



INADI

Instituto para el Desarrollo Industrial
y la Transformación Digital A.C.

La voz del INADI
Núm. 34



Repensar la idea de América del Norte en los tiempos de Trump*

René Villarreal | agosto, 2026



I. Introducción

Hay una frase que puede describir la situación actual, producto de los cambios geopolíticos y las políticas de Estados Unidos bajo la segunda administración del presidente Donald Trump: *“la única constante es el cambio y la única certidumbre es la incertidumbre”*.

Los principios de la globalización que otrora se consideraban inamovibles se tambalean con el resurgimiento del nacionalismo y el proteccionismo en diversos países, particularmente en Estados Unidos, cuyo gobierno bajo el lema *“Make America Great Again (MAGA)”*, está dispuesto a hacer lo que sea con tal de hacer prevalecer los intereses de los Estados Unidos y reforzar su hegemonía.

Bajo este enfoque, en la administración de Trump se ha desvirtuado mucho la discusión en el tema de la política comercial, que se ha enfocado en únicamente en ver que países tienen superávit comercial y no en la complementariedad que puede haber entre los mercados y las ventajas para los consumidores que disfrutan de mayor variedad y calidad de productos a un precio más bajo. Así el enfoque es de “suma cero” es decir, un país gana lo que otro pierde.

En el caso de la región de América del Norte, la integración comercial –e incluso productiva en algunos sectores como el automotriz– de los países que la conforman es muy clara y profunda. Además, existe la necesidad de cooperación en temas tales como seguridad, y migración, entre otros, por lo que sería recomendable que Trump “suavizara” sus políticas con México y Canadá, sus vecinos y socios comerciales más importantes.



* Este ensayo forma parte del libro *Repensar la idea de América del Norte en la tercera década del siglo XXI*.

Por ello, es necesario cambiar el enfoque y no vernos como países que compiten en un juego a ver que país tiene el mayor superávit comercial, sino ver cómo hacer “crecer el pastel” de una manera asociada y compartir este crecimiento. Más aún frente a los desafíos que presenta la economía digital y el nuevo orden geopolítico que se está estableciendo con China y Rusia como países que comparten la hegemonía con Estados Unidos.

II. La nueva política comercial de Trump

Durante décadas, la interdependencia económica prometió prosperidad a través del comercio exterior; a través de que los países exportaran los productos en los que tenían mayor ventaja comparativa e importaran aquello en lo que no, a un precio menor.

Actualmente, la nueva realidad geopolítica está reescribiendo esa narrativa; Estados Unidos, que fue el arquitecto y principal beneficiario de la globalización, no sólo está revisando las reglas, sino que su búsqueda de dominio corre el riesgo de dismantelar el mismo sistema que cimentó su poder y liderazgo.

Es así, que en un mundo donde la globalización se desvanece, las alianzas se rompen y tanto el nacionalismo como el proteccionismo aumentan; el libre comercio ha pasado de simbolizar prosperidad a ser un auténtico campo de batalla económica.

En este contexto, en abril de 2025 el presidente Donald Trump declaró que el comercio exterior y las prácticas económicas han creado una emergencia nacional, por lo que firmó una orden ejecutiva que impone aranceles receptivos para fortalecer la posición económica internacional de los Estados Unidos, así como para proteger a los trabajadores estadounidenses.

Es por ello que se impondrá un arancel recíproco individualizado más alto a los países con los que Estados Unidos tiene los mayores déficits comerciales, mientras que todos los demás países seguirán sujetos al arancel original del 12 por

ciento. Se aplicará una tasa de 10 por ciento únicamente a los países con los que Estados Unidos tiene superávit comercial y más de una decena de países tienen aranceles superiores al 15 por ciento, ya sea porque acordaron un marco comercial con Estados Unidos o porque Trump envió a sus líderes una carta dictando un arancel más alto.

Otros países como China ha conseguido evitar los aranceles más elevados con los que amenazó el presidente Trump: hasta un 145 por ciento en un momento dado; no obstante, los productos chinos siguen estando sujetos a un impuesto mínimo del 30 por ciento, además de otros aranceles, lo que eleva significativamente la tasa real de muchas importaciones chinas.

Para Canadá y México, las órdenes IEEPA (International Emergency Economic Powers Act) vigentes sobre fentanilo y migración siguen vigentes y no se ven afectadas por esta orden. Esto significa que los productos que cumplen con el T-MEC seguirán sujetos a un arancel del cero por ciento, los productos que no lo cumplen tendrán un arancel del 25 por ciento, y los productos de energía y potasa (compuestos químicos que contienen potasio) que no lo cumplen tendrán un arancel del 10 por ciento.

Los productos que cumplen con el T-MEC seguirán recibiendo tratamiento preferencial, mientras que los bienes que no cumplan seguirán enfrentando aranceles más altos. México acordó extender por 90 días el arancel actual del 25 por ciento que Estados Unidos aplica a dichos productos. Los productos canadienses no exentos importados a Estados Unidos tienen un arancel del 35 por ciento, en comparación con el arancel anterior del 25 por ciento.

Esta estrategia conlleva un riesgo significativo, ya que apuesta a que la acción unilateral y tácticas de presión, como los aranceles, puedan sostener el dominio estadounidense en un mundo cada vez más dividido.

Claramente, para Trump la economía ya no es el motor de las políticas, sino una herramienta de presión. El control fronterizo, la inmigración y la seguridad nacional se priorizarán sobre los acuerdos comerciales y la eficiencia del mercado, por lo que las decisiones económicas y comerciales estarán

cada vez más condicionadas por consideraciones geopolíticas más amplias.

La nueva era arancelaria de Trump promete estar marcada por la incertidumbre, no solo sobre las consecuencias que la agresiva política comercial estadounidense pueda tener en la economía, mucho más allá de Estados Unidos, sino también sobre las propias reglas de este nuevo juego. Es en este difícil contexto, donde se debe plantear la necesidad de mantener la integración de América del Norte como región económica.

A pesar de las reticencias de Trump, es evidente que por la cercanía geográfica y como resultado del T-MEC, la interdependencia económica de los países va más allá y se convierte en círculo virtuoso entre México, Canadá y Estados Unidos, cuyo comercio total (importaciones más exportaciones) es muy importante retroalimentando y fortaleciendo las economías de los tres países.

México y Canadá deben reconocer que muchos de los anuncios de la administración Trump, como las amenazas arancelarias o los comentarios que presentan a Canadá como el "estado 51", reflejan objetivos geopolíticos más profundos. En el caso de México, estas tácticas probablemente buscan presionar para que se tomen medidas más contundentes contra el tráfico de drogas (principalmente el fentanilo), los cárteles y la inmigración ilegal. Para Canadá, parecen formar parte de una estrategia más amplia para afirmar la influencia estadounidense sobre la soberanía territorial del Ártico y el acceso a los recursos naturales.

Sin duda, los gobiernos de ambos países deben abordar estas declaraciones con seriedad y estar preparados para entablar negociaciones que aborden los desafíos subyacentes que reflejan, a la vez que protegen sus intereses nacionales. Para ello, deben enfatizar en la importancia estratégica de mantener a la región de América del Norte fuerte y unida para enfrentar los desafíos que en diversas materias deben enfrentar los tres países.

Asimismo, se debe subrayar que en la nueva realidad geopolítica que se vislumbra tripolar con Estados Unidos, China y Rusia como potencias hegemónicas, la solidez de la región será un elemento clave. En un sistema tripolar, las tres

potencias jugarán un papel clave en la configuración de las decisiones globales, tanto económicas como políticas y militares y este cambio implica un replanteamiento de las alianzas internacionales, así como una competencia directa entre estas potencias por tener influencia regional y global; sin duda, en este escenario el fortalecimiento de América del Norte resulta trascendental.

III. La ventaja competitiva revelada de México y Canadá en el mercado estadounidense

Como hemos visto, la nueva administración de Trump ha propiciado un nuevo orden comercial marcado por los aranceles impuestos a las exportaciones hacia Estados Unidos de prácticamente todos los países del mundo y que Trump considera injusta para los intereses de su país, pues piensa que los otros países se benefician más de ese intercambio obteniendo superávits a costa de su país; es decir ellos ganan lo que Estados Unidos pierde. Tal es el caso de México y Canadá, sus vecinos y principales socios comerciales que como se observa en las gráficas 1 y 2 han aumentado sus exportaciones y en el caso de México, –a pesar de todo– ha presentado un superávit creciente.

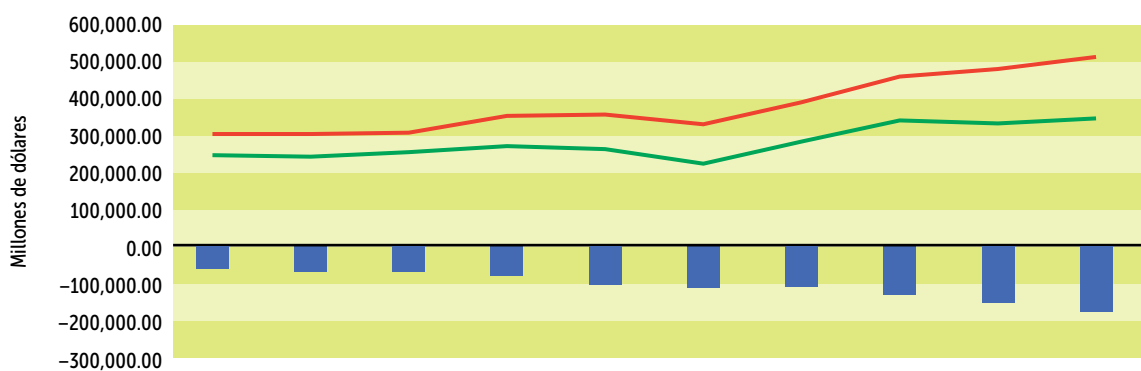
MÉXICO

Según datos del Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO), a cinco años del T-MEC el comercio entre México, Estados Unidos y Canadá ha aumentado. Entre 2019 y 2024, las exportaciones de México crecieron 38 por ciento hacia Estados Unidos y 32 por ciento hacia Canadá.

En 2019 México se convirtió por primera vez en el principal socio comercial de Estados Unidos, desbancando a China, pero fue a partir de 2023 cuando se consolidó definitivamente en esta posición, un liderazgo que ha mantenido hasta la fecha, como lo confirman las proyecciones para 2025 que muestran un crecimiento, con un avance del 4.4 por ciento acumulado en el primer semestre del año, alcanzando los 309 mil 748 millones de dólares.

Las principales exportaciones de México a Estados Unidos se concentran en la industria automotriz y la manufactura electrónica, que incluyen autos, tractores y sus partes, así como maquinaria y aparatos eléctricos y electrónicos. Además de los productos manufacturados, cabe destacar que México exporta un importante volumen de productos agrícolas, como: tomate, aguacate, berries; así como productos agroindustriales como la cerveza y el tequila.

GRÁFICA 1 EE.UU.: Comercio de mercancías con México



FUENTE: Elaboración propia con datos del Buró de Censos de los Estados Unidos.
<https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c2010.html#2020>

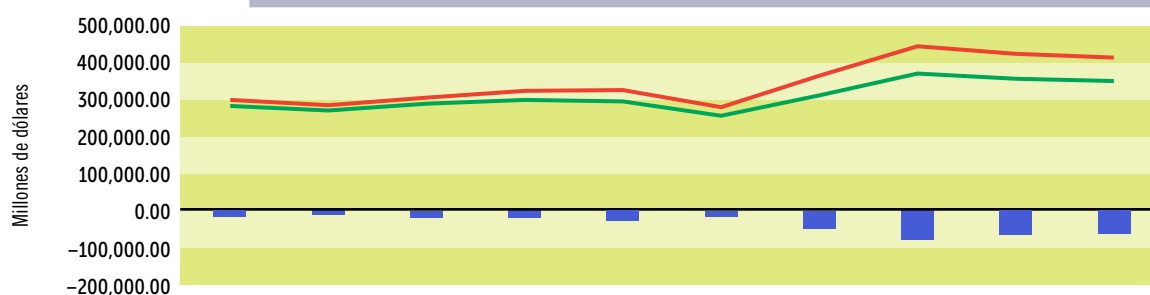
La ventaja competitiva revelada de México en el comercio total de bienes de Estados Unidos pasó de 16.02 por ciento en 2023 a 16.20 por ciento en 2024, alcanzando un máximo histórico. Las importaciones de productos mexicanos al mercado estadounidense crecieron a una tasa interanual de 6.8 por ciento en 2024, a un récord de 505,523 millones de dólares, con una participación de 15.5 por ciento en el total de compras de Estados Unidos, subiendo desde el 15.3 por ciento en 2023. Como resultado de estos flujos comerciales, México aumentó 12.7 por ciento su superávit en el comercio de productos con Estados Unidos a 171,491 millones de dólares, lo que supone un récord para nuestro país.

CANADÁ

Por su parte, Canadá es el segundo socio comercial con exportaciones por 230,396 millones de dólares e importaciones por 198,385 millones en el primer semestre de 2025.

Las principales exportaciones de Canadá al mercado estadounidense son combustibles minerales y petróleo, incluyendo petróleo crudo y gas, seguido de automóviles y sus piezas, así como metales como oro y aluminio.

GRÁFICA 2 EE.UU.: Comercio de mercancías con Canadá



	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Balance	-15,449.90	-10,985.30	-16,291.60	-18,843.10	-25,768.50	-13,813.30	-47,670.70	-78,333.40	-63,602.30	-61,978.50
Exportaciones	280,855.20	266,734.50	282,773.80	299,731.70	292,820.30	256,212.30	309,604.00	359,084.20	354,408.00	349,908.20
Importaciones	296,305.10	277,719.80	299,065.40	318,574.80	318,588.80	270,025.50	357,274.70	437,417.60	418,010.30	411,886.70

FUENTE: Elaboración propia con datos del Buró de Censos de los Estados Unidos.
<https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c1220.html>

La ventaja competitiva revelada de Canadá en el comercio total de bienes de Estados Unidos, tuvo un ligero descenso pasó de 13.59 por ciento en 2023 a 12.61 por ciento en 2024. Las importaciones de productos canadienses al mercado estadounidense decrecieron a una tasa interanual de 1.46 por ciento en 2024, a 411,866 millones de dólares, con una participación de 12.6 por ciento en el total de compras de Estados Unidos, desde el 13.5 por ciento en 2023. Es así que que el superávit de Canadá bajó 1.4 por ciento (61,978 millones de dólares).

Dado que 15.5 por ciento de todas las importaciones estadounidenses provienen de México y el 12.6 por ciento de Canadá en 2024, cerca de un tercio de todo lo que Estados

Unidos importa se vería afectado por los aranceles unilaterales, lo que podría interrumpir las cadenas de suministro, que benefician no solo a estos países sino también a EE.UU.

Finalmente, cabe destacar que Canadá y México son también el primer y segundo mercados para las exportaciones de productos en general originarios de Estados Unidos, lo que pone de manifiesto la interdependencia regional y la conveniencia de reforzar los lazos productivos que favorezcan el crecimiento de las economías y fortalezcan su posición competitiva ante el mundo.

MÉXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ COMIENZAN LAS CONSULTAS PARA REVISAR EL T-MEC

El T-MEC negociado en 2018 y ratificado en 2020 antes de la pandemia y de cambios significativos en los ámbitos económico, político y social a nivel global, requiere de una revisión a fin de abordar difíciles desafíos y asegurar que las políticas comerciales se ajusten a los cambios actuales.

En este contexto, la cuenta atrás para la revisión del tratado comercial entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) ha comenzado y los tres países consultarán internamente a los sectores involucrados en el tratado sobre su operación y diseñarán estrategias para preparar la negociación del acuerdo, prevista para julio de 2026.

Este año 2025 iniciará un proceso de consultas públicas entre actores relevantes de los tres países sobre el funcionamiento del tratado, con el fin de preparar la renegociación de 2026 en la que los países deberán tomar la decisión de extender la vigencia actual del tratado por 16 años, es decir, hasta 2042, o continuar con revisiones anuales hasta que se cumpla su vigencia original.

Según los analistas, las áreas donde se presentará mayor controversia en el proceso de revisión son: las reglas de origen del sector automotriz, las inversiones provenientes de china, legislaciones laborales, sector agroalimentario, energía y propiedad intelectual.

En México, ya fue publicado en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el mecanismo por el que se harán las consultas en México, a través del cual los sectores comerciales

involucrados tendrán 60 días para enviar sus argumentos sobre el acuerdo.

Las consultas recogerán opiniones de sectores productivos, sindicatos, academia y sociedad civil, con el fin de elaborar un documento base para la negociación. A este respecto, el secretario de Economía, Marcelo Ebrard, ha declarado: *"Estamos pensando en algo muy fácil, muy abierto, vamos a recibir todo tipo de comentarios por vía digital, y la intención es la ponderación de qué avanzó con este tratado, y qué le podemos adicionar para que sea mejor en el futuro"*.

Por su parte, la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos (USTR, por sus siglas en inglés) ya publicó las condiciones en las que ese país realizará su propia consulta. Para el caso estadounidense, los representantes de los sectores comerciales, además de presentar sus evaluaciones a las autoridades, también celebrarán una audiencia el 17 de noviembre en Washington, donde se expondrán los capítulos que se desea revisar y la dirección que Estados Unidos busca darle al acuerdo en los próximos años.

Asimismo, el gobierno canadiense informó sobre el inicio de un proceso de consulta pública para recabar opiniones sobre el funcionamiento del acuerdo comercial T-MEC, a fin de garantizar que este acuerdo siga reflejando las prioridades nacionales, fortalezca la economía y traiga consigo oportunidades para las empresas y los trabajadores. Los participantes podrán enviar sus comentarios desde el 20 de septiembre hasta el 3 de noviembre, según un comunicado de la cancillería canadiense.

A pesar de que las consultas rumbo a la revisión del T-MEC se dan en medio de fuertes tensiones arancelarias, con altos aranceles a sectores como el acero, aluminio y automotriz, se tiene confianza en que el tratado continuará vigente después de 2026. En este contexto, la presidenta de México, Claudia Sheinbaum, y el primer ministro canadiense, Mark Carney, han reconocido que el giro global del comercio hacia el proteccionismo supone una negociación compleja, la región de América del Norte continúa siendo altamente competitiva para el comercio mundial, por lo que *"El TMEC va a prevalecer"*, ha subrayado la mandataria mexicana.

IV. La región de América del Norte: de la integración comercial a la integración productiva

En el S. XXI, se ha presentado el tránsito a la manufactura digitalizada y al Internet de las cosas, que da lugar a la mentefactura y a lo que hoy conocemos como la Cuarta Revolución Industrial. En otras palabras, pasamos de la manufactura, de hacer las cosas con la mano, a la mentefactura, a hacer las cosas con la mente; de la mano de obra a la “mente-obra”¹.

Ante esta realidad, no existe otra opción que salir a competir a los mercados local e internacional con un enfoque estratégico que reconozca los impulsores de la economía global y la mentefactura para entrar en el juego de la hipercompetencia global. Este juego demanda empresas, sectores, países y regiones competitivos, dando lugar al nuevo enfoque de competitividad sistémica, lo que permite ubicar el posicionamiento competitivo de una región o país de manera integral.

Por lo anterior, es imperativo avanzar en la reindustrialización con visión estratégica: pasar de la manufactura a la mentefactura, para aprovechar el potencial económico de América del Norte y convertirla en una fábrica regional competitiva.

En este contexto, para que México pueda aprovechar este potencial económico, es necesario avanzar en dos vertientes:

1. Consolidar e impulsar la relación como socios comerciales.
2. Avanzar en la integración productiva impulsando los clústeres regionales, cómo ha sido, de manera natural, el clúster automotriz.

Para ello, en primer término requerimos un nuevo enfoque y pasar de vernos no sólo como mercado sino también como bloque productivo regional, para ampliar nuestra frontera de posibilidades de producción como región y lograrlo de manera más competitiva. Esto es, tener en cuenta el enfoque por el lado de la oferta y no solo de la demanda.

¹ Para una explicación más amplia del término “mentefactura” ver mi libro “IFA. La Empresa Competitiva Sustentable en la Era del Capital Intelectual, McGraw Hill, 2003 y hoy publicado por Amazon.com. VILLARREAL, René y Tania.

A pesar de los altos aranceles impuestos por Estados Unidos en ciertos sectores –como automotriz, acero y aluminio– México y Canadá gozan de un mayor acceso relativo al mercado estadounidense que el resto de sus socios comerciales, lo cual deja un espacio para aprovechar ventajas de localización como el nearshoring.

Por ello, es necesario pasar de la integración comercial a la integración productiva vía nodos y clústeres regionales; así como desarrollar una política de competitividad industrial para poder aprovechar el enorme potencial económico de la región y competir con otros países como China y bloques regionales como el de los países del sudeste asiático.

Para aprovechar el potencial económico de la integración con América del Norte, nuestro país debe trabajar e impulsar las dos vertientes: la comercial y la integración productiva; pero en cualquier esquema, esto no será suficiente si no existe una estrategia interna de reindustrialización, que permita impulsar un crecimiento económico con mayor integración y valor agregado nacional, tanto en la producción interna como en la exportación.

Recientemente, el Fondo Monetario Internacional (FMI) afirmó que México podría aprovechar las oportunidades de una mayor integración al mercado norteamericano, pero para lograrlo requiere mejorar el entorno para la inversión privada y focalizar la inversión pública en el desarrollo de infraestructura. El organismo destaca que diversos factores, incluyendo las medidas comerciales que ha aplicado Estados Unidos a China y cambios estratégicos en la asignación de cadenas de suministro transnacionales, particularmente tras la pandemia y la intensificación de la guerra en Ucrania, han permitido a México ampliar su participación en las cadenas globales de valor, en particular para los bienes destinados a Estados Unidos.

Entre las ventajas competitivas de México, el FMI destacó que el país se beneficia de un sistema manufacturero desarrollado, disponibilidad de capital humano, competitividad en costos y la proximidad al mercado estadounidense.

En resumen, ¿cómo puede México aprovechar las oportunidades que brinda el potencial económico que tiene América del Norte? La integración de América del Norte debería tener

el objetivo de fortalecer la competitividad del bloque regional y por ello avanzar, no solamente en mejorar el intercambio comercial, sino también en impulsar la integración productiva y la fábrica regional para elevar la competitividad, a través de clústeres como el automotriz y sectores como el energético, de telecomunicaciones, entre otros, que abren un amplio potencial para fortalecer la integración en la región.

En otras palabras, no sólo debemos trabajar en la política externa tanto en exportaciones como en la sustitución competitiva de importaciones, sino que se debe desarrollar al mismo tiempo una estrategia interna de reindustrialización. Asimismo, es importante trabajar en el escalamiento en sectores productivos, transitando de la manufactura de ensamble, a la manufactura integrada y a la mentefactura. Este es el camino que tenemos que desarrollar para aprovechar el potencial económico de la integración de América del Norte.

V. Conclusión

Como se ha planteado a lo largo del presente ensayo, a pesar de la políticas beligerante del Presidente Trump que utiliza los aranceles como arma para lograr imponerse a los países y aumentar su recaudación, la región de América del Norte tiene un gran potencial económico que debe ser impulsado.

En la administración de Trump se ha desvirtuado mucho la discusión de la política comercial que se ha enfocado en el superávit comercial y no en la complementariedad que puede haber entre los países, así como las ventajas para los consumidores que disfrutan de mayor variedad y calidad de productos a un precio más bajo.

En el caso de América del Norte, por la cercanía geográfica y como resultado del T-MEC, esto va más allá y se convierte en círculo virtuoso entre México, Canadá y Estados Unidos, cuyo comercio total (importaciones más exportaciones) es muy importante para las economías de los tres países.

La integración comercial –e incluso productiva en algunos sectores como el automotriz– de los países que integran la región es muy clara y profunda, lo cual queda de manifiesto

cuando se observa que a pesar de los aranceles y medidas unilaterales que ha aplicado Estados Unidos contra el comercio con México y Canadá, éste no se ha detenido e incluso ha aumentado en el caso de México. Además, existe la necesidad de cooperación en muchos temas de gran relevancia para los tres países, tales como seguridad, migración y energía entre otros, por lo que sería deseable que Trump “suavizara” sus políticas con sus vecinos y socios comerciales más importantes.

Es necesario cambiar la perspectiva y no vernos como países que compiten por el mayor superávit comercial, sino enfocarse en cómo promover el crecimiento de una manera asociada y cómo podemos compartirlo.

La integración de América del Norte debería tener el objetivo de fortalecer la competitividad del bloque regional y por ello avanzar, no solamente en mejorar el intercambio comercial, sino también en impulsar la integración productiva y la fábrica regional para elevar la competitividad, a través de clústeres como el automotriz y sectores como el energético, de telecomunicaciones, entre otros, que abren un amplio potencial para fortalecer la integración en la región.

En otras palabras, es necesario pasar de la integración comercial a la integración productiva vía nodos y clústeres regionales; así como desarrollar una política de competitividad industrial para poder aprovechar el enorme potencial económico de la región y competir con otros países como China y otros bloques regionales como el sudeste asiático.

El gobierno del Presidente Trump debe entender que la integración regional no es un juego de suma cero en donde uno gana lo que el otro pierde, sino que puede ser un juego de ganar-ganar que contribuya a hacer más próspera a la región y aumente la fortaleza para competir con otras regiones.



René Villarreal

**Presidente del Centro de Capital Intelectual y Competitividad (CECIC).
Consejero del Instituto para el Desarrollo Industrial
y la Transformación Digital (INADI)**

AGOSTO 2026