas mediante una coordinación interna más estrecha, una valoración más estratégica de las cadenas regionales de suministro, y un control más riguroso del acceso de actores externos a la región.

De la mano con lo anterior, nuestra segunda hipótesis considera que esta “Fortaleza Norteamericana” no está exenta de riesgos para México y Canadá. Si bien ambas economías obtienen beneficios claros de su profunda

integración con Estados Unidos, también dependen de relaciones comerciales y de inversión diversificadas con otras regiones del mundo. Una revisión del T-MEC que derive en una mayor alineación solamente con las prioridades de política industrial y de seguridad de Washington, o que imponga exigencias más estrictas en materia de origen, ubicación de inversiones o de relaciones con terceros países, podría reducir la autonomía de México y Canadá en la conducción de su política comercial externa. El reto para ambos gobiernos consiste, por tanto, en asegurar que la modernización del T-MEC fortalezca la competitividad y la cooperación regional sin limitar su capacidad para mantener vínculos equilibrados y diversificados con el resto del mundo.

El artículo aborda en primera instancia cómo la región de Norteamérica ha transitado de una visión común en favor de la integración regional, a un enfoque proteccionista impulsado mayormente por EE.UU. A continuación, se discute cómo ese proteccionismo disruptivo ha gravitado hacia un relativo consenso político bipartidista en ese país, lo cual reafirma una trayectoria de cambio de paradigma en las reglas que hasta ahora han guiado el comercio internacional. Seguidamente, se discurre sobre cómo lo anterior determinará el proceso de revisión del T-MEC a partir de 2026, y cómo el T-MEC se convertirá en una referencia obligada para el eventual nuevo orden comercial internacional. El artículo concluye con reflexiones sobre lo que estará en juego para la región, y particularmente los retos para México.

## II. Del "regionalismo estratégico" al "proteccionismo disruptivo"

En el curso de poco más de treinta años, la región de América del Norte ha atravesado una transformación sustantiva en su enfoque respecto de la integración comercial y económica entre México, EE.UU. y Canadá. A partir de su concepción, y durante poco más de dos décadas desde su implementación, el TLCAN fue el eje articulador que apuntalaba la visión común de un mercado regional integrado, abierto y coordinado que contribuyera a la expansión del comercio y a la competitividad regional en los mercados mundiales, entre otros, con base en un conjunto de reglas comerciales consensadas trilateralmente. En cierta forma, dicha visión se podría interpretar como el impulso compartido de un "regionalismo estratégico" que, mediante el establecimiento de una zona de libre comercio en América del Norte, favorecía un entendimiento apoyado en reglas claras y de mutuo beneficio en aras de profundizar los intercambios económicos entre los tres países.

Este regionalismo estratégico, como enfoque proactivo, privilegió la importancia de una mayor cooperación económica entre los tres países,

con énfasis en la reducción y eliminación de barreras al comercio, facilitando no solo el flujo de bienes, sino también de servicios, de la inversión extranjera, y la movilidad de personas de negocios, lo que detonó fuerzas que aceleraron la integración económica entre México, Estados Unidos y Canadá (Pastor 2011).

Durante la vigencia del TLCAN, la creación de una zona de libre comercio no sólo prometía fortalecer la competitividad de América del Norte en el escenario global, sino que también generaba expectativas de una mayor interdependencia económica a través del desarrollo de cadenas de suministro integradas trilateralmente. Este paradigma favorecía la especialización, el flujo de las inversiones, y la creación de cadenas productivas regionales que eran complementadas por cadenas de suministro más amplias, estimulando el crecimiento conjunto de la actividad económica, así como una mayor interdependencia intraregional.

México, por ejemplo, se convirtió en un eslabón crucial de la manufactura automotriz, mientras que Canadá fortaleció sus lazos energéticos con Estados Unidos, complementando sus economías de manera significativa. Un argumento central era que una mayor apertura comercial redundaba en beneficios para los tres países, fortaleciendo la competitividad global de la región, elevando las condiciones de vida de sus habitantes.

No obstante, en años recientes, esta visión de regionalismo estratégico ha sido trastocada por un enfoque amplio que va más allá de la región norteamericana, de carácter proteccionista, y disruptivo, notoriamente impulsado por EE.UU. Este "proteccionismo disruptivo" representa un enfoque revisionista unilateral del comercio internacional, impulsado por la percepción de que las desigualdades económicas y el desempleo han sido consecuencia de los procesos de globalización.

Bajo esta filosofía, desde su primera administración, el presidente Donald Trump argumentó que acuerdos como el TLCAN, el TPP (impulsado por administraciones previas en EE.UU.), los acuerdos multilaterales encarnados en la OMC y el surgimiento de China como potencia económica rival, perjudicaban a EE.UU., en virtud de que promovían la deslocalización de los procesos de manufactura fuera del país, contribuían a crecientes déficits comerciales, al desempleo, poniendo en riesgo la economía de ese país, lo que hacía necesario desarrollar e implementar una nueva estrategia de seguridad económica como parte de la seguridad nacional (The White House 2017).

En particular, el ascenso de China como una potencia económica no solo ha intensificado la competencia global, sino que también ha evidenciado una rivalidad geopolítica con EE.UU. que trasciende el ámbito económico para involucrar también el desarrollo de nuevas formas estratégicas de tecnología, y los insumos necesarios para producirlas. Esta situación subrayó la

urgencia de redefinir los entendimientos económicos y comerciales previos, enfocándose en priorizar la seguridad nacional y económica estadounidense, a fin de asegurar que sus empresas mantengan su capacidad competitiva y, de ser posible, su primacía en el escenario industrial mundial.

Esta visión obliga a priorizar la protección de industrias nacionales y a favorecer la relocalización de los procesos de manufactura, en aras de preservar empleos y sectores económicos vulnerables a la competencia extranjera. En lo que respecta al rol que las herramientas de política comercial juegan en esta dinámica, éstas se vuelven un vehículo para proteger la seguridad nacional y avanzar en los objetivos geopolíticos más amplios, mediante la imposición de aranceles punitivos, el aumento de barreras no arancelarias, y restricciones a la exportación y a la inversión, con el objetivo de incentivar la relocalización de empleos manufactureros y fomentar la inversión interna, introduciendo así un enfoque más nacionalista en las relaciones comerciales internacionales.

De este modo, la transición de una visión económica integradora basada en la apertura de mercados, hacia una más unilateral, basada en el poder y la geopolítica, impulsada por EE.UU., ha puesto de manifiesto las tensiones inherentes y las complejidades de mantener un equilibrio entre la apertura económica y los intereses nacionales. También refleja un alejamiento del consenso liberal basado en reglas acordadas a nivel multilateral. Este consenso previo será reinterpretado múltiples veces para adaptarse a nuevas realidades globales.

### DEL MODELO TLCAN A LA NEGOCIACIÓN DEL T-MEC

El TLCAN, tras algunos años de haberse puesto en vigor, comenzó a revelar la necesidad de adecuación frente a las nuevas realidades del siglo XXI, particularmente las relacionadas con seguridad, y la modernización de reglas para el funcionamiento de la cadena de suministro.

Dos de los esfuerzos más claros en este sentido lo representaron iniciativas como la Alianza para la Seguridad y Prosperidad de América del Norte (ASPAN) lanzada en 2005, y el TPP, iniciativa para la negociación de un mega-TLC encabezada por EE.UU. a partir de 2010, a la cual se sumaron México y Canadá en 2012 (Baker y Zapata 2024). En ambos casos, dichas iniciativas representaron espacios para abordar y actualizar, indirectamente, diversos aspectos relevantes para el marco de reglas trilateral norteamericano.

La ASPAN, que surgió a partir de la necesidad de EE.UU. de fortalecer su seguridad después de los atentados terroristas del 11 de septiembre de 2001, pretendía fortalecer la cooperación en temas de seguridad, competitividad económica y protección de México, EE.UU. y Canadá frente a amenazas comunes. Su objetivo era promover un enfoque trilateral en la gestión de riesgos y la facilitación del comercio, fortaleciendo las infraestructuras

críticas y optimizando las cadenas de suministro. Esta iniciativa buscaba también fomentar la competitividad regional mediante la colaboración en innovación tecnológica, la mejora del acceso a los mercados y el desarrollo de recursos humanos (The White House Archives 2005). No obstante, el presidente Barack Obama acabó por deshechar el proyecto debido a su interés en redirigir los esfuerzos internacionales de EE.UU. hacia la región Asia-Pacífico, aunque ciertas iniciativas –como la Cumbre de Líderes de América del Norte, o el “*Three Amigos Summit*”, permanecieron.

El TPP, por su parte, abordaba temas nuevos no tratados en el TLCAN, y en varios casos no incluidos de forma precisa y ambiciosa en ningún tratado hasta ese momento, como las reglas para la economía digital, y disciplinas para las empresas propiedad del estado; profundizaba en el alcance de temas previamente negociados como la inversión, la coherencia regulatoria, y la propiedad intelectual; y actualizaba disposiciones en áreas comerciales tradicionales relacionadas con el acceso a los mercados de bienes, servicios y compras de gobierno. Todos estos temas, en mayor o menor medida, eran impulsados por el interés de actores económicos de asegurar que las regulaciones comerciales evolucionaran en paralelo con las innovaciones tecnológicas y las tendencias económicas globales (Zapata 2022).

Aunque al final ambas iniciativas fueron abandonadas por EE.UU., se logró un progreso técnico sustantivo. Más importante aún, ambas iniciativas fueron un reconocimiento implícito a la necesidad de contar con marcos de trabajo que permitieran la actualización de las reglas que guiaban la integración económica norteamericana en un entorno económico global en constante evolución. Sin embargo, tal progreso técnico y comercial hizo colisión con una realidad política más amplia en los EE.UU.

Si bien el proceso integrador económico indudablemente trajo beneficios para la especialización en el desarrollo industrial de la región norteamericana, también generó disrupciones económicas que alimentaron un creciente escepticismo hacia la apertura económica, y en particular hacia el TLCAN. El impacto percibido del proceso de globalización (del cual Norteamérica ha sido un actor muy relevante), y específicamente de la liberalización comercial, en la desindustrialización de ciertas regiones en los EE.UU., promovió un entorno político adverso a estos proyectos.

Donald Trump capitalizó este sentimiento durante su primera campaña electoral por la presidencia de EE.UU., promoviendo el proteccionismo como una solución a los desafíos económicos derivados de la globalización (Los Angeles Times 2016). Esta retórica encontró eco en segmentos significativos del electorado, complicando cualquier avance de una agenda más liberal de comercio, y eventualmente forzando a México y Canadá a regresar a una mesa de renegociación comercial con EE.UU.

El ASPAN, y en especial el TPP, del cual EE.UU. formalizó su retiro una vez asumiendo Trump la presidencia (USTR 2017), fueron víctimas de esta realidad política, convirtiéndose en oportunidades desperdiciadas para modernizar y preservar, desde una perspectiva de objetivos compartidos entre los tres países, el modelo integrador norteamericano. En efecto, esta coyuntura política y económica obligó a México y a Canadá a dar un salto al vacío cuando se inició la renegociación del TLCAN, puesto que era claro que EE.UU. no compartía la visión del proyecto original. Paradójicamente, lo alcanzado en su momento bajo la negociación del TPP, y particularmente las propuestas impulsadas por EE.UU. en ese espacio, habrían de servir como una referencia para la tormentosa renegociación del TLCAN a partir de agosto de 2017, aunque el resultado final es, de alguna forma, esquizofrénico.

### III. El TMEC: el anuncio de una nueva visión del comercio

La transformación del TLCAN al T-MEC redefinió la relación de los países de América del Norte a través de tres ángulos: primero, el T-MEC incorporó algunas disciplinas nuevas, que no estaban contempladas en el TLCAN anterior; en segunda instancia, el T-MEC también reconfiguró algunas ideas que, aunque ya estaban circulando desde hacía algún tiempo en el mundo de la política comercial, se acoplaron de forma novedosa a la realidad de América del Norte. Finalmente, el T-MEC acabó incorporando algunas ideas verdaderamente contradictorias con el principio de libre comercio.

Aunque esta lógica puede sonar compleja, la combinación de disciplinas generadas a partir de estos tres orígenes de hecho le otorga al T-MEC una naturaleza muy ecléctica y dúctil, gracias precisamente a un interés genuino de renovar el proyecto norteamericano, además de “reciclar” de forma institucional ideas que ya existían como obligaciones de otros acuerdos comerciales (incluyendo el TPP) y a una tercera canasta de concesiones diseñadas para satisfacer las narrativas políticas de Donald Trump.

#### LOS ELEMENTOS DE ACTUALIZACIÓN REAL DEL TLCAN

El primer conjunto de disposiciones que se incorporaron al T-MEC pertenece a lo que podría llamarse la canasta de la genuina modernización del antiguo TLCAN: la economía vigente en 1994, cuando entró en vigor el tratado antiguo, no se parecía nada a la que existía en 2017, cuando se inició la renegociación.

Entre las áreas en donde podemos apuntar grandes diferencias se encuentran notablemente los temas del ambiente digital, como son el

comercio electrónico y los flujos digitales, además de todos los cambios que se hicieron en las leyes y reglamentos aplicables a sectores como telecomunicaciones. De manera muy relevante, el T-MEC también incorporó temas de avanzada, como es un capítulo anti-corrupción, el apoyo a pequeñas y medianas empresas y el tratamiento para las empresas propiedad del estado.

Estos temas representan el esfuerzo más genuino por actualizar la integración regional a la economía del siglo XXI. El capítulo de comercio digital, por ejemplo, introduce normas sobre libre flujo de datos transfronterizos, protección de código fuente y prohibición de aranceles a productos digitales, reconociendo que buena parte del comercio actual no pasa por aduanas físicas. De manera similar, el capítulo sobre empresas propiedad del Estado incorpora reglas de transparencia y disciplina competitiva que reflejan la creciente presencia de actores públicos en sectores estratégicos.

En conjunto, estas disposiciones otorgan al T-MEC un componente de innovación institucional. Sin embargo, esta modernidad convive con elementos que no lo son tanto, generando un inestable balance entre actualización técnica y continuidad política.

### LA CANASTA DEL RE-EMPAQUE INSTITUCIONAL

El segundo grupo estuvo compuesto por temas que no eran exactamente nuevos en el mundo del comercio internacional, pero que fueron re-empaquetados como innovaciones porque el TLCAN nunca los incorporó explícitamente. Los ejemplos más evidentes de temática ubicada en esta segunda canasta son encuentran los capítulos laboral y ambiental.

Estas materias ya se habían convertido en estándar dentro de los acuerdos posteriores de Estados Unidos, como el fallido TPP. El T-MEC simplemente recicló y adaptó esas normas, presentándolas como una actualización de justicia social frente a las deficiencias históricas del TLCAN.

Sin embargo, tampoco podemos ignorar que detrás de ese discurso progresista había también una lógica de contención de parte de Washington. Al elevar los estándares laborales y ambientales, el T-MEC limitaba la ventaja comparativa de costos que México había utilizado durante décadas. Así, las “nuevas” disciplinas sociales también funcionan como instrumentos de nivelación competitiva, diseñados para reducir la asimetría de la que siempre se habían quejado actores como los sindicatos de EE.UU.

### LA CANASTA POLÍTICA DE LA “VICTORIA PARA TRUMP”

El tercer conjunto de elementos responde completamente a la necesidad de ofrecer victorias políticas al presidente Trump. No es un secreto que, dada su personalidad, el presidente Trump demandara elementos que le permitieran presumir sus logros y dotes de negociación (Office of the

United States Trade Representative 2020), y sobre todo, distinguirse de sus antecesores y congraciarse ante su base electoral.

De ahí surgieron varios rasgos distintivos, pero hay tres que vale la pena destacar:

- A.** Un régimen de protección de inversión extranjera (Capítulo 14) más limitado que lo que existía previamente, imponiendo más limitantes al mecanismo de solución de controversias inversionista-estado (ISDS), ya que el presidente Trump deseaba que las inversiones fueran a territorio estadounidense y no a México (Office of the United States Representative 2020, USMCA Chapter 14: Investment);
- B.** Reglas de origen más estrictas, especialmente en el sector automotriz, diseñadas para forzar una mayor producción de insumos dentro de Estados Unidos y Canadá (Office of the United States Trade Representative 2020, USMCA Rules of Origin for Automotive Goods Fact Sheet); y
- C.** El Mecanismo Laboral de Respuesta Rápida (MLRR), un instrumento sin precedentes que permite a Washington suspender beneficios a plantas mexicanas específicas si se detectan violaciones en materia de protección a derechos sindicales, aunque a la fecha esto no ha sucedido.

Estas medidas permitieron al presidente Trump alardear que el nuevo tratado incluía medidas que permitirían traer manufactura nuevamente a EE.UU., además de “proteger” al trabajador estadounidense, y “corregir” los excesos de México en el antiguo TLCAN (The White House 2020, Remarks by President Trump at Signing of the United States-Mexico-Canada Trade Agreement). No obstante, en la práctica, estas disposiciones aumentaron considerablemente la complejidad del acuerdo, demandando más recursos (no solamente dinero, sino también tiempo y recursos humanos) por parte de las empresas para poder demostrar el cumplimiento del Tratado y, por lo tanto, acceder a los beneficios arancelarios del T-MEC.

Como puede verse, esta mezcla de disciplinas fue originada por una serie de necesidades muy concretas, pero que no son necesariamente lógicas. Esto ayuda a entender por qué el T-MEC es, al mismo tiempo, un tratado moderno bajo ciertos ángulos, pero regresivo en otros (Congressional Research Service 2020, USMCA: Overview and Analysis of the Agreement); a diferencia del TLCAN, que respondía a la lógica de apertura y liberalización comercial imperante a finales del siglo pasado, el T-MEC refleja más bien la convergencia forzada de agendas diferentes.

Paradójicamente, fue esa mezcla de concesiones políticas y modernización selectiva lo que no solamente permitió salvar el acuerdo, sino que incluso se logró una votación a favor histórica en el Congreso de EE.UU. (U.S. Senate 2020, Roll Call Vote on USMCA Implementation Act), y el respaldo de grupos que tradicionalmente se oponían a cualquier iniciativa de

libre comercio, como son los sindicatos agrupados bajo los *Teamsters* (International Brotherhood of Teamsters 2019, Teamsters Statement on House Passage of USMCA). De esta forma, el T-MEC se convirtió en un tratado con características que lo hacían aceptable para todos: suficientemente reformado para satisfacer a los actores Republicanos y Demócratas en Washington, y lo suficientemente estable para México y Ottawa.

## IV. La consolidación del consenso proteccionista en la política comercial de EE.UU.

El traslado de una visión que partía de políticas de apertura comercial y cooperación para contribuir al desarrollo económico, hacia un modelo caracterizado por el proteccionismo, la prolongación de las fricciones comerciales y la discriminación, y el resurgimiento de políticas industriales, se ha venido consolidando gradualmente, una vez que el TLCAN se transformó al T-MEC. En efecto, si bien la administración de Joe Biden (enero de 2021 a enero de 2025) tuvo una aproximación relativamente moderada hacia el T-MEC, su política comercial más amplia continuó e incluso profundizó aspectos diversos de las políticas proteccionistas y de resguardo de la seguridad nacional de ese país impulsadas por Trump durante su primera administración. La llegada de la segunda administración de Trump termina por acelerar esa tendencia hacia el proteccionismo, enfilando al mundo, y por consiguiente a Norteamérica como región, hacia la revisión de las reglas comerciales internacionales, impactando la relación preferencial con México.

### BIDEN, LA CONTINUACIÓN DEL ENFOQUE IMPULSADO POR TRUMP

A pesar de las expectativas de que una presidencia de Joe Biden podría revertir ciertas acciones proteccionistas implementadas durante la primera administración Trump, y de que podría retomar una línea más orientada al multilateralismo comercial, en la práctica las grandes líneas de política comercial de su predecesor se mantuvieron y fortalecieron.

La administración Biden buscó adoptar un enfoque más estratégico en política industrial, promoviendo un reposicionamiento en la manufactura, las tecnologías limpias, la innovación y la seguridad nacional, y que la política comercial apoyara tales objetivos, diferenciando entre potenciales aliados y rivales. Bajo su presidencia se diseñaron una serie de incentivos y subsidios para fortalecer la competitividad de EE.UU. frente a China. Las iniciativas *Inflation Reduction Act* y *CHIPS*, y las inversiones en infraestructura formaron parte de un plan cuyo objetivo era impulsar la producción doméstica,

generar incentivos para relocalizar la manufactura Estados Unidos, incluyendo en energías limpias y alta tecnología, y reducir la dependencia de cadenas de suministro ampliamente dispersas (The White House 2022).

Esta estrategia implicó no solo la instrumentación de subsidios a la producción manufacturera en EE.UU., sino también restricciones selectivas al comercio, y un control más estricto en las tecnologías consideradas de seguridad nacional. Por ejemplo, se impusieron restricciones a las exportaciones de semiconductores y de maquinaria avanzada para su fabricación, hacia países considerados como rivales, específicamente China (Bureau of Industry and Security 2022). Al mismo tiempo, la administración Biden mantuvo, e incluso amplió, ciertas políticas comerciales de carácter proteccionista instrumentadas por la primera administración Trump, como los aranceles bajo la sección 301 de la Ley Comercial de 1974 a las importaciones provenientes de China (The White House 2024), entre otras.

En relación con el T-MEC, la administración Biden mostró una postura que reafirmó la importancia del acuerdo como parte de las herramientas para generar una mayor competitividad y fortaleza económica de la región hacia el mundo (Global Policy Watch 2023)<sup>1</sup>. No obstante, ello no fue obstáculo para que EE.UU. utilizara ese marco para elevar el nivel de exigencia y control en aspectos laborales en México; desconocer la resolución de un panel de solución de controversias a favor de México y Canadá en materia de reglas de origen para el sector automotriz (América Economía 2024); exigir un mayor control sobre mercancías asiáticas transbordadas al mercado estadounidense a través de México; y expresar su fuerte preocupación sobre el incremento de las importaciones e inversiones chinas en México (Reuters 2024).

Si bien el impulso de esta línea política en general fue acompañado de un cambio en el tono de los mensajes hacia aliados y rivales, a menudo combinando la dureza con un discurso más diplomático, intentando equilibrar la firmeza con la cooperación regional y buscando alianzas y acuerdos que favorecieran una posición más sólida y segura en la política global, ello no implicó abandonar la lógica fundamental del uso de herramientas comerciales para favorecer la relocalización de las inversiones, y el fortalecimiento del tejido industrial y de seguridad económica de EE.UU. en diversos sectores. Lo anterior, en claro contraste a enfoques liberalizadores previos, bajo los cuales las ventajas comparativas y la eficiencia en el funcionamiento de las cadenas de suministro eran la prioridad.

---

<sup>1</sup> Por ejemplo, la *Inflation Reduction Act* previó incentivos fiscales para minerales y baterías incorporados en vehículos eléctricos provenientes países con los que EE.UU. tiene un TLC.

De hecho, durante la administración Biden, se confirmó un relativo consenso político en EE.UU. respecto a dos temas: (i) la importancia del uso de aranceles y restricciones comerciales y tecnológicas como parte de las herramientas de política comercial; y (ii) la amenaza que representa China para el futuro desarrollo industrial estadounidense, reflejando una postura bipartidista que considera a ese país tanto una amenaza económica como un rival estratégico (King 2022). Este consenso se hizo evidente a través de la continuidad de políticas proteccionistas, como los aranceles impuestos por la primera administración Trump, y la implementación de controles más estrictos sobre exportaciones con contenido tecnológico sensible. Ello contribuyó a reforzar la narrativa común entre demócratas y republicanos sobre la necesidad de contener, mediante una estrategia amplia y coordinada, el desarrollo industrial de EE.UU., e inhibir la influencia y el crecimiento tecnológico chino (Select Committee on the CCP 2023).

Lo anterior ha contribuido a popularizar una visión amplia que favorece un comercio más administrado, apoyado en políticas industriales impulsadas por el estado para fortalecer la seguridad nacional y económica. Esta nueva orientación, iniciada con Trump, y apoyada por Biden, ha ganado terreno en el discurso político y económico, reafirmando la idea de que es crucial contar con medidas proteccionistas para salvaguardar el interés nacional. Como resultado, EE.UU. comenzó a marcar una clara ruta de alejamiento del consenso liberal clásico, que pugnaba por el libre comercio y mercados abiertos, adoptando en su lugar estrategias con un rol más marcado para el estado, en un entorno internacional cada vez más competitivo.

## LA SEGUNDA ADMINISTRACIÓN TRUMP Y LA CONSOLIDACIÓN DEL PROTECCIONISMO

Si bien desde 2017 la primera administración Trump dio señales de una política comercial radicalmente diferente al previo consenso liberal a nivel multilateral, es desde inicios de su segundo mandato, a partir de enero de 2025, que su estrategia aumenta notablemente en su enfoque unilateral respecto a la aplicación de medidas comerciales, con el objeto de reconfigurar la relación de EE.UU. con aliados y rivales.

El uso de la Ley de Poderes Económicos de Emergencia Internacional (IEEPA) para imponer aranceles sobre productos mexicanos, canadienses y chinos fue uno de los primeros pasos agresivos de la segunda administración Trump. Bajo la premisa de proteger el interés nacional y aumentar la seguridad en las fronteras de EE.UU. como respuesta a la emergencia internacional por tráfico de fentanilo proveniente de México, Canadá, y China, así como de frenar los flujos migratorios ilegales, se aplicaron aranceles de forma amplia, a los productos provenientes de México y Canadá que no cumplan con los criterios de contenido regional previstos en el T-MEC (The White House 2025). La imposición de esos aranceles generó tensiones e

incertidumbre de inmediato, tanto internas como con los países afectados, y ha puesto presión a la estabilidad del propio T-MEC, amenazando su continuidad bajo la forma y principios de libre comercio en que fue negociado.

A continuación, argumentando una emergencia internacional igualmente al amparo de la ley IEEPA, y la necesidad de equilibrar los fuertes desbalances comerciales de EE.UU. con la mayoría del mundo, la administración Trump también impuso aranceles “recíprocos” al resto del mundo, incluyendo a la Unión Europea (UE), Japón, Corea, el Reino Unido, y múltiples actores comerciales más (The White House 2025). Estas medidas generaron reacciones negativas, pero sobre todo tuvieron el efecto de profundizar significativamente un compás de incertidumbre en los mercados, impactando la planeación del comercio y las inversiones a nivel internacional.

En adición a la implementación de aranceles a sus socios comerciales en Norteamérica y al resto del mundo bajo la ley IEEPA, la administración Trump retomó (The White House 2018)<sup>2</sup> y expandió el uso de la Sección 232 de la Ley de Expansión Comercial de 1962, que permite investigar si las importaciones amenazan o afectan la seguridad nacional, sobre la base de análisis sectoriales, y de ser el caso, aplicar aranceles.

Así, EE.UU. procedió a imponer aranceles a las importaciones provenientes de cualquier parte del mundo, en sectores como el acero, aluminio, automóviles ligeros, autopartes, cobre, vehículos pesados, y otros sectores. Asimismo, EE.UU. inició investigaciones en otros sectores como semiconductores; medicamentos; minerales críticos; aeroespacial; turbinas eólicas; maquinaria industrial, y equipo médico. El potencial de imponer aranceles a prácticamente cualquier importación bajo la Sección 232 tiene el efecto no sólo de frenar las importaciones en los sectores en cuestión provenientes de todo el mundo, sino también de neutralizar en la práctica el libre comercio con México y Canadá.

Por otra parte, desde sus inicios, la segunda administración Trump presentó sus líneas de política respecto a la inversión extranjera, instruyendo al Comité de Inversión Extranjera en los Estados Unidos (CFIUS) para que facilite las inversiones procedentes de países aliados, a la vez que endurece las restricciones sobre la inversión china en sectores estratégicos (The White House 2025). Igualmente, destacan las señales cambiantes de restricción y relajación a las exportaciones de tecnología avanzada y semiconductores, que limitan el acceso de empresas extranjeras, incluyendo las chinas, a componentes tecnológicos críticos, así como a la lista de personas y empresas sancionadas (The White House 2025). Los cambios de señales en este sentido contribuyen a la incertidumbre internacional a más largo plazo

---

<sup>2</sup> Cabe recordar que la primera administración Trump ya había recurrido al uso de medidas bajo la sección 232.

aunque, a juicio de la administración Trump, abonan a la relocalización de las inversiones hacia EE.UU.

En resumen, la postura de la administración Trump, a partir de 2025, ha implicado un aumento en el recurso a medidas restrictivas al comercio internacional por parte de EE.UU., marcando una trayectoria que ya se extiende por más de ocho años, si se toma como punto de partida la primera administración Trump y continuando con la administración Biden, lo que no hace sino cimentar una visión proteccionista y nacionalista en ese país.

El carácter unilateral y disruptivo de esta visión, y la importancia del mercado estadounidense, ha impulsado recientemente a múltiples socios comerciales, como el Reino Unido, la UE, Japón y Malasia, a explorar –y aceptar– nuevos términos de entendimiento comercial y de inversión a nivel bilateral, de alcance limitado y marcadamente enfocado en los intereses de EE.UU., contrastando con los arreglos comerciales previos bajo las reglas multilaterales.

Una característica común a todos estos acuerdos es el reconocimiento de sus signatarios al hecho de que EE.UU. podrá mantener niveles arancelarios muy por encima de los aranceles de nación más favorecida (NMF) comprometidos por el país norteamericano ante la OMC. A cambio, estos países ofrecen reducciones arancelarias y otras concesiones exclusivas a EE.UU. por debajo de sus niveles NMF, así como una importante alineación regulatoria a los estándares de ese país<sup>3</sup>. Este tipo de concesiones estarían en violación de las reglas multilaterales.

Como resultado, EE.UU. impulsa rápidamente un cambio de paradigma que redefine los preceptos sobre los que se negocian las nuevas reglas comerciales, alejando a ese país –y a los países con quien acuerda– del principio de no discriminación encarnado en la OMC, priorizando la resiliencia, la protección de sectores clave, y la seguridad nacional y económica, transitando del libre comercio, al comercio administrado.

El cambio hacia una política con un estado más proteccionista y protagonista en la economía, impulsada por el relativo consenso bipartidista en EE.UU. sobre la necesidad de fortalecer la economía, proteger industrias clave, y reforzar la seguridad de ese país, tiene un impacto directo en la relación bilateral con México, en el T-MEC, y en la región de Norteamérica. La tendencia seguramente implicará que EE.UU. continúe presionando fuertemente por una relocalización a su territorio de procesos de manufactura en sectores clave para México, y a una mayor segmentación de los mercados,

---

<sup>3</sup> Ver, por ejemplo, los términos de los acuerdos alcanzados por EE.UU. con Malasia (The White House, octubre 26, 2025); Guatemala (The White House, noviembre 13, 2025); y Argentina (The White House, noviembre 13, 2025).

con el consecuente impacto en las cadenas de suministro globales – temas que sin duda serán parte de la revisión del T-MEC.

## V. Lo que sigue: la revisión del T-MEC en tiempos de Trump

Como ya se ha mencionado, el T-MEC se someterá a una revisión obligada en el 2026, en virtud de lo previsto en el artículo 34.7 del mismo acuerdo. No hay manera de anticipar de qué forma terminará el proceso, no solamente por lo novedoso del procedimiento, sino porque el contexto político en el cual sucederá la revisión estará muy influenciado por elementos ajenos al ámbito comercial.

No obstante, es previsible que la revisión del acuerdo se caracterice por una tensión entre preservar los términos de apertura, que compartirían México y Canadá, por un lado, con la protección de intereses nacionales vía una integración más estratégica que fortalezca la seguridad económica de la región, y especialmente la seguridad nacional más amplia de EE.UU., por el otro. Ello seguramente implicará un proceso de alta complejidad técnica y política, con una marcada incomodidad para México y Canadá.

La primera complejidad es entender si el T-MEC se va a “revisar” o a “re-negociar”. Más allá de la semántica, la respuesta a esta pregunta puede estar precisamente en uno de los temas que ya se antojan altamente complejos: la ambición que los países deseen imprimir al proceso, tanto en el número de temas como en la profundidad de éstos.

Una “revisión” (que es el término que se utiliza propiamente en el T-MEC) parecería sugerir cambios relativamente modestos, que pueden implementarse a través de decisiones administrativas de la Comisión de Libre Comercio, o que complementen obligaciones ya existentes. Por ejemplo, si hay nuevas tecnologías disponibles para demostrar el cumplimiento de ciertos requisitos fitosanitarios, éstos pueden agregarse a las disposiciones que ya existen en el capítulo correspondiente. En estos casos, podría suponerse que la autoridad existente en el Ejecutivo de cada país es suficiente para implementar revisiones de este tipo.

Por el contrario, si se propusiera modificar las condiciones de acceso a mercado, ya sea a través de introducir nuevamente aranceles al intercambio de mercancías, o mediante el establecimiento de montos máximos que pueden ser exportados, ese tipo de modificaciones no solamente implica un cambio en los equilibrios originales del tratado (porque, en nuestro ejemplo, un país pudo haber hecho ciertas concesiones bajo el entendido que tendría acceso libre al mercado de otra Parte), sino que muy seguramente este tipo de cambios desembocaría en un acuerdo que tendría que ser sometido

nuevamente a ratificación de los Congresos de cada país. Un proceso de esta naturaleza, por lo tanto, sería una *“renegociación”*.

De cara al 2026, ¿qué apetito se vislumbra entre las Partes para entrar en una dinámica o la otra? En EE.UU., parece bastante claro por declaraciones del presidente Trump (Reuters 2025, Trump Says USMCA Review Will Be “Complete Reset” to Ensure Fair Trade for Americans) y otros miembros relevantes de su gabinete que EE.UU. buscará una *“renegociación”* del acuerdo, y no una *“revisión”*. La motivación detrás de esta postura sería reafirmar que, en el nuevo sistema comercial promovido por Washington, el libre comercio deja paso a un comercio mucho más administrado, solamente en aquellos sectores que sean de interés de Washington, independientemente de lo que México o Canadá deseen.

En México, la estrategia de la presidente Claudia Sheinbaum al momento ha sido tratar de conciliar intereses con EE.UU., cediendo en donde ha sido necesario, con tal de evitar una escalada de tensiones con Donald Trump. En el largo plazo, el éxito de dicha estrategia estará determinado por si México puede mantener su acceso libre de arancel al mercado estadounidense.

Adicionalmente, México enfrenta un desafío mayúsculo: evitar que la revisión del T-MEC se convierta en un vehículo para cuestionar decisiones internas de política pública, particularmente en áreas donde ha habido tensiones bilaterales, como el sector energético, la desaparición de los órganos autónomos en materia de competencia económica o telecomunicaciones, las compras gubernamentales o la reforma judicial.

Por su parte, Canadá está en una situación que, en la superficie, parece más compleja que la de México, puesto que Donald Trump ha actuado de forma mucho más hostil contra Canadá, además de que el gobierno del Primer Ministro Mark Carney es un gobierno de minoría, lo que implica un mayor grado de exposición política para el mandato del Partido Liberal.

En este contexto político, donde cada país llegará al 2026 con necesidades e intereses diferentes, la pregunta central es si la revisión del T-MEC será un mecanismo para preservar el espíritu del libre comercio que ha caracterizado a América del Norte durante tres décadas, o si, por el contrario, la región está avanzando hacia un modelo de comercio administrado, donde las decisiones de acceso a mercado, trazabilidad de insumos y arquitectura regulatoria se determinen cada vez más desde Washington, con implicaciones directas para la autonomía de México y Canadá.

## EL PROCESO DE REVISIÓN

Para efectos prácticos, la revisión ya comenzó. La Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos (USTR), la Secretaría de Economía de México y las autoridades canadienses lanzaron formalmente los procesos de consulta pública en preparación para la revisión del T-MEC. Esta etapa inicial

es significativa por varias razones. En primer lugar, aun cuando la relación comercial regional ha atravesado una turbulencia considerable desde el regreso de Donald Trump a la Casa Blanca, el hecho de que México, EE.UU. y Canadá estén siguiendo los procedimientos previstos en su legislación interna y busquen aproximarse a la revisión de manera ordenada es, sin duda, un signo alentador.

Adicionalmente, la relevancia de estos comentarios radica en cómo, previsiblemente, serán utilizados para articular la posición que cada uno de los tres países adoptará en 2026. Por ejemplo, si la gran mayoría de los comentarios apuntan hacia fallas definitivas y absolutas (reales o imaginarias) del T-MEC, o si sugieren que los países estarían mejor sin el acuerdo, no es difícil prever qué podrían decir y hacer las autoridades –particularmente las de EE.UU.– a partir de esa narrativa.

En tercer lugar, el proceso de comentarios públicos es relevante en la medida en que puede ofrecer un primer indicio sobre si lo que presenciaremos en 2026 será realmente una “revisión” o una “renegociación”, como se discutió previamente; si los cambios sugeridos durante el periodo de comentarios implican un reequilibrio de obligaciones o demandan la eliminación de beneficios, estaríamos en el escenario de “renegociación”.

Los comentarios presentados ponen de relieve un consenso básico: el T-MEC debe mantenerse como un marco para la cooperación regional. Sin embargo, este acuerdo general coexiste con tensiones evidentes en ciertas propuestas. La mayoría reconoce deficiencias en la implementación actual y sugiere mejorar la ejecución práctica del Tratado sin modificar su texto, lo cual, sin duda, representará un desafío considerable.

Asimismo, un tema recurrente es la necesidad de fortalecer el bloque norteamericano frente a la competencia china, dando prioridad a la integración productiva y tecnológica regional. Sin embargo, surge aquí una contradicción notable: mientras varios comentarios instan a México a adoptar posturas más restrictivas hacia terceros países, estos mismos comentarios coexisten con otros que solicitan a la administración estadounidense mantener el uso de aranceles como un mecanismo válido de presión frente a México y Canadá.

## ESCENARIOS PARA 2026

No hay manera de anticipar con certeza cuál será el resultado final de la revisión del 2026. No obstante, a partir de estas posiciones, de los comentarios que se han vertido en el proceso público, y de las motivaciones de cada país, podemos identificarse tres escenarios base:

El primer escenario, el ideal, es aquel en el que los tres países acuerdan renovar el T-MEC por 16 años sin modificaciones sustantivas. Este escenario preservaría casi en su totalidad el espíritu original del libre comercio,



mantendría la certidumbre jurídica para inversionistas y consumidores, y reforzaría los mecanismos institucionales de América del Norte.

En este escenario, los ajustes que se introducen al texto del T-MEC son marginales, ya sea porque los compromisos más sustantivos se llevaron a otras instancias de la relación trilateral, o porque EE.UU. desiste en solicitar cambios disruptivos. Si bien este escenario ofrece beneficios claros, su probabilidad depende de la disposición de EE.UU. de contener su apetito por avanzar hacia un modelo más administrado.

El segundo escenario, el realista y probablemente el más plausible, es un T-MEC que avanza hacia un equilibrio híbrido: una estructura que conserva *algo* de la apertura del libre comercio, pero incorpora elementos de comercio administrado en sectores específicos del interés de EE.UU., como acero, aluminio, automotriz, farmacéutico o semiconductores. México y Canadá aceptarían ciertas condiciones impuestas por Washington a cambio de mantener el acceso preferencial al mercado estadounidense y de obtener beneficios concretos relacionados con inversión, cooperación tecnológica o mecanismos para evitar la aplicación indiscriminada de medidas unilaterales como la Sección 232. Este escenario implica adaptación y negociación constante, pero mantiene en términos generales la integridad del tratado.

En este segundo caso, es probable que el T-MEC no se renueve en el 2026, y que se detone el camino de las revisiones anuales, debido a la conocida preferencia de Donald Trump de operar en un ambiente de caos e incertidumbre permanente, pero a final de cuentas, el T-MEC no dejaría de existir.

El tercer escenario, el más pesimista, surge si la negociación fracasa y los socios no logran acordar la renovación del tratado, y el T-MEC desaparece en 2036, al final de la última revisión anual que prevé el acuerdo. La amenaza de una salida unilateral –especialmente de Estados Unidos– podría paralizar inversiones, fragmentar cadenas de suministro y generar volatilidad en los mercados financieros. Para México y Canadá, este sería un escenario de alto riesgo, dado su grado de integración con la economía estadounidense.

## VI. Conclusiones: ¿qué estará en juego en la revisión del T-MEC?

La revisión del T-MEC en 2026 será un momento definitorio para el futuro económico de América del Norte, pero también para el futuro de las reglas comerciales internacionales. En un mundo donde las reglas del comercio internacional ya no gozan de la estabilidad del pasado, la región enfrenta la disyuntiva de reafirmar su compromiso con un modelo abierto de integración o de avanzar hacia un esquema administrado que refleje las preocupaciones de seguridad nacional de EE.UU.

México y Canadá deberán navegar este proceso con pragmatismo, claridad y visión de largo plazo, conscientes de que los resultados de la revisión determinarán su espacio de maniobra estratégica, su capacidad para diversificar relaciones económicas y su papel dentro de una región que podría estar a las puertas de convertirse, para bien o para mal, en una “Fortaleza Norteamericana”.

Así, el proteccionismo disruptivo de EE.UU. tendrá implicaciones profundas para México y Canadá en el contexto de la futura integración norteamericana. La búsqueda de una “Fortaleza Norteamericana” mediante la adopción de políticas comerciales comunes más restrictivas, primordialmente alineadas a intereses nacionales de EE.UU. por encima del interés regional, podría disminuir la apertura a los flujos de comercio e inversión, afectando negativamente las cadenas de valor que México y Canadá han construido por más de tres décadas. Esto podría traducirse en un encarecimiento de los costos de producción, una menor competitividad, y pérdida de mercados para los tres países de la región, eventualmente disminuyendo los incentivos para una mayor integración regional a futuro.

No se trata de evitar el aumento en la seguridad de Norteamérica. Pero las circunstancias y la trayectoria internacional exigen que las políticas económicas y de seguridad de América del Norte se diseñen teniendo una visión trilateral, que también considere los intereses e implicaciones para México y Canadá. De esta manera, la seguridad y prosperidad de la región serían vistas como objetivos complementarios.

Sin embargo, en el contexto actual, resulta difícil prever que EE.UU. esté dispuesto a adoptar un enfoque verdaderamente regional, dado el énfasis marcadamente unilateral y de poder que ha caracterizado su quehacer internacional reciente. La prioridad de EE.UU. de fortalecer su propia posición con una lógica de suma-cero, complica en este momento avanzar hacia una cooperación más equilibrada y coordinada en la región, y conlleva el riesgo de convertir una pretendida fortaleza norteamericana en una suerte de “prisión” para sus socios comerciales en Norteamérica, la cual inhiba sus capacidades para desarrollar mayor competitividad, la innovación, y adaptación en un entorno internacional cada vez más competitivo.

Si México y Canadá son medianamente exitosos en hacer entender a EE.UU. que los objetivos nacionales y el incremento de su competitividad mundial se logrará más eficientemente promoviendo una integración productiva con sus socios norteamericanos, que además valore la colaboración abierta entre los tres, y de forma estratégica con el mundo, los beneficios de una integración serán mutuos y sostenibles en el largo plazo, y el escenario intermedio que se presentó tendría altas posibilidades de concretarse.

El proceso de revisión del T-MEC en 2026 confirmará si la región se coloca en una trayectoria con mayores restricciones para los intercambios

comerciales, reduciendo con ello las oportunidades de cooperación económica intra y extra regional, o bien si los tres países son capaces de al menos preservar las ventajas y preferencias que les ha traído esta exitosa plataforma de reglas que a lo largo de su existencia ha promovido un entorno más favorable para el comercio y la inversión.

En cualquier caso, y dado que los impulsos proteccionistas no se desvanecerán, México y Canadá harán bien en fortalecer sus alianzas comerciales y diversificar sus relaciones económicas con terceros, buscando establecer políticas que mitiguen la incertidumbre derivada del proteccionismo estadounidense.

Por el contrario, si la evolución hacia un proteccionismo disruptivo termina por imponerse, como hasta ahora la evidencia lo sugiere, el orden comercial internacional será más fragmentado, con impactos profundos en el conjunto de reglas comerciales como las conocemos a la fecha. La puesta en marcha en EE.UU. de una política revisionista, con el uso agresivo y unilateral de aranceles, el recurso a medidas en apoyo al desarrollo industrial que privilegian el entorno nacional y la discriminación a terceros por encima de la competitividad y eficiencia económicas, y el enfoque de seguridad nacional como eje articulador central, marcan un cambio en el tablero comercial internacional que puede limitar las oportunidades para la prosperidad compartida.

Esa es la realidad que quedaría manifiesta si el peor escenario posible se cristaliza: las señales de política que han emanado desde la primera administración Trump, mantenidas y reforzadas en gran medida por la administración Biden, y significativamente profundizadas desde febrero de 2025 por la segunda administración de Trump, indican que EE.UU. ha adoptado una nueva estrategia de protección de sus intereses que será duradera, y que altera los equilibrios regional norteamericano y global.

Este escenario demanda una reflexión profunda y coordinada por parte de los países afectados, especialmente en el marco del T-MEC, para definir estrategias que permitan mantener la competitividad y la apertura comercial diversificada hasta donde sea posible. La tendencia hacia un proteccionismo disruptivo no solo altera las reglas actuales, sino también irá definiendo la naturaleza misma del comercio internacional en las próximas décadas: ¿un entorno fragmentado y regionalizado en el corto y mediano plazo limitarán los espacios para una recuperación del multilateralismo en un futuro marco de reglas más equilibradas y sostenibles? La respuesta dependerá, en última instancia, de la capacidad de los actores globales para gestionar los intereses enfrentados y construir un marco de cooperación que supere las tensiones derivadas del proteccionismo. La prueba inmediata para Norteamérica será la revisión del T-MEC, cuyo proceso se desarrollará en 2026.

## REFLEXIONES FINALES PARA EL CASO DE MÉXICO

México no llega a la revisión del T-MEC en una posición de indefensión, como a veces se plantea en el debate público, sino con una capacidad de negociación mucho mayor de lo que suele reconocerse. La integración productiva norteamericana es hoy más profunda que en 2018, y el funcionamiento de buena parte de la política industrial estadounidense –incluyendo sus estrategias de manufactura avanzada, vehículos, semiconductores y cadenas agroindustriales– depende de manera estructural de la operación eficiente de las cadenas de valor que atraviesan territorio mexicano.

La competitividad de EE.UU. frente a China descansa, en parte, en la fiabilidad de México como socio industrial y logístico. Esta realidad otorga al país una posición de fuerza que debe ser ejercida con claridad: México no debe ser un actor pasivo que simplemente acepte los efectos de la revisión, sino un participante indispensable de un ecosistema económico regional que EE.UU. no puede permitirse ignorar o atropellar.

En ese contexto, cualquier alineación con los intereses estadounidenses debe estar condicionada a beneficios concretos para México. No se trata de rechazar esquemas de cooperación e integración más profundos, pero tal cooperación no puede ser gratuita ni unidireccional. EE.UU. busca seguridad regulatoria y disciplina en sectores estratégicos; México puede considerar parte de esa agenda siempre y cuando obtenga a cambio garantías palpables, como la exclusión del acero claramente originario del T-MEC de los aranceles de la Sección 232. En otras palabras, si la región se mueve hacia una mayor coordinación comercial, esta debe ser negociada, no impuesta.

Un tercer elemento central consiste en evitar que la región adopte un esquema de comercio administrado unilateral, semejante al que rige el mercado del azúcar en EE.UU., donde las decisiones de acceso, volumen y oportunidad quedan a discreción exclusiva de Washington. Aceptar un arreglo de esa naturaleza en sectores como acero, automotriz o electrónicos significaría renunciar a buena parte de la certidumbre que México ha defendido durante tres décadas. Si el comercio debe administrarse –y es razonable pensar que ciertos sectores estratégicos evolucionarán en esa dirección–, ello debe ocurrir mediante mecanismos trilaterales, institucionales y sujetos a reglas claras, no mediante decisiones unilaterales replicadas año con año.

Finalmente, México debe enfatizar que la consolidación de América del Norte como bloque económico no puede ni debe implicar la renuncia a su autonomía estratégica. La región puede avanzar hacia una mayor integración productiva y tecnológica, fortaleciendo su capacidad colectiva frente a China o frente a la fragmentación del sistema multilateral, pero ese proceso debe permitir que cada país defina su propio margen de acción externo.

Para México, esto significa participar activamente en la construcción de cadenas regionales más robustas, al tiempo que mantiene relaciones

comerciales diversificadas con Europa, Asia y América Latina. El equilibrio entre integración profunda y autonomía estratégica no es una idea abstracta, sino la condición necesaria para que el T-MEC siga siendo un instrumento de prosperidad regional y no un marco que limite la capacidad de México para insertarse en la economía global del siglo XXI.



**Juan Carlos Baker Pineda**  
Exsubsecretario de Comercio Exterior en México

**Roberto Zapata Barradas**  
Exembajador Extraordinario,  
Ex representante de México ante la OMC

**ABRIL 2026**