

MITIGACIÓN DE CLÁUSULAS RESTRICTIVAS DEL T-MEC: NEGOCIACIÓN Y DIVERSIFICACIÓN COMERCIAL HACIA ASIA

MITIGATING RESTRICTIVE CLAUSES IN THE USMCA: TRADE NEGOTIATION AND DIVERSIFICATION TOWARD ASIA

Alfredo Guatemala Mariano

alfredo.guate.ma@gmail.com

<https://orcid.org/0000-0002-9513-5148>

Universidad Olmeca

Maximiliano Martínez Ortiz

max_martinez_117@outlook.com

<https://orcid.org/0000-0002-2950-2309>

Universidad Olmeca

Resumen

El presente artículo analizó las alternativas estratégicas que las economías emergentes, particularmente México, pueden implementar para contrarrestar las disposiciones comerciales restrictivas impuestas por potencias hegemónicas. El estudio se enfocó en el artículo 32.10 del T-MEC, mecanismo que condiciona la soberanía comercial frente a economías clasificadas como de no mercado, entre ellas China. Se empleó un diseño documental-analítico fundamentado en tres marcos conceptuales: interdependencia armada, negociación asimétrica Norte-Sur y prospectiva estratégica con modelado de escenarios, triangulando datos de fuentes institucionales y literatura gris. En el contexto de la revisión del tratado prevista para 2026, la concentración del 83% de las exportaciones mexicanas en el mercado estadounidense y la presión geopolítica para contener la influencia china configuraron un dilema de política comercial. Los resultados permitieron caracterizar la cláusula como un dispositivo de veto geopolítico que condiciona las decisiones de política exterior mexicana a las prioridades de seguridad estadounidenses. Se concluye que una respuesta eficaz articula tres pilares complementarios: negociación basada en evidencia empírica, fortalecimiento de las capacidades productivas internas y diversificación acelerada mediante el CPTPP y el Acuerdo Global Modernizado UE-México, con implicaciones prácticas para otras economías emergentes en contextos asimétricos similares.

Palabras clave: T-MEC, cláusula China, política comercial, negociación asimétrica, diversificación de exportaciones, nearshoring, economías emergentes, integración regional (JEL: F13, F15, F51, F53, O24)

Abstract

This article analyzed the strategic alternatives that emerging economies, particularly Mexico, can implement to counteract restrictive trade provisions imposed by hegemonic powers. The study focused on Article 32.10 of the USMCA, a mechanism that constrains commercial sovereignty vis-à-vis economies classified as non-market, including China. A documentary-analytical design was employed, grounded in three conceptual frameworks: weaponized interdependence, North-South asymmetric negotiation, and strategic foresight with scenario modeling, triangulating data from institutional sources and grey literature. In the context of the treaty review scheduled for 2026, the concentration of 83% of Mexican exports in the U.S. market and geopolitical pressure to contain Chinese influence created a trade policy dilemma. Results characterized the clause as a geopolitical veto device that conditions Mexican foreign policy decisions to U.S. security priorities. The study concludes that an effective response articulates three complementary pillars: evidence-based negotiation, strengthening domestic productive capabilities, and accelerated diversification through the CPTPP and the EU-Mexico Modernized Global Agreement, with practical implications for other emerging economies in similar asymmetric contexts.

Keywords: USMCA, China clause, trade policy, asymmetric negotiation, export diversification, nearshoring, emerging economies, regional integration (JEL: F13, F15, F51, F53, O24)

Introducción

El sistema de intercambio comercial a escala global experimenta actualmente una reconfiguración de alcance histórico, comparable en profundidad a la reestructuración de la posguerra. El modelo de integración económica multilateral, articulado en torno a las reglas del GATT y posteriormente de la Organización Mundial del Comercio (OMC), ha perdido preponderancia frente al auge de prácticas neomercantilistas y la fragmentación en bloques geopolíticos rivales (Saridakis et al., 2025). Dentro de este reordenamiento geoeconómico, las grandes potencias recurren al condicionamiento del acceso a sus mercados, a la aplicación de gravámenes punitivos y a la extensión extraterritorial de sus marcos regulatorios como instrumentos para frenar la expansión tecnológica y productiva de sus competidores sistémicos (Harithas et al., 2025).

Esta reconfiguración se alimenta ideológicamente de enfoques neonacionalistas que, si bien guardan afinidad con las tesis decimonónicas de Friedrich List y Alexander Hamilton acerca de la protección a las industrias nacientes, se despliegan hoy de forma que socava el andamiaje institucional del liberalismo comercial (Saridakis et al., 2025). Las economías emergentes enfrentan un reto de naturaleza existencial: desenvolverse en medio de la rivalidad creciente entre Washington y Pekín preservando su autonomía decisional, su espacio para políticas industriales activas y la viabilidad de sus proyectos de desarrollo de largo plazo (Arnaud, 2024).

El Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), en vigor desde julio de 2020, constituye un reflejo paradigmático de estas nuevas dinámicas (Center Forward, 2026). Aunque su propósito formal consistió en actualizar la normativa comercial de América del Norte, el proceso de renegociación incorporó dispositivos destinados a consolidar un bloque defensivo frente a la penetración comercial proveniente de Asia Oriental (Arnaud, 2024). La disposición más debatida es el Artículo 32.10, denominada coloquialmente "cláusula China", la cual restringe la facultad soberana de los Estados parte para celebrar acuerdos de libre comercio con países designados como "economías de no mercado" (Stephens, 2018).

Para México, aceptar esta cláusula genera un dilema profundo. La macroeconomía mexicana exhibe una hiperdependencia del mercado estadounidense, que es el destino del 83% de sus exportaciones (Kelly et al., 2026). Al mismo tiempo, la competitividad de su base manufacturera de exportación depende de la importación masiva de bienes intermedios y componentes del este de Asia, en particular de China (Kelly, 2025).

La posición de México se torna aún más delicada ante la evaluación sexenal del T-MEC, prevista para julio de 2026 (Marroquín et al., 2025; Sands, 2026). Conforme al artículo 34.7, dicha revisión representa un momento decisivo que definirá si el acuerdo se prorroga por 16 años adicionales, extendiéndose hasta 2042, o si transita hacia un ciclo de revisiones anuales que podría desembocar en su caducidad para 2036 (Center Forward, 2026).

Este proceso se desplegará como un escenario de negociación profundamente desigual, en el que Estados Unidos previsiblemente buscará endurecer los requisitos de origen, restringir los flujos de inversión procedentes de China y limitar cualquier esquema de triangulación comercial (Lester, 2026). El presente artículo examina el entorno geoeconómico, jurídico y comercial que rodea la revisión del T-MEC en 2026. Mediante una disección rigurosa de las implicaciones del Artículo 32.10 y una evaluación empírica de los flujos de la balanza comercial trilateral, se evalúa la viabilidad de diversas estrategias de mitigación a disposición del Estado mexicano. El objetivo es delinear una hoja de ruta para preservar la soberanía comercial, asegurar el desarrollo tecnológico y reposicionar estratégicamente al país en un sistema internacional cada vez más fracturado.

Materiales y Métodos

El abordaje de las relaciones comerciales asimétricas demandó un diseño analítico multidimensional que trascendiera los supuestos convencionales de la economía neoclásica. Se adoptó un enfoque documental-analítico sustentado en la revisión crítica de fuentes secundarias especializadas, incluyendo literatura académica arbitrada, documentos de política pública, reportes institucionales y literatura gris, seleccionados por su pertinencia temática y actualidad (2018-2026). La exploración de la literatura gris resultó particularmente relevante dada la naturaleza emergente del fenómeno estudiado. El análisis se articuló en torno a tres ejes conceptuales complementarios que integraron evidencia empírica cuantitativa, principios de la teoría de juegos y herramientas de prospectiva estratégica.

El primer pilar adoptó como lente interpretativo el marco teórico de la interdependencia armada (weaponized interdependence). Esta teoría postula que las redes globales de suministro presentan topologías asimétricas en las que los nodos centrales adquieren un poder desproporcionado (Clayton et al., 2023). Bajo este enfoque, el Artículo 32.10 del T-MEC se interpretó como un mecanismo institucional diseñado para monopolizar las relaciones exteriores de los aliados periféricos y erigir una barrera jurisdiccional contra la penetración geoeconómica de China en el hemisferio occidental (Massot, 2018). Asimismo, se incluyó el análisis de documentos que incorporaron bases de datos macroeconómicas sobre flujos comerciales bilaterales del U.S. Census Bureau, del Banco de México y de reportes de instituciones multilaterales (Kelly, 2025, 2026).

El segundo pilar se fundamentó en la literatura sobre negociaciones comerciales Norte-Sur en entornos asimétricos. Históricamente, los acuerdos comerciales preferenciales implicaban que los países en desarrollo cedían soberanía sobre la política interna a cambio del acceso preferencial a los mercados del Norte (Arnaud, 2024). Sin embargo, el proteccionismo de la administración estadounidense alteró este equilibrio: la certidumbre del mercado ya no estaba garantizada (Arnaud, 2024).

El tercer pilar se sustentó en el análisis de un documento

que empleó técnicas de prospectiva estratégica y de modelado de escenarios. Sus autores demostraron que indicadores basados en el análisis de noticias de alta frecuencia, como el Índice de Riesgo Geopolítico (GPR) y la Incertidumbre de Política Comercial (TPU), mejoraron la precisión predictiva del comportamiento de los Credit Default Swaps soberanos (Ortiz y Rodrigo, 2025). Finalmente, el estudio integró análisis de escenarios determinísticos de Oxford Economics, que asignaron probabilidades a distintos desenlaces de la revisión del T-MEC (Oxford Economics, 2026).

Resultados

La dependencia estructural y la dinámica comercial México-EUA-China

A lo largo de su historia, la orientación exterior y comercial de México ha estado determinada por su proximidad geográfica y por la imbricación de su sector manufacturero con la economía estadounidense. Así, durante 2025, el volumen total del intercambio bilateral de mercancías entre ambas naciones alcanzó los \$873,000 millones de dólares, cifra equivalente al 15.6% del comercio exterior total de Estados Unidos (Kelly et al., 2026). La trayectoria mexicana ha sido ascendente; por ejemplo, en 2024 las compras estadounidenses de bienes mexicanos sumaron \$534,900 millones, lo que representó un incremento interanual de 5.8% y arrojó un saldo favorable para México de \$196,900 millones (Office of the United States Trade Representative [USTR], s.f.). En sentido contrario, la participación de China descendió a 7.5%, con un intercambio de apenas \$419,000 millones (Kelly et al., 2026).

No obstante, la relación comercial bilateral México-China reveló una fragilidad estructural significativa. Los envíos de China hacia México se incrementaron de \$74,000 millones en 2017 a cerca de \$130,000 millones en 2024, lo que produjo un desequilibrio bilateral de aproximadamente \$120,000 millones (Kelly, 2025). Ello significó que China representara el 21% del total de importaciones mexicanas (Kelly, 2025).

Tabla 1

Arquitectura de la balanza comercial trilateral (cifras consolidadas 2024/2025)

Indicador	EUA respecto a México	México respecto a EUA	México respecto a China
Comercio total bilateral	\$873,000 M	\$873,000 M	~\$140,000 M
Exportaciones	\$334,000 M	\$534,900 M	~\$10,000 M
Importaciones	\$534,900 M	\$334,000 M	~\$130,000 M
Balanza comercial	Déficit - \$196,900 M	Superávit +\$196,900 M	Déficit - \$120,000 M

Nota. Datos consolidados de USTR, Brookings Institution, Reserva Federal de Dallas, Banco de México y AmCham (American Chamber of Commerce of Mexico, 2025; Kelly et al., 2025; Office of the USTR, s.f.; Kelly, 2025).

Este desequilibrio nutrió la retórica política en la capital estadounidense, que caracterizaba a México como un canal indirecto para evadir los gravámenes impuestos a las mercancías chinas (Kelly, 2025). Sin embargo, la información sobre la composición del valor agregado contradujo dicha percepción. Cerca del 51% del valor de las mercancías que México

envió a EUA se generó en territorio mexicano, mientras que un 17% adicional provino de componentes de origen estadounidense (Kelly, 2025). La proporción del valor agregado atribuible a China se situó en apenas un 7% (Kelly, 2025).

La experiencia de General Motors puso de manifiesto la complejidad del fenómeno. En 2005, la corporación trasladó apenas 82 vehículos desde China hacia México; para 2025, esa cantidad se elevó a 126,946 unidades (Estefan y Rodríguez Pueblita, 2026). El 64.1% de los automóviles comercializados por GM en territorio mexicano provenía de fábricas chinas, en tanto que solo el 7.8% se importaba desde Estados Unidos (Estefan y Rodríguez Pueblita, 2026). Este dato puso en evidencia que la presencia creciente de productos chinos obedecía, en buena medida, a las decisiones estratégicas de las propias corporaciones multinacionales occidentales (Kelly, 2025).

México se posicionó, adicionalmente, como candidato a desplazar a China en calidad de principal abastecedor de tecnología de punta para Estados Unidos (Kelly, 2025; Melgar, 2023). Las ventas externas mexicanas de equipos automáticos de procesamiento de datos se duplicaron hasta superar los \$79,000 millones (Kelly et al., 2026). No obstante, el contenido de valor agregado propiamente mexicano en dichos equipos osciló en torno al 20% (Kelly, 2025), lo cual subrayó los riesgos inherentes a cualquier política orientada a desarticular las cadenas de aprovisionamiento asiáticas.

La arquitectura jurídica y las consecuencias geopolíticas del Artículo 32.10

El Artículo 32.10 representó una estipulación inédita en el derecho comercial de la región, al restringir la capacidad de política exterior de los Estados signatarios. Su redacción respondió a la convicción del gobierno de Washington de que las iniciativas diplomáticas de China estaban orientadas a erosionar la supremacía hegemónica de Estados Unidos mediante acuerdos comerciales preferenciales con terceros países (Sands, 2026). La disposición introdujo formalmente la categoría de "economías de no mercado" como criterio delimitador (Lester, 2026).

El mecanismo del Artículo 32.10 contempló tres fases procesales. Primera: México debía notificar a EUA y Canadá con tres meses de antelación antes de iniciar negociaciones con un país de no mercado, entregando información sobre sus objetivos estratégicos (Massot, 2018; Stephens, 2018). Segunda: 30 días antes de la firma, debía proveer el texto legal completo a sus socios norteamericanos (Massot, 2018). Tercera: la concreción de un acuerdo comercial con un país de no mercado otorgó a las demás partes el derecho de dar por terminado el T-MEC mediante un preaviso de seis meses (Massot, 2018).

El análisis crítico se estructuró en dos corrientes interpretativas. La primera, del veto geopolítico de facto, argumentó que la cláusula despojó a México y Canadá de su autonomía comercial soberana y otorgó a Washington un asiento permanente en la mesa de negociación entre México y China (Stephens, 2018). La segunda, de señalización disuasoria,

sostuvo que el artículo fue una redundancia estratégica, dado que, anteriormente, bajo el TLCAN, cualquier Estado parte ya podía retirarse con seis meses de preaviso (Massot, 2018). Bajo esta lectura, la cláusula operó como una herramienta de disuasión performativa diseñada para enviar un mensaje a Beijing (Massot, 2018).

Independientemente de la interpretación, la existencia del Artículo 32.10 generó un efecto paralizador (chilling effect) sobre la política exterior mexicana hacia Asia. El gobierno operó sin una política de Estado hacia China estructurada y se refugió en la ambigüedad estratégica (Estefan y Rodríguez Pueblita, 2026). Este enfoque agotó su vida útil ante la cuenta regresiva hacia la revisión de 2026.

Escenarios cuantitativos para la revisión del T-MEC en 2026

De acuerdo con el artículo 34.7, el T-MEC contempló un mecanismo de evaluación sexenal cuya primera aplicación se fijó para el 1 de julio de 2026 (Center Forward, 2026; Sands, 2026). En caso de que las tres naciones no alcanzaran un acuerdo, el tratado ingresaría a un régimen de revisiones anuales obligatorias que podría conducir a su extinción en 2036 (Center Forward, 2026).

Mediante análisis de escenarios determinísticos, Oxford Economics delineó cuatro escenarios estratégicos (Oxford Economics, 2026):

Tabla 2
Escenarios prospectivos para la revisión del T-MEC en 2026

Escenario	Dinámica de negociación	Impacto arancelario	Incertidumbre
Base (50%)	Negociaciones fluidas; acuerdo en Q3	Desmantelamiento de mayoría de aranceles; persisten ~10% focalizados	Se reduce drásticamente con concesiones de México
Status Quo (35%)	No se confirma extensión; revisiones anuales	T-MEC sobrevive, pero aranceles punitivos se consolidan	Críticamente alta; IED en parálisis
Fractura (10%)	Colapso de voluntad política; salida del bloque	Retroceso a tarifas MFN de la OMC	Máxima volatilidad; destrucción de capital
Integración Plena (5%)	Acuerdo expedito y unánime el mismo día	Aranceles retornan a niveles pre-2017; Fortaleza Norteamérica	Desaparece; disparo masivo de nearshoring

Nota. Adaptado de Oxford Economics (2026).

Entre las exigencias que Washington anticipaba para la renegociación se encontraron: (a) la homologación forzosa de aranceles externos sobre insumos tecnológicos y minerales estratégicos de origen chino (Lester, 2026); (b) un endurecimiento sustancial de las reglas de origen aplicables al sector automotriz (Center Forward, 2026); (c) la instauración de mecanismos de supervisión de la inversión extranjera directa equivalentes al Committee on Foreign Investment in the United States (CFIUS) (Bond et al., 2024); y (d) la ampliación de las disposiciones orientadas a prohibir la importación de productos elaborados mediante trabajo forzoso (Bond et al., 2024; Santos, 2018).

Respuestas de política interna y el fomento estatal al nearshoring

Frente al riesgo de fractura comercial, el gobierno mexicano promovió la transición desde un esquema de maquila básica hacia una política industrial de mayor alcance, orientada a capitalizar el dividendo geopolítico de la relocalización productiva o nearshoring (Martínez-García et al., 2024). México logró desplazar a China como principal proveedor de importaciones de Estados Unidos a partir de 2023 (BCG, 2024); sin embargo, el análisis de la Brookings Institution (Kelly et al., 2026) señaló que una proporción considerable de este incremento exportador correspondió a desvíos comerciales y no necesariamente a una ventaja productiva de carácter estructural (Martínez-García et al., 2024).

El Plan México, promulgado el 21 de enero de 2025 mediante su publicación en el Diario Oficial de la Federación, fue concebido para estimular la reconfiguración de las cadenas de abastecimiento tecnológico (Foley & Lardner, 2025). El decreto asignó un presupuesto de \$30,000 MDP con horizonte a 2030, distribuido en \$28,500 MDP para infraestructura industrial, \$1,500 MDP para capacitación e innovación y \$1,000 MDP para micro, pequeñas y medianas empresas. Sus principales instrumentos incluyeron: (a) depreciación acelerada del 41% al 91% sobre inversiones nuevas en activos fijos; (b) un estímulo adicional del 25% sobre los incrementos en gastos de formación técnica; y (c) un descuento fiscal del 25% sobre las erogaciones para registro de patentes y certificaciones industriales (Foley & Lardner, 2025).

La efectividad de estas medidas quedó comprometida por debilidades institucionales: el alza de los costos laborales (BCG, 2024), la insuficiencia de talento técnico especializado y la incompatibilidad de la política energética gubernamental —centrada en hidrocarburos fósiles— con los compromisos de descarbonización de las corporaciones multinacionales interesadas en reubicar sus operaciones (BCG, 2024; Kelly, 2025).

La arquitectura de diversificación comercial: Europa y la vertiente transpacífica

La fragilidad que supone concentrar el 83% de las exportaciones en un único destino impulsó a México la necesidad de diversificar su cartera de socios comerciales, apoyándose en su red de 14 tratados de libre comercio que cubren 52 naciones y representan cerca del 60% del producto interno bruto mundial (Tetakawi, 2026).

A principios de 2025, la Comisión Europea anunció la conclusión del Acuerdo Global Modernizado (Modernized Global Agreement, MGA) entre la Unión Europea y México y de su mecanismo complementario, el Acuerdo Comercial Interino (interim Trade Agreement, iTA) (Comisión Europea, 2025). La modernización de este tratado, cuyo acuerdo, en principio, data de abril de 2018, resultó vital para México por dos razones (Comisión Europea, 2025; Parlamento Europeo, 2025). Primero, el comercio bilateral UE-México creció de \$19,000 billones de dólares en 2000 a casi €82,000 billones de euros en 2023, concentrándose en bienes industriales

complejos con alto valor agregado (Parlamento Europeo, 2025). Segundo, el nuevo tratado consagró disciplinas de última generación en comercio digital, contratación pública, inversiones y resolución de controversias y proporcionó un contrapeso estructural al T-MEC (Comisión Europea, 2025; Electronic Database of Investment Treaties [EDIT], 2025).

El Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP), del cual México es parte, constituyó una red de protección macroeconómica de valor incalculable (JETRO, 2025; Tetakawi, 2026). Dicho acuerdo formalizó el acceso de la plataforma manufacturera mexicana a mercados estratégicos del Pacífico, entre ellos Japón, Vietnam, Malasia, Singapur y el Reino Unido (Tetakawi, 2026). Las restricciones contenidas en el Artículo 32.10 —circunscritas a tratados bilaterales con economías de no mercado— no afectaron la membresía de México en el CPTPP, lo que salvaguardó su intercambio con Asia al amparo del sistema multilateral de la OMC (JETRO, 2025).

Discusión

La revisión del T-MEC en 2026 pone a prueba la capacidad adaptativa y la inteligencia diplomática del aparato negociador mexicano en un escenario de dinámicas hiperasimétricas. La literatura contemporánea demuestra que, incluso frente a potencias hegemónicas que recurren a tácticas extorsivas, las economías emergentes disponen de herramientas eficaces para construir influencia (Bahri y Lugo, s.f.; Arnaud, 2024).

A partir del análisis presentado, se identifican tres pilares estratégicos para México. El primero consiste en una negociación sofisticada: en lugar de confrontar directamente la cláusula 32.10, México puede proponer enmiendas que incorporen criterios objetivos y multilateralmente reconocidos para la clasificación de economías de no mercado, y así reemplazar la discrecionalidad unilateral actual (Massot, 2018; Stephens, 2018). La delegación mexicana puede enmarcar su relación con Asia como un fortalecimiento de la competitividad regional norteamericana, presentando datos empíricos que demuestren el bajo contenido chino (7%) en las exportaciones mexicanas (Kelly, 2025).

El segundo pilar consiste en fortalecer la política interna. Los incentivos del Plan México deben complementarse con inversiones decididas en capital humano y en energías renovables para superar los cuellos de botella que los inversionistas perciben como obstáculos (BCG, 2024; Kelly, 2025; Foley & Lardner, 2025). El objetivo de incrementar el contenido doméstico en un 15% para 2030 es ambicioso, pero necesario para desactivar la narrativa de puerta trasera (Kelly, 2025; Maihold, 2025).

El tercer pilar radica en una diversificación decidida y proactiva. La pronta ratificación del Acuerdo Global Modernizado con la Unión Europea y la consolidación del CPTPP no solo aminoran la dependencia respecto del mercado estadounidense, sino que también robustecen la posición de México en la mesa de negociación al evidenciar que el país cuenta con opciones alternativas viables (Comisión Europea, 2025; Tetakawi, 2026). Los marcos analíticos de utilidad en

contextos de negociación asimétrica indican que la optimización del bienestar nacional exige expandir la diversificación hacia jurisdicciones de menor conflictividad, siempre que ello no rebase el umbral de sensibilidad en materia de seguridad de la potencia predominante (Arnaud, 2024; Clayton et al., 2023).

Conclusiones

El presente análisis demuestra que el Artículo 32.10 del T-MEC opera como un mecanismo de interdependencia armada que restringe formalmente la soberanía comercial de México. La evidencia empírica revela, sin embargo, que la narrativa de México como puerta trasera de China se sustenta en una lectura superficial de los flujos comerciales: el valor agregado chino en las exportaciones mexicanas alcanza apenas el 7%, mientras que el valor agregado doméstico mexicano y estadounidense, combinados, supera el 68% (Kelly, 2025).

De cara a la revisión del T-MEC en 2026, México se encuentra ante un dilema estratégico que excluye tanto la aceptación pasiva como el enfrentamiento directo. La estrategia más adecuada conjuga tres pilares interdependientes: una negociación respaldada por evidencia empírica rigurosa, el robustecimiento de las cadenas de valor internas a través del Plan México (Foley & Lardner, 2025) y una diversificación acelerada mediante el CPTPP y el Acuerdo Global Modernizado UE-México (Comisión Europea, 2025; Tetakawi, 2026). La meta última consiste en avanzar hacia un modelo de desarrollo económico más robusto, tecnológicamente competitivo y menos expuesto a presiones exógenas, garantizando un entorno de certidumbre propicio para la inversión de largo plazo.

Las implicaciones prácticas de este análisis trascienden el caso mexicano. Las economías emergentes que participan en acuerdos comerciales asimétricos pueden replicar la estrategia de tres pilares aquí propuesta, adaptándola a sus circunstancias particulares: construir argumentos empíricos que desmientan narrativas simplificadoras, invertir en capacidades productivas internas que incrementen el valor agregado doméstico y tejer redes de tratados alternativos que amplíen su margen de maniobra negociador. El principio rector es que la interdependencia, aunque asimétrica, siempre es bidireccional, y en ella reside el espacio para la agencia estratégica de los actores de menor poder relativo.

La agenda futura de investigación debe profundizar en los mecanismos microeconómicos de sustitución de insumos asiáticos por proveedores regionales, evaluar el impacto fiscal de los incentivos del Plan México sobre la recaudación tributaria, y modelar cuantitativamente los efectos de una potencial fragmentación del T-MEC sobre el PIB mexicano y la inversión extranjera directa.

Referencias

American Chamber of Commerce of Mexico. (2025, febrero). Analysis of the trade relationship between Mexico and the United States. CSG West. https://csgwest.org/wp-content/uploads/2025/03/ENG-Feb_AmCham_MX-EUA.pptx.pdf

- Arnaud, L. (2024). From NAFTA to USMCA: Revisiting the market access – policy space trade-off. *New Political Economy*, 29(3), 356–369. <https://doi.org/10.1080/13563467.2023.2260986>
- Bahri, A., y Lugo, M. (2020). Trumping Capacity Gap with Negotiation Strategies: The Mexican USMCA Negotiation Experience. *Forthcoming in Journal of International Economic Law* 23(1). WTO Chairs Programme. <https://wtouchairs.org/sites/default/files/Sample%20Reading%202.pdf>
- Bond, D., De Rosenzweig, F., Luna, K., Saccomanno, I., Spak, G., y Véjar, C. (2024, 18 de noviembre). North America prepares for 2026 USMCA review and potential renegotiation. White & Case. <https://www.whitecase.com/insight-alert/north-america-prepares-2026-usmca-review-and-potential-renegotiation>
- Boston Consulting Group. (2024). The shifting dynamics of nearshoring in Mexico. <https://www.bcg.com/publications/2024/shifting-dynamics-of-nearshoring-in-mexico>
- Center Forward. (2026, febrero). USMCA review basic [Informe]. <https://center-forward.org/wp-content/uploads/2026/02/2026.01-USMCA-Review-Basic.docx-1-1.pdf>
- Clayton, C., Maggiori, M., y Schreger, J. (2023). A framework for geopolitics and economics [Documento de trabajo]. https://jschreger.s3.us-east-2.amazonaws.com/CMS_Strategic.pdf
- Comisión Europea. (2025, 17 de enero). EU-Mexico agreement: Text of the agreement. EU Trade. https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/mexico/eu-mexico-agreement/text-agreement_en
- Electronic Database of Investment Treaties. (2025). EU–Mexico Modernised Global Agreement (2025). <https://edit.wti.org/document/show/fb8db797-55c8-43c2-bcb4-6b71b1f0ecdf>
- Estefan, B., y Rodríguez Pueblita, J. C. (2026, 16 de marzo). Mexico still has a China problem. *Americas Quarterly*. <https://americasquarterly.org/article/mexico-china-strategy/>
- Foley & Lardner LLP. (2025, febrero). Mexican government announces tax incentives in support of nearshoring. <https://www.foley.com/insights/publications/2025/02/mexican-government-incentives-nearshoring/>
- Harithas, B., Meng, K., Brown, E., y Mouradian, C. (2025, 3 de abril). "Liberation day" tariffs explained. *Center for Strategic and International Studies*. <https://www.csis.org/analysis/liberation-day-tariffs-explained>
- Japan External Trade Organization. (2025, 25 de marzo). The geopolitical landscape and potential trade policy responses. https://www.jetro.go.jp/ext_images/world/security_trade_control/pdf/policyexplanation/mx/20250325_1.pdf
- Kelly, B. (2025, 9 de julio). China remains modest player in U.S.–Mexico trade despite growing scrutiny. *Reserva Federal de Dallas*. <https://www.dallasfed.org/research/pubs/25trade/a1>
- Kelly, B., Cañas, J., y Torres, L. (2026, 4 de marzo). USMCA has strengthened economic integration in North America. *Brookings Institution*. <https://www.brookings.edu/articles/us-mca-has-strengthened-economic-integration-in-north-america/>
- Lester, S. (2026, 20 de enero). China's role in the USMCA review. *Baker Institute*. <https://www.bakerinstitute.org/research/chinas-role-usmca-review>
- Maihold, G. (2025, mayo). Mexico – From a short nearshoring boom to US "security-shoring". *Stiftung Wissenschaft und Politik*. <https://www.swp-berlin.org/10.18449/2025C23/>
- Marroquín Bitar, D., Hernández-Roy, C., y Wayne, E. A. (2025, 18 de agosto). USMCA review 2026. *Center for Strategic and International Studies*. <https://www.csis.org/analysis/usmca-review-2026>
- Martínez-García, E., et al. (2024, 5 de diciembre). Mexico nearshoring yet to yield big investment despite global trade tensions. *Reserva Federal de Dallas*. <https://www.dallasfed.org/research/economics/2024/1205>
- Massot, P. (2018, 18 de octubre). "China clause" in USMCA is American posturing, not a veto. *Centre for International Policy Studies*. <https://www.cips-cepi.ca/2018/10/18/china-clause-in-usmca-is-american-posturing-not-a-veto/>
- Melgar, L. (2023, 27 de febrero). Mexico at the crossroads: The golden opportunity of nearshoring and energy policy as its Achilles' heel under USMCA. *Brookings Institution*. <https://www.brookings.edu/articles/mexico-at-the-crossroads-the-golden-opportunity-of-nearshoring-and-energy-policy-as-its-achilles-heel-under-usmca/>
- Office of the United States Trade Representative. (s.f.). Mexico. <https://ustr.gov/countries-regions/americas/mexico>
- Ortiz, Á., y Rodrigo, T. (2025, 14 de octubre). Geopolitics, geoeconomics and risk: A machine learning approach. *BBVA Research*. <https://www.bbva.com/wp-content/uploads/2025/10/Geopolitics-geoeconomics-and-risk-a-machine-learning-approach.pdf>
- Oxford Economics. (2026). USMCA scenarios: North American trade at a crossroads. <https://www.oxfordeconomics.com/resource/usmca-scenarios-north-american-trade-at-a-crossroads/>
- Parlamento Europeo. (2025). Modernisation of the trade pillar of the EU-Mexico Global Agreement. *Legislative Train Schedule*. <https://www.europarl.europa.eu/legislative-train/theme-a-b-a-balanced-and-progressive-trade-policy-to-harness-globalisation/file-modernisation-eu-mexico-global-agreement?sid=8801>
- Sands, C. (2026, 4 de marzo). United States-Mexico-Canada Agreement 2026: Review and déjà vu. *Brookings Institution*. <https://www.brookings.edu/articles/foreword-usmca-forward-2026/>
- Santos, A. (2018). The lessons of TPP and the future of labor chapters in trade agreements. *Georgetown Law*. <https://scholarship.law.georgetown.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=3111&context=facpub>
- Saridakis, G., Hosein, R., Mc Intosh, I. J., Muñoz Torres, R. I., Deo, A., Ramnath, R., y Jackson, K. (2025). Neo-mercantilism in action – Mexico, Canada, and China under Trump's 2025 tariffs: A trade perspective. *Critical Perspectives on International Business*. *Publicación anticipada en línea*. <https://doi.org/10.1108/cpoib-03-2025-0077>
- Stephens, H. (2018). The USMCA and the U.S. effort to exclude China. *ChinaUSFocus*. <https://www.chinausfocus.com/finance-tetakawi>
- Tetakawi. (2026). Mexico's free trade agreements: The complete guide for manufacturers. <https://insights.tetakawi.com/mexicos-free-trade-agreement-seconomy/the-usmca-and-the-us-effort-to-exclude-china>