



INADI

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

La voz
del INADI Núm. 19

La producción industrial de México y el conflicto EUA-China. ¿Cómo mejorar la cadena de valor México-EUA?*

José Luis De La Cruz Gallegos |

José Antonio Núñez Mora | marzo, 2025



I. Introducción

El futuro del T-MEC enfrenta el reto de vencer a la inercia de su pasado inmediato, del momento que le dio vida. El T-MEC nace como una crítica en Estados Unidos a los resultados alcanzados por la lógica comercial que configuró la arquitectura del TLCAN.

El T-MEC tiene su identidad fundadora en la confrontación de dos visiones en Estados Unidos: la encabezada por su Poder Ejecutivo y un grupo de empresarios que estaban convencidos de que la historia económica de su país demostraba la necesidad de impulsar lo "American Made"¹ frente a los intereses de las empresas transnacionales que construyeron una vasta red de Cadenas Globales de Valor para aprovechar las ventajas comparativas y las competitivas desarrolladas en cada rincón del orbe. Los bajos salarios de las naciones maquiladoras eran el complemento perfecto para la capacidad innovadora y de inversión estadounidense.

- El argumento de quienes impulsaron los cambios al TLCAN era la necesidad de regresar parte de la producción a Estados Unidos sin importar el aumento en costos que ello implicaba, lo concibieron como un paso indispensable para generar el empleo y bienestar que su nación requería. Desde su perspectiva la desindustrialización de su país había generado un elevado costo social. Los defensores de la globalización instrumentada durante las últimas dos décadas del siglo pasado planteaban que ello no era alcanzable por el aumento de costos que implicaba: los salarios y prestaciones pagados en Estados Unidos superaban a lo erogado en las naciones maquiladoras.
- Como resultado de la decisión del gobierno de Estados Unidos, en 2017 se comenzó con la renegociación del TLCAN. Bajo la sombra de dicho tratado, América del Norte confió en poder transitar de la aspiración por construir una zona de libre comercio hacia una dominada por un modelo de comercio administrado. Estimaron que un nuevo marco legal sería suficiente para resolver las discrepancias surgidas en Estados Unidos y con ello superar los desequilibrios generados por el TLCAN y así enfrentar los retos futuros.

La principal limitante de dicha postura fue que la visión generadora del T-MEC cayó en la misma lógica que fundó al TLCAN: una perspectiva solamente comercial que no podría enfrentar la Revolución Industrial y la estrategia geo-económica incubada en el Este de Asia.

* Este ensayo formó parte del libro "El T-MEC en el marco de la confrontación China-Estados Unidos", que fue publicado en 2023.

1 DiMicco, D. and Rothkopf, D., *American Made: Why Making Things Will Return US to Greatness*, Palgrave Macmillan, Presentado el 3 de marzo del 2015.

La arquitectura del nuevo acuerdo dejó fuera la construcción de una mayor integración productiva de las cadenas de valor radicadas en la región, un paso necesario resolver las asimetrías existentes entre las naciones integrantes. Por ello, nuevamente, quedaron a expensas de las importaciones del Este de Asia, el gran ganador del TLCAN. Los resultados de los primeros dos años de operación del T-MEC son claros:

- El cuadro 1 (ver anexo) muestra la participación de los principales 10 países proveedores de Canadá en los últimos 32 años: Estados Unidos perdió 16 puntos porcentuales del mercado en tanto que México ganó 4.2%. Por su parte la participación de China pasó de 1.0% a 14.0%. Además en 2020 y 2021, tanto México como Estados Unidos perdieron participación en tanto que China continuó aumentando la suya.
- El cuadro 2 (ver anexo) indica que entre 1990 y el 2021 China elevó su participación de 3.1% a 17.9% en el mercado de Estados Unidos. La reducción que mostró entre el 2019 y el 2021 fue marginal: una disminución de (-) 0.2%, ni el bloqueo del gobierno estadounidense, la entrada del T-MEC y la crisis causada por el Covid-19 hicieron mella en su participación de mercado.
 - Por su parte México incrementó su proporción de 6.1% a 13.6% entre 1990 y el 2021. Al igual que China, durante los últimos dos años México vio caer su presencia en el mercado de Estados Unidos, en este caso por (-) 0.8%.
 - Canadá retrocedió de 18.4% a 12.6% en el periodo 1990-2021 y tuvo una merma de (-) 0.2% entre el 2019 y el 2021.
 - ¿Quiénes ganaron presencia en el mercado de Estados Unidos durante los dos últimos años?: Corea del Sur, Vietnam, Taiwán, Indonesia y Malasia.
- La información correspondiente a México (cuadro 3, anexo) permite apreciar que entre 1993 y el 2021 la participación de Estados Unidos bajó de 69.3% a 43.7%, y contabilizó una reducción de (-) 1.5% en entre 2019 y el 2021. Durante el periodo comprendido entre 1993 y el 2021, la proporción de Canadá únicamente aumentó de 1.8% a 2.2% y no experimentó cambio entre el 2019 y el 2021. Por el contrario, China elevó su proporción en la economía mexicana: entre 1993 y el 2021 pasó de 0.6% a 20.0% una tendencia que se mantuvo durante el periodo 2019-2021.
 - También Malasia, Corea del Sur y Vietnam han incrementado su exportación hacia México.

Como se puede apreciar la entrada en vigor del T-MEC no frenó la dependencia que América del Norte tiene respecto a los países del Este de Asia. Parte de la explicación podría adjudicarse al funcionamiento del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP) pero el argumento únicamente funcionaría para el caso de Canadá y México: Estados Unidos no forma parte del mismo.

- No obstante, aun concediendo en el argumento, ello implicaría que el T-MEC pierde relevancia frente al avance de los países asiáticos adscritos al CPTPP, una situación no deseada por los arquitectos del T-MEC.

En este sentido es importante preguntarse: ¿Qué se esperaba del T-MEC? Un acercamiento optimista fue dado por José Ángel Gurría, entonces secretario general de la OCDE:

- *El acuerdo anunciado hoy sostendrá el fuerte crecimiento y los buenos empleos en los tres países; asimismo, estimulará la confianza de las empresas y los inversionistas al mantener un comercio estable basado en regulaciones previsibles. En pocas palabras, contribuirá a la mayor productividad y competitividad de la región en el ámbito internacional.*

Los primeros resultados permiten establecer que ello no ocurre, al menos frente a los productos generados en el Este de Asia, y no lo hace porque no se dimensionó la inercia derivada de 25 años de operación del TLCAN.

Al igual que ocurrió a principios de la década de los años noventa del siglo XX, los arquitectos del T-MEC subestimaron el peso de la asimetría económica existente entre los firmantes: se esperaba que el intenso intercambio comercial gestado en las últimas décadas y la aplicación de un marco legal restrictivo, serían suficientes para subsanar las diferencias:

- Se confundieron los beneficios asociados a los enormes flujos comerciales con las ventajas competitivas vinculadas a una mayor integración productiva orientada al desarrollo económico de América del Norte. Para que esto último ocurra se requiere la construcción de mayores y mejores acervos de capital, que permitan incubar procesos generalizados de innovación tecnológica y de desarrollo humano, que se encuentren vinculados a la planeación y construcción de infraestructura física y digital conjunta. De igual manera se requiere financiamiento y una política industrial que le otorgue una visión integral y ordenada a la configuración de una nueva realidad en América del Norte.
 - Esto último se confirmó con la aparición del Covid-19: fue patente la necesidad de reconstruir de manera holística el funcionamiento de las cadenas de valor en la zona del T-MEC y reconsiderar los mecanismos de su relación con otras regiones del mundo.

La necesidad de una política integral es fundamental para superar los compromisos contraídos ¿De qué otra forma podrá México cumplir con los requerimientos de contenido regional, desarrollo sustentable, mejora salarial, comercio digital, manejo del tipo de cambio, aduanas, reglas de origen e impulso a las pequeñas y medianas empresas, por ejemplo, contenidas en el T-MEC?²

² Ver el comunicado de la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos respecto "al cumplimiento de la ley" que esperaban alcanzar con el T-MEC para generar crecimiento y empleo en su país.

Hasta el momento, la estrategia seguida desde Estados Unidos ha sido la presión legal, política y diplomática, pero vale la pena cuestionarse si dicha opción puede resolver las asimetrías existentes entre los tres países al mismo tiempo que le hace frente a la "inevitabilidad asiática"³ y al avance de la Nueva Revolución Digital.

- En este aspecto deben considerarse dos temas estratégicos que los arquitectos del T-MEC dejaron de lado a pesar de que eran procesos globales que ya conformaban parte de la visión geopolítica y geoeconómica de los propios Estados Unidos, la Unión Europea, China, Japón, Corea del Sur, la India y Rusia: la creciente competencia del Este de Asia a través de su estrategia de política industrial y el avance de la Industria 4.0.
- El futuro del T-MEC también debe construir las bases para enfrentar la realidad derivada tanto por la nueva etapa de la Revolución Digital (Tecnología 5G) como por los efectos de la recesión económica gestada en 2020 por la aparición del Covid-19 y sus secuelas. América del Norte enfrentará una época en el progreso tecnológico acelerará las divergencias tanto entre las naciones como al interior de sus sociedades.
 - Sin la existencia de una estrategia de política industrial adecuada para crear oportunidades laborales para aquellos segmentos de la población que serán afectados por el avance de la innovación tecnológica, es posible que se gesten entornos que afecten la cohesión social.
 - Lo anterior se verá exacerbado por una economía global en donde el incremento en la inflación ha provocado el inicio de un aumento en las tasas de interés que restringirá las oportunidades de inversión y consumo y en donde la solución inmediata se encuentra en aprovechar las oportunidades existentes en el mayor mercado regional del orbe.

II. Los límites del T-MEC

La mayor restricción para el T-MEC es su visión comercial, la misma que fundó al TLCAN. De igual forma es su arquitectura: construida en silos sin una política económica regional transversal que resuelva las asimetrías e inercias incubadas en los últimos 30 años.

"El futuro se construye en la mente";⁴ en la evaluación que se hace del presente como consecuencia del pasado y en la visión que se tiene sobre el devenir que tomará el largo plazo. Un error de valoración, de prospectiva y de implementación tiene costos elevados, una factura que se debe enfrentar.

³ <https://idic.mx/2017/04/21/la-inevitabilidad-asiatica/>

⁴ Baena, G., "Pensamiento anticipatorio: el futuro se construye primero en la mente", en *El Futuro a debate*, Milkos, T. y Arroyo M. (coordinadores), editorial Limusa, 2016.

“El origen siempre está presente”;⁵ todo momento se encontrará vinculado al tiempo. En este sentido ¿Cuál es la evaluación que se puede hacer del T-MEC a dos años de su puesta en marcha?, ¿Se le puede concebir sin hacer referencia a la arquitectura de su antecedente inmediato, el TLCAN?, ¿Qué pasa con el momento que se vivía durante su negociación y el innegable, quizá inevitable, avance de China en América del Norte? ¿Qué se puede decir de la Cuarta Revolución Industrial que ya marcaba una diferencia entre los países que nunca renunciaron a la política industrial y aquellos que se entregaron al sueño etéreo de un libre comercio que nunca fue una realidad?

A) T-MEC: ¿Y EL CONCEPTO GEOPOLÍTICO Y GEOECONÓMICO?

¿A qué se enfrenta la estrategia de comercio administrado del T-MEC?: al ascenso del Dragón Rojo y de su esfera e influencia. La arquitectura de la estrategia geo-económica y geopolítica es evidente: la política industrial de China concretada en proyectos de inversión, financiamiento, desarrollo de infraestructura, comercio tradicional y digital, desarrollo de zonas económicas, entre otras, que se encuentran orientados por sus grandes iniciativas:

1. El 15 de noviembre de 2020, se firmó el acuerdo denominado como Asociación Económica Integral Regional (Agreement-Regional Comprehensive Economic Partnership, RCEP), un tratado que entró en operación en 2022 y el cual integra a los países agrupados en el ASEAN⁶ y a China, Japón, Australia, Nueva Zelanda y Corea del Sur.
2. Al mismo tiempo siguió el avance de la Iniciativa de la Franja y la Ruta (BRI): *una política transcontinental a largo plazo y un programa de inversión cuyo objetivo es el desarrollo de infraestructuras y la aceleración de la integración económica de los países a lo largo de la ruta de la histórica Ruta de la Seda. La Iniciativa fue presentada en 2013 por el presidente de China, Xi Jinping, y hasta 2016 se conocía como OBOR (One Belt One Road). El 28 de marzo de 2015, la Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma (CNDR), el Ministerio de Asuntos Exteriores (MAE) y el Ministerio de Comercio (MOFCOM) de la República Popular China (RPC), con la autorización del Consejo de Estado, publicaron el esquema oficial de la Iniciativa de la Franja y la Ruta.*⁷
3. Además, como un elemento adicional al BRI, China ha lanzado su iniciativa de la Ruta Digital de la seda, un mecanismo de infraestructura tecnológica con la que busca posicionarse globalmente en temas como la

⁵ Gebser, J., *Origen y presente*, Ediciones Atalanta, 2011.

⁶ Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (Myanmar, Brunéi, Camboya, Filipinas, Indonesia, Laos, Malasia, Singapur, Tailandia y Vietnam.

⁷ <https://www.beltroad-initiative.com/>

- inteligencia artificial, las telecomunicaciones, el comercio digital, en cómputo en la nube, por ejemplo, a través de sus grandes empresas tecnológicas.⁸
4. De forma paralela China impulsó en 2015 su “Made in China” (MIC 2025)⁹ *una iniciativa que se propone modernizar la capacidad industrial de China. Esta estrategia integral de 10 años se centra en gran medida en la fabricación inteligente en 10 sectores estratégicos y tiene como objetivo asegurar la posición de China como potencia mundial en industrias de alta tecnología como la robótica, la aviación y vehículos de nueva energía, como los eléctricos y los de biogás. Este plan impulsado por la investigación y el desarrollo.*
- El MIC 2025 tiene como objetivo:
 - i. *Reducir la dependencia de China de las importaciones de tecnología extranjera e invertir en sus propias innovaciones para crear empresas chinas que puedan competir tanto a nivel nacional como mundial.*
 - *China considera que el MIC 2025 es una oportunidad para integrarse plenamente en la cadena de fabricación mundial y cooperar más eficazmente con las economías industrializadas.*
5. China solicitó formalmente la adhesión al Acuerdo General y Progresivo de Asociación Transpacífico (CPTPP) el 16 de septiembre del 2021.
6. China avanza en su presencia en América Latina a través de inversión, financiamiento, desarrollo de zonas económicas y de una extensión de su BRI.¹⁰
7. China se ha posicionado como el país inversionista de moda en África: la búsqueda de materias primas, mano de obra barata, el posicionamiento logístico y geopolítico han acompañado a los 12 años que China tiene como principal socio comercial de África y a la creación de 25 zonas de cooperación económica y comercial en 16 países africanos un proceso que no se frenó a pesar del COVID-19.¹¹

¿Cómo podría competir el T-MEC, un acuerdo de comercio administrado con una estrategia de orden geopolítica y geoeconómica basada a su vez en una profunda y exitosa política industrial?

⁸ <https://www.cfr.org/china-digital-silk-road/>

⁹ <https://isdpeu/content/uploads/2018/06/Made-in-China-Backgrounder.pdf>

¹⁰ <https://www.cfr.org/backgrounders/china-influence-latin-america-argentina-brazil-venezuela-security-energy-brihttps://blogs.eui.eu/latin-american-working-group/the-belt-and-road-initiative-in-latin-america-how-china-makes-friends-and-what-this-means-for-the-region/> <https://thepeoplesmap.net/country/ecuador/>

¹¹ <https://www.investgohn.com/ueditor/jsp/upload/file/20210924/1632478576207046328.pdf>

B) LA HERENCIA DEL TLCAN

¿Podrá el T-MEC cumplir con la expectativa que generó su firma por parte de Canadá, Estados Unidos y México? La interrogante surge por el peso de la herencia que legó el TLCAN, la aparición del Covid-19, la guerra comercial entre China y Estados Unidos, la invasión en Ucrania, la elevada inflación y el alza en las tasas de interés.

En estricto sentido se debe mencionar que aún no existe información estadística suficiente para evaluar al T-MEC. Por ello es fundamental cuestionarse qué se encuentra en la mente de quienes consideran que se deben hacer correcciones tempranas en su implementación. La pregunta natural por considerar es ¿Cuál es la falla de fondo a corregir en el T-MEC?: la respuesta de fondo se encuentra en la herencia del TLCAN.

En este punto se debe recordar que el momento fundador del TLCAN estuvo delimitado por la necesidad de Estados Unidos de *abrir una nueva etapa de acuerdos comerciales, primero con Canadá y después con México, era parte de una estrategia de reposicionamiento geopolítico y geoeconómico ante la consolidación de lo que hoy es la Unión Europea, el surgimiento de los conocidos como Tigres Asiáticos y el debilitamiento del entonces bloque soviético.*¹²

Desde su inicio, la negociación del TLCAN enfrentó la divergencia de visiones y realidades: las asimetrías existentes entre Canadá, Estados Unidos y México eran conocidas tanto por los analistas como por los negociadores del TLCAN. El rasgo distintivo que marcó su diseño: *se convirtió en el primer borrador de una constitución de América del Norte, pero se definió en términos muy estrechos y de tipo comercial. Su objetivo era eliminar todas las barreras al comercio y a la inversión, así como nivelar el terreno de juego en materia de adquisiciones, telecomunicaciones, banca, servicios y otros sectores.*¹³

*El TLCAN seleccionó unos pocos sectores y armonizó las políticas. El acuerdo fue un mínimo que reflejó el temor de Canadá y México de ser dominados por los EE.UU. y la antipatía de este último hacia la burocracia y las organizaciones supranacionales. Se trataba de una "mano invisible", un marco liberal clásico, cuyo principal objetivo fue la eliminación de los obstáculos al comercio.*¹⁴

¹² Rozo, C., "El acuerdo y la hegemonía económica mundial" en *La integración Comercial de México a Estados Unidos y Canadá, ¿Alternativa o destino?*, Benito Rey Romay coordinador, Siglo Veintiuno Editores, 1991.

¹³ Pastor, R., El futuro de México en América del Norte: su tercer desafío, en *TLCAN 20 años, ¿Celebración, desencanto o replanteamiento?*, Oropeza, A. Coordinador. UNAM, IDIC, Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, 2015.

¹⁴ Pastor, *Op. cit*

En consecuencia, las expectativas de crecimiento y desarrollo económico que se adjudicaron al tratado estaban fuera de lugar, su génesis era una visión comercial entre naciones de naturaleza asimétrica y que vivían distintas realidades.

Para México, después de la conocida como Década Pérdida, el TLCAN se convirtió en una prioridad para reactivar a la economía nacional. De acuerdo con el propio expresidente Salinas *durante meses, en agotadoras sesiones, había analizado con mi gabinete económico los efectos que acarrearía para México un rechazo del TLCAN: salidas de capitales, descalabro cambiario, aumento de precios, irritación social, inestabilidad política.*¹⁵

En este sentido se entiende su mensaje lleno de optimismo en relación con la culminación de las negociaciones del TLCAN (12 de agosto de 1992): *el Tratado significa más empleo y mejor pagado para los mexicanos. Esto es lo fundamental; y es así, porque vendrán más capitales, más inversión.... En palabras sencillas, podremos crecer más rápido y entonces concentrar mejor nuestra atención para beneficiar a quienes menos tienen.* Los resultados en materia de pobreza, salarios, productividad, innovación tecnológica, crecimiento económico,¹⁶ competitividad, el aumento en el déficit comercial con otras regiones, así como las condicionantes suscritas en el T-MEC (impulsadas por Estados Unidos y Canadá) permiten establecer que ello no ocurrió.

Por su parte la posición de Canadá era diferente porque *la puesta en marcha del TLCAN tuvo como antecedente inmediato la firma del Tratado de Libre Comercio de Canadá y Estados Unidos (CUFTA), acuerdo bajo el cual Canadá se convirtió en el segundo país (después de Israel) en tener un acceso "privilegiado" al mayor mercado mundial.*

Con la entrada en vigor del CUFTA se despertaron algunas expectativas en torno a que la posición geográfica canadiense le transformaría en uno de los principales socios comerciales de la economía estadounidense.

En este sentido Canadá no tenía deseos de realizar grandes cambios a su acuerdo con Estados Unidos y no le interesaba una mayor relación comercial con México: como se vio anteriormente, la participación de mercado de los productos de origen canadiense se incrementó marginalmente.

¿A qué temía Canadá? El tema de fondo para Canadá era que los bajos salarios en México afectarían a su mercado laboral y redujeran la inversión de Estados Unidos en su país. *los estudios mostraban una preocupación por la ampliación de un acuerdo que, en principio, solo sería bilateral. Estados*

¹⁵ Salinas, C., *México: Un paso difícil a la modernidad*, Plaza y Janés, 2000.

¹⁶ Blecker, R., Moreno-Brid, J. C. and Salat, I., *Trumping the NAFTA renegotiation An alternative policy framework for Mexican-United States cooperation and economic convergence*, 2017, ECLAC.

Unidos y Canadá ya habían creado un marco legal explícito para su creciente vinculación. México entró a dicho proceso gracias a la visión geopolítica y geoeconómica del presidente George Bush.¹⁷

En consecuencia, se pudo conformar el TLCAN, un acuerdo entre naciones asimétricas que confiaron en que el libre comercio sería suficiente para enfrentar los retos globales. La reserva de los analistas canadienses era que los bajos costos laborales y la facilidad de eludir los compromisos ambientales en México podrían desviar las inversiones que Estados Unidos realizaba en Canadá. Parte de ello se hizo realidad.¹⁸

En consecuencia, el TLCAN fue un acuerdo que dio origen a un marco legal de un intercambio que venía creciendo por cuenta propia, de hecho, existen análisis que plantean que los resultados de intercambio comercial habrían sido los mismos aún sin el TLCAN.¹⁹

El TLCAN estaba marcado desde su génesis. Pastor (Op. cit.) señala que: en 1993, los aranceles de México promediaron alrededor de un 10 por ciento, 2.5 veces los de los Estados Unidos. En 1999, los aranceles de México cayeron un 2 por ciento, mientras que las licencias de importación y otras barreras no arancelarias fueron eliminadas. Las barreras arancelarias sobre los productos agrícolas sensibles fueron retiradas en 2008.

William Clinton fue claro en su informe al Congreso del Estados Unidos sobre los efectos del TLCAN: básicamente establece que en 1993 la mitad de las exportaciones de México hacia ese país ya no tenían arancel, y el promedio del total era de 2.07%. Por el contrario, México imponía aranceles más elevados a los productos norteamericanos. Con la entrada en vigor del TLCAN esto último se diluyó. Clinton lo relato de una forma elegante: México terminó cediendo lo que tenía para negociar una reducción marginal de aranceles que Estados Unidos le aplicaba. Por ello se puede entender por qué los enormes cambios implementados en la arquitectura institucional del país no se han traducido en mayor crecimiento económico, pero aún más: la firma de acuerdos comerciales no ha representado un ascenso significativo en el mercado global de las exportaciones.²⁰

17 Estados Unidos requería conformar un bloque comercial que le permitiera enfrentar la consolidación de lo que terminó siendo la Unión Europea y el desafío que en aquel entonces representaba el bloque soviético.

18 <https://idic.mx/wp-content/uploads/2017/10/VozIndustria-20171025-Vol-05-Num-102-MexicoYCanada-oportunidad-perdida-v1.pdf>

19 https://www.cbo.gov/sites/default/files/108th-congress-2003-2004/reports/report_0.pdf

20 <https://idic.mx/wp-content/uploads/2016/12/M%C3%A9xico-en-el-siglo-XXI-m%C3%A1s-all%C3%A1-de-la-renegociaci%C3%B3n-del-TLCAN.pdf>

El TLCAN no dio paso a una convergencia regional y a una integración productiva que redundara en mayor bienestar económico para sus integrantes y para México en particular.²¹

En consecuencia, no es de extrañar que la mayor parte de estudios realizados hayan cuestionado el impacto real que el TLCAN tuvo sobre el crecimiento económico y el ingreso de los habitantes de América del Norte.

De acuerdo con Tornell et al (2004), "México, un prominente liberalizador, falló en alcanzar un crecimiento estelar de su producto interno bruto (PIB) en la década de 1990, y desde 2001 su PIB y sus exportaciones se han estancado".²²

El Premio Nobel Paul Krugman (2016) fue más claro y contundente: *miramos a México, que hizo una liberalización comercial radical en 1985-88, luego se unió al TLCAN. Ha visto una transformación de su economía en muchos aspectos; ha pasado de una economía que no exportaba mucho más que petróleo y turismo a una importante potencia de exportación manufacturera. Y el efecto sobre el desarrollo ha sido... decepcionante.*²³

Para el caso de Estados Unidos el *Congressional Budget Office* (CBO) señaló dos cosas relevantes en 2003 y 2016:²⁴

- El intercambio comercial entre México y Estados Unidos venía aumentando aún antes de la entrada en vigor del TLCAN y es probable que lo hubiera hecho aún sin su operación.
- El impacto del TLCAN sobre el PIB y el empleo en Estados Unidos era marginal.

En 2017 el *Congressional Research Service* encontró algo similar: *el efecto neto global del TLCAN en la economía estadounidense ha sido relativamente pequeño porque su implementación no contribuyó en más de un 0.5% al crecimiento a su PIB.*²⁵

En esencia el TLCAN mostró que los enormes flujos comerciales no se traducen necesariamente en crecimiento y desarrollo.

²¹ Díaz, A., Fernández, E., Garduño, R. y Rubiera, F., "¿El comercio lleva a la convergencia? Un análisis del efecto del TLCAN sobre la convergencia local en México", *El Trimestre Económico*, vol.84 no.333,2017.

Ito, T., "NAFTA and Productivity Convergence between Mexico and the US", *Cuadernos de Economía*, Vol. 47 (Mayo), 2010, pp. 15-55.

²² Tornell, A., Westermann, F., Martínez, L., *NAFTA and Mexico's Less-Than-Stellar Performance*, NBER Working Paper No. 10289, 2004.

²³ http://krugman.blogs.nytimes.com/2016/03/14/globalization-and-growth/?_r=0.

²⁴ https://www.cbo.gov/sites/default/files/108th-congress-2003-2004/reports/report_0.pdf CBO, *How Preferential Trade Agreements Affect the U.S. Economy*, 2016.

²⁵ <https://sgp.fas.org/crs/row/R42965.pdf>

C) FRICCIONES EN EL T-MEC UN RESULTADO ESPERADO

Con las cifras disponibles hasta abril del 2022, el diseño de comercio administrado del TMEC muestra sus límites: en 2019 el déficit de América del Norte con China fue de (-) 479.5 mil millones de dólares. En 2021 llegó a (-) 532.4 mil millones y la tendencia continúa en los primeros cuatro meses del 2022: el déficit con China aumentó en 37 mil millones de dólares respecto a lo observado en el mismo periodo del 2021. En resumen, el desequilibrio económico con China sigue aumentando.

¿Por qué se debe realizar dicho planteamiento? El motivo radica en las diferencias que existen entre los firmantes del T-MEC a menos de dos años de la puesta en marcha del acuerdo: América del Norte sigue observando las consecuencias y no las causas.

El T-MEC fue el fruto de un proceso de cambio que Estados Unidos inicio para intentar hacer frente a una desindustrialización que afectó a regiones enteras que antes fueron el motor de su desarrollo: Delaware, Illinois, Indiana, Maryland, Michigan, Missouri, Nueva Jersey, Nueva York, Ohio, Pennsylvania, Virginia Occidental y Wisconsin. Estados Unidos no deseaba terminar con el comercio internacional vinculado a Canadá y México, lo que instrumentó es un cambio de reglas para dar paso a un comercio administrado y más alineado a sus intereses.

Para el gobierno de Estados Unidos de aquel momento, la apertura que tendía hacia el libre comercio fue una utopía porque hay países que no respetan sus normas: manipulan su tipo de cambio, subvencionan a sus empresas y cierran sus mercados. Estados Unidos cuestionó lo que algunas décadas antes había impuesto como norma a seguir al resto del mundo. Sin lugar a duda que los paradigmas se habían modificado.

En principio su punto de vista era la parte productiva no la comercial. Esta última fue vista como un mecanismo, un vagón, no como la locomotora del desarrollo.

No era la primera ocasión en que ello se presentaba ante la óptica de la esfera del poder estadounidense: el gobierno de Barack Obama había lanzado iniciativas para revitalizar su industria manufacturera. En octubre del 2016, poco antes de terminar su mandato se anunciaba esfuerzos conjuntos de 5 agencias federales, *incluidas las subvenciones para reforzar las cadenas de suministro de la industria manufacturera por parte del Instituto Nacional de Normas y Tecnología, los retos para catalizar las tecnologías de próxima generación por parte de la Administración Nacional de Aeronáutica y del Espacio, y las iniciativas para apoyar a más veteranos estadounidenses que sigan una formación técnica en la industria manufacturera avanzada por parte del Departamento de Asuntos de Veteranos.*

Compromisos por parte de más de 110 organizaciones, incluyendo el primer curso en línea masivo y abierto orientado a la fabricación por parte

del MIT, 18 programas ampliados e inaugurales de becas Grand Challenge por parte de colegios y universidades de todo el país, y 30 nuevos aprendizajes de fabricación por parte de la Manufacturing Association of Central New York.

*Un nuevo informe del Consejo Económico Nacional en el que se pone de relieve la importancia que tiene para la Administración el fortalecimiento de la competitividad de la industria manufacturera estadounidense.*²⁶

*El objetivo era inspirar a la próxima generación de trabajadores e innovadores para que busquen carreras en la industria manufacturera. Sigamos trabajando para fortalecer y ampliar los empleos manufactureros del mañana y asegurar que la oportunidad para todos es algo que podemos seguir haciendo en Estados Unidos para las generaciones venideras.*²⁷

La razón: la misma que impulsó al gobierno de Donald Trump a realizar cambios al TLCAN: una desindustrialización de Estados Unidos que favorecía a otros países.

- En ese punto es en donde radicó una de las fallas estructurales en el diseño del T-MEC: se percibió, erróneamente, que Canadá y México eran los beneficiarios del TLCAN cuando el gran ganador era China y la plataforma de producción que ha diseñado con otros países de Asia del Este, Oceanía, África y América del Sur.

Durante la negociación que fundó al T-MEC no se vio que la solución era la Integración Productiva de América del Norte, que esa opción podría alcanzar lo que el TLCAN no logró. Para lograrlo se requeriría un cambio de visión y un mayor esfuerzo económico y de estrategia.

La discrepancia de visiones entre posturas que intentaban preservar la lógica comercial del siglo pasado que gestó el TLCAN y aquellas que buscaban establecer un comercio administrado chocaron entre y dejaron fuera a la competencia que emana de la exitosa estrategia de política industrial instrumentada en el Este de Asia, particularmente por China.

Algo similar ocurrió respecto a la Industria 4.0: Estados Unidos implementó programas para relanzar su manufactura a través de procesos tecnológicos avanzados, lamentablemente su estrategia no llegó al T-MEC.

- La dependencia de América del Norte respecto a la importación de bienes intermedios y de capital de bajo costo provenientes de China fue la limitante: ello dejó al T-MEC sin un proceso de incubación, desarrollo y aceleramiento de empresas proveedoras de mediana y alta tecnología en México y Canadá.

²⁶ <https://2014-2017.commerce.gov/news/fact-sheets/2016/10/fact-sheet-new-progress-resurgent-american-manufacturing-sector.html>

²⁷ <https://2014-2017.commerce.gov/news/fact-sheets/2016/10/fact-sheet-new-progress-resurgent-american-manufacturing-sector.html>

- ¿La consecuencia inmediata? El Dragón Rojo fue el beneficiario del TLCAN²⁸ y lo sigue siendo durante los primeros años del T-MEC. En realidad, la industria mexicana ha sido desplazada por la de China tanto en el mercado de Estados Unidos como en Canadá y su propio mercado interno.²⁹

Al no resolver los desequilibrios heredados por el TLCAN, solo era cuestión de tiempo para que el T-MEC presentará las primeras discrepancias.

La primera se vincula con la abierta disputa por la interpretación de las Reglas de Origen contenidas en el T-MEC, particularmente en el sector automotriz,³⁰ justamente un aspecto que motivó, llevó más tiempo en la negociación y que, junto con la parte laboral es una de las primeras diferencias en surgir.

Un segundo elemento se encuentra en el mercado laboral; un tema que Estados Unidos y Canadá plantearon como una competencia desleal por parte de México: básicamente el mismo punto de vista discordante que existió desde la negociación del añejo TLCAN pero que fue obviado en ese momento: fue visto como una ventaja comparativa que México y las empresas transnacionales podían utilizar.

- Como lo demuestran las estadísticas del Bureau of Labor Statistics, las remuneraciones por hora trabajada en México no convergieron a las de sus dos socios comerciales: su mejor momento se vivió en la lejana década de los años setenta cuando representaron el 30.9% de las que se pagaban en Estados Unidos, cifra que en 1985 disminuyó a 16.2%.³¹ En 1996 sólo represento

28 Dussel, E., El huésped no invitado del TLCAN: China y la desintegración del comercio en América del Norte, en *TLCAN 10 años, ¿Celebración, desencanto o replanteamiento?*, Arturo Oropeza coordinador, UNAM, IDIC e Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, 2015.

29 Feenstra, R. y Looi, R., "Trade Liberalisation, and Export Variaty: a Comparison of Mexico and China", *The World Economy*, diciembre, 2007, pp. 5-21.

De la Cruz, J. L., González, P. y Núñez, J., "México y China, ¿Competencia o cooperación?: algunas evidencias del mercado de Estados Unidos, en Dejan Mihailovic y Alexis Toribio, *Desarrollo e integración. La nueva geopolítica de la economía global*, Miguel Ángel Porrúa y EGAP, 2007.

De la Cruz, J. L., Ivanova, A. y Ruiz A., "Competition between Latin America and China for US Direct Investment", *Global Economy Journal*, vol. 8, 2007, pp1-20.

De la Cruz, J.L., Lozada, b., Canfield, R., Exportaciones de México a Canadá. Cuando el TLCAN no es suficiente para enfrentar a China, en José Luis de la Cruz y Mario Gonzáles coordinadores, *Efectos del TLCAN en México después de 15 años de operación*, Miguel Ángel Porrúa y Tecnológico de Monterrey, 2011.

30 <https://www.whitecase.com/publications/alert/canada-and-mexico-seek-panel-proceedings-usmca-dispute-united-states-concerning>.

31 De La Cruz, G. J. et al, Industrialización y la cadena de la metalmecánica: una vía para el crecimiento y desarrollo económico, en *México frente a la Tercera Revolución Industrial, cómo relanzar el proyecto industrial de México en el siglo XXI*, Arturo Oropeza coordinador, UNAM, IDIC e Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, 2013.

el 14% ascendiendo ligeramente a 18% en 2012. Además, de acuerdo con el Conference Board, entre el 2011 y el 2018, el crecimiento promedio de los costos laborales unitarios por empleado en las manufacturas, en dólares, de México fue de cero por ciento en tanto que los de Estados Unidos se elevaron 2.5% en promedio anual.³² En función de este resultado, el nivel de costos laborales unitarios por persona empleada en las manufacturas mexicanas fue el mismo entre el 2000 y el 2018 en tanto que no cambió, en tanto que la de Estados Unidos creció 50%. Entre 1996 y el 2016, los costos laborales por hora pagados en el sector de las manufacturas mexicanas pasaron de 2.30 a 3.91. En Canadá lo hicieron de 18.63 a 30.08, cambio que en Estados Unidos fue de 22.46 a 39.03 dólares. Bajo dicho marco de referencia fue que los críticos al TLCAN cuestionaron la capacidad del acuerdo para reducir la brecha salarial existente entre los países de América del Norte. La limitante para el T-MEC fue que la solución planteada se restringió a cambios legales punitivos que no resolverán los problemas estructurales que inhiben el fortalecimiento del mercado laboral mexicano:

- De acuerdo con el INEGI, menos de 30 mil unidades económicas generan el 65% del valor agregado de la economía: son grandes empresas y medianas de más de 100 empleados. Los micronegocios, pequeñas y medianas empresas de menos de 100 empleados tienen una baja productividad que termina incidiendo en los bajos salarios que pueden pagar.
- En el mejor de los casos, si las empresas que inciden en el comercio internacional entre México y Estados Unidos pagan salarios más elevados,³³ lo que se incubará es una mayor desigualdad respecto a las remuneraciones asociadas a las MiPymes.
- Por ello, 30 años después de la firma del TLCAN las diferencias salariales y la asociación sindical en México siguen siendo fuertemente cuestionadas en Estados Unidos y Canadá: en solo dos años de operación han surgido eventos que muestran la diferencia de perspectiva entre el TLCAN y el T-MEC en materia laboral:³⁴ en el tratado anterior cada país aplicó la normatividad que

32 <https://www.conference-board.org/retrievefile.cfm?filename=ILCProductivityULCSummary1.pdf&type=subsite>

33 En el programa IMMEX se encuentran registradas menos de seis mil, en donde el 85% de las exportaciones se encuentra vinculada con las grandes empresas, la mayoría de ellas transnacionales.

34 <https://hir.harvard.edu/mexican-labor-movements-and-the-usmca/>

le mandaban sus leyes y reglamentos;³⁵ con el T-MEC se ha incrementado la presión para que México realice cambios, sobre todo en el sector automotriz, para reducir la brecha salarial existente entre los tres países.

- La cuestión por considerar es que los procesos de apertura económica instrumentados por México, incluyendo el T-MEC y el TLCAN, no propiciaron una convergencia salarial entre México y sus socios comerciales porque la estructura productiva de México no se ha modificado, pocas empresas cuentan con los procesos adecuados para generar mayor valor agregado e integrarse a las cadenas productivas que involucran alta tecnología
 - El 75% de las unidades productivas son informales.
 - Menos de 10 mil empresas concentran más del 85% las exportaciones hacia Estados Unidos y el 75% de los insumos utilizados en las exportaciones de manufacturas son importados.
 - Entre 1994 y el 2020, la productividad total de los factores exhibe una caída promedio de (-) 0.5% (la mayor parte atribuible a las MiPymes).
 - Además, de acuerdo con el INEGI:³⁶
 - El 85.8% de los micronegocios y del 44.9% de las Pymes no imparte capacitaciones.
 - El 39.6% de las situaciones presentadas en las MiPymes no tuvieron solución y el 21.5% tuvo una solución sin llevar a cabo acciones posteriores.
 - El 65.6% de las MiPymes no monitorea indicadores.
 - El 21.7% de la MiPymes lleva su contabilidad en un cuaderno o una libreta de apuntes y el 18.1% no lleva contabilidad.
 - El 73.6% no aceptarían un crédito bancario. El 57.9% no lo hace porque considera que es caro y el 14.9% no tiene confianza en los bancos.
 - El 95.4% de la Pymes no participa en las cadenas globales de valor. 34.8% no lo hace por falta de información, 25.5% por el giro de la empresa, 19.1% no lo considera necesario y el 15.5% porque no le interesa.

35 Para simplificar, el TLCAN se redactó sin una verdadera aportación de los trabajadores o de sus sindicatos. En consecuencia, las normas laborales quedaron relegadas a un acuerdo secundario inaplicable. El USMCA, por el contrario, contiene disposiciones laborales sólidas y aplicables, resultado de un diálogo sostenido y auténtico que ayudamos a conformar (Liz Shuler, presidenta del ALF-CIO de Estados Unidos). <https://www.brookings.edu/blog/up-front/2022/02/28/the-usmca-and-the-way-forward-for-trade-policy>.

36 <https://www.inegi.org.mx/programas/enaproce/2018/>

- Adicionalmente, de acuerdo con el INEGI-Conacyt:
 - Solamente 10,921 empresas del sector productivo que cuentan con un departamento técnico para documentar los procesos de producción. El 60% se concentra en 7 entidades federativas: Ciudad de México, Nuevo León, Jalisco, Estado de México, Guanajuato, Chihuahua y Coahuila. El resto de los estados cuenta con un acceso precario a la mejora continua y a innovación de procesos y tecnología.

En función de lo anterior, un planteamiento estratégico que las naciones integrantes del T-MEC debieron plantearse durante la negociación del tratado era el cómo México podría cumplir con los compromisos asociados al mercado laboral y a las reglas de origen: los resultados asociados al TLCAN ya habían demostrado que la visión comercial es insuficiente. Los cambios en el sector energético y la sostenibilidad ambiental son otros de los temas, a resolver entre los integrantes de América del Norte. En tan solo dos años han surgido cuestionamiento por parte del gobierno federal de Estados Unidos,³⁷ su congreso,³⁸ algunos gobiernos estatales (Texas en particular), empresas³⁹ y sindicatos⁴⁰ respecto al curso que ha tomado el T-MEC.

III. TMEC: la tarea por hacer

¿Puede Estados Unidos enfrentar el avance de la “inevitabilidad asiática” encabezada por China? Los resultados del TLCAN y del T-MEC muestran que la respuesta es no; requiere de la participación de México y Canadá.

La puesta en marcha del T-MEC, un proceso en construcción, debe dar paso a una integración productiva en América del Norte, de otra forma será capturado por la estrategia geopolítica de China y su plataforma transnacional.

³⁷ <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2022/july/readout-ambassador-katherine-tais-meeting-mexicos-secretary-economy-tatiana-clouthier>

³⁸ <https://www.tuberville.senate.gov/wp-content/uploads/5-20-22-Senator-Hagerty-Letter-to-President-Biden.pdf>

³⁹ La National Association of Manufacturers planteó al presidente Biden que: “A medida que avanza su agenda comercial, incluso a través de acuerdos como la Alianza para la Prosperidad Económica de las Américas, le pedimos respetuosamente que su administración haga que los socios de los acuerdos comerciales existentes rindan cuentas por el incumplimiento de sus compromisos”, en referencia. al T-MEC. https://documents.nam.org/IEA/NAM%20Jay%20Timmons%20Letter%20to%20President%20Biden%20on%20USMCA-Mexico_06302022.pdf

⁴⁰ <https://www.whitecase.com/publications/alert/ustr-and-us-labor-unions-initiate-first-proceedings-targeting-mexican-facilities> y ver nota al pie 7.



Para lograrlo los países integrantes del T-MEC deben elaborar un programa conjunto de política industrial que tenga objetivos y métricas que permitan acelerar la producción de insumos intermedios de mediana y alta tecnología que puedan sustituir a los que hoy se importan del Este de Asia.

- Se debe entrar en una fase de Sustitución Productiva y Competitiva de Insumos Intermedios en América del Norte que tenga como métrica disminuir el déficit comercial con el Este de Asia. El mecanismo debe ser la creación de una nueva base de empresas proveedoras ubicadas en la región.
- Por su naturaleza, se requiere un programa de política industrial conjunto que garantice la creación del capital humano, financiero y físico (tradicional y digital) necesario para elevar la competitividad industrial de la región, particularmente de México.
 - El programa debe equipararse al Made in China 2025 y al Ruta de la Seda Digital del país asiático: la estrategia de comercio administrado del T-MEC no puede enfrentar a la política industrial global de China.
 - Para lograrlo, América del Norte debe construir una infraestructura básica (tradicional) competitiva al mismo tiempo que desarrolla la infraestructura digital que se requiere en el siglo XXI.
 - Por el momento que se vive, el objetivo debe considerar los procesos productivos asociados tanto al Industria 4.0 como los vinculados con la tecnología 5G y el desarrollo que se está generando alrededor de la tecnología 6G: inteligencia artificial, computación cuántica, electrónica cuántica, robótica, pasar de cómputo en la nube al "edge computing",⁴¹ internet de las cosas, realidad virtual, realidad aumentada y diseño electrónico.

En este sentido debe considerarse un proceso diferenciado que considere las asimetrías existentes entre la base productiva de México respecto a las de Canadá y Estados Unidos. Las razones son:

1. Las tres naciones deben consolidar su base empresarial para superar los efectos que dejó el Covid-19.
 - a. El objetivo debe ser incrementar la productividad total de los factores y la competitividad industrial.
2. De igual forma se debe "democratizar" el acceso a la tecnología digital asociada a la Industria 4.0, *que ninguna empresa de la región se quede atrás*, para garantizar un aumento en la base de proveedores de insumos intermedios en la región.
3. Homologación regional de las calificaciones industriales para los trabajadores y del sistema educativo.

⁴¹ <https://www.simplilearn.com/edge-computing-vs-cloud-computing-article>

4. Determinación de sectores estratégicos que tengan los mayores efectos multiplicadores en la región.
5. Lograr que México transite de su base maquiladora a una manufacturera de alto valor agregado, un paso que le permitiría cumplir con los objetivos de convergencia salarial planteada en el T-MEC. Para ello se requiere:
 - a. Un modelo de financiamiento y fiscal regional diferente para incubar y desarrollar dicha base empresarial.
 - b. Una vinculación dirigida con los centros de investigación que están desarrollando los productos involucrados.
 - c. Las universidades deberán tener un modelo educativo especial para estos sectores estratégicos.
 - d. Asociación con empresas extranjeras para los desarrollos iniciales, la transferencia de tecnología y capacitación asociadas.
 - e. Compartir el objetivo de que estas asociaciones derivaran en que lo Hecho en América del Norte tendrá una participación de al menos 50% de contenido regional en el mediano y largo plazo.
6. ¿Cómo se puede financiar el proyecto? Concentrando los esfuerzos iniciales en los grupos de bienes que aglutinan la mayor parte del déficit comercial de América del Norte con China y los países del Este de Asia y que son de base tecnológica:
 - a. Clave 84: máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas o aparatos (en donde se encuentran productos relacionados con la fabricación de equipo de cómputo).
 - b. Clave 85: máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos (se encuentran los dispositivos electrónicos: diodos, circuitos integrados, circuitos impresos, etc.):
 - c. Clave 94: muebles; mobiliario médico-quirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otra parte; anuncios, letreros y placas indicadoras, luminosos y artículos similares; construcciones prefabricadas.
7. Crear una unión aduanera para aplicar una política aduanera conjunta en el combate al comercio desleal.
8. Una estrategia integral para América del Norte, que le otorgue beneficios proporcionales a cada país en función de la reducción del déficit con el Este de Asia.
 - a. Cada país absorbería la producción de los bienes en donde sea más competitivo, pero con la orientación de generar una integración productiva regional, es decir pasar del comercio interindustrial con el Este de Asia a uno intraindustrial entre las tres naciones integrantes de América del Norte.

- 
- 
9. Para el caso particular de México la estrategia adicional debe propiciar coinversiones regionales que permitan crear la infraestructura, el capital humano y una nueva base de empresas de base tecnológica de nacionalidad mexicana que se integren a las cadenas productivas en América del Norte vinculadas a los grupos de productos antes citados.
 - a. Adicionalmente se debe reducir la informalidad y elevar la calidad de gestión empresarial en las MiPymes.
 10. ¿Por qué instrumentar una política industrial regional?
 - a. Los menores costos de oportunidad en el Este de Asia son creados por la política económica y, en general, por la estrategia del Estado Desarrollador Asiático y sus bajos costos de mano de obra; dichos aspectos no se modificarán en el mediano plazo.
 - b. Los resultados económicos muestran que las condiciones de libre mercado no son suficientes para revertir las tendencias citadas.
 - c. El desarrollo conjunto de capacidades en América del Norte y el aprovechamiento de las existentes puede generar beneficios regionales en términos económicos y sociales a través del crecimiento económico y el empleo que permitan atenuar los desequilibrios existentes.

Anexo

CUADRO 1. Importaciones de Canadá, participación % por país

	1990	1994	2000	2010	2019	2020	2021
Estados Unidos	64.5	67.7	64.3	50.4	50.7	48.8	48.5
México	1.3	2.2	3.4	5.5	6.1	5.5	5.5
China	1.0	1.9	3.2	11.0	12.5	14.1	14.0
Taiwán	1.5	1.4	1.4	1.0	1.0	1.0	1.3
Corea del Sur	1.7	1.2	1.5	1.5	1.6	1.8	1.7
Malasia	0.3	0.6	0.7	0.6	0.5	0.6	0.6
Hong Kong	0.8	0.6	0.4	0.1	0.1	0.1	0.1
Singapúr	0.4	0.6	0.4	0.3	0.2	0.2	0.2
Indonesia	0.1	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3
Vietnam	0.0	0.0	0.1	0.3	1.2	1.5	1.6
Sub-total	71.7	76.5	75.6	70.9	74.1	73.9	73.7

Fuente: Elaboración propia con información del Statistics Canada.

CUADRO 2. IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS, PARTICIPACIÓN % POR PAÍS

	1990	1994	2000	2010	2019	2020	2021
Canadá	18.4	19.4	19.0	14.5	12.8	11.6	12.6
Japón	18.1	18.0	12.0	6.3	5.8	5.1	4.8
México	6.1	7.5	11.2	12.0	14.4	13.9	13.6
China	3.1	5.8	8.2	19.1	18.1	18.6	17.9
Taiwán	4.6	4.0	3.3	1.9	2.2	2.6	2.7
Corea del Sur	3.7	3.0	3.3	2.6	3.1	3.3	3.4
Singapur	2.0	2.3	1.6	0.9	1.0	1.3	1.0
Malasia	1.1	2.1	2.1	1.4	1.6	1.9	2.0
Hong Kong	1.9	1.5	0.9	0.2	0.2	0.3	0.1
Indonesia	0.7	1.0	0.9	0.9	0.8	0.9	1.0
Vietnam	ND	0.0	0.1	0.8	2.7	3.4	3.6
Sub-total	59.7	64.5	62.5	60.5	62.6	62.9	62.6

Fuente: Elaboración propia con información del Statistics Canada.

CUADRO 3. Importaciones de México, participación % por país

	1993	1995	2000	2010	2019	2020	2021
Estados Unidos	69.3	74.4	73.1	48.1	45.2	43.8	43.7
Canadá	1.8	1.9	2.3	2.9	2.2	2.2	2.2
China	0.6	0.7	1.7	15.1	18.2	19.2	20.0
Corea del Sur	1.3	1.1	2.1	4.2	3.9	3.8	3.8
Hong Kong	0.5	0.2	0.3	0.1	0.1	0.1	0.1
Indonesia	0.3	0.2	0.3	0.4	0.4	0.4	0.4
Japón	6.0	5.5	3.7	5.0	3.9	3.6	3.4
Malasia	0.4	0.6	0.8	1.8	2.5	2.8	2.5
Singapur	0.3	0.4	0.3	0.5	0.4	0.5	0.4
Taiwán	1.1	1.0	1.1	1.9	2.0	2.3	2.3
Vietnam	0.0	0.0	0.0	0.3	1.3	1.7	1.7
Subtotal	81.6	86.0	85.7	80.2	80.2	80.4	80.4

Fuente: Elaboración propia con información del Banco de México



José Luis De La Cruz Gallegos

Analista Económico

José Antonio Núñez Mora

Profesor-investigador. EGADE Business School, Tecnológico de Monterrey

MARZO 2025