El futuro de la integración económica en América del Norte: el camino de México en un terreno incierto

Sandra Polaski

Global Economic Governance Initiative. Boston University Global Development Policy Center

Resumen

Ahora que las partes constitutivas del Tratado de Estados Unidos, México y Canadá (T-MEC) están llevando a cabo una revisión exhaustiva de las normas que rigen sus relaciones económicas, y tomando decisiones sobre su futuro, es el momento adecuado para evaluar la posición de México en la economía integrada de América del Norte y a la vez considerar cómo puede desarrollarse ese futuro. Este artículo explora el tiempo venidero de la integración continental considerando una serie de escenarios, impulsados en primer lugar por lo que suceda en Estados Unidos, dado su peso económico relativo, su dominio en las negociaciones y la imprevisibilidad de su gobernanza. A continuación, se centra en México, considerando sus opciones para gestionar los riesgos inherentes a un futuro incierto. Repasa algunos indicadores clave de la economía mexicana para ofrecer una instantánea de cómo le ha ido con el modelo actual de integración económica, e identifica sus fortalezas y debilidades. El artículo sostiene que el enfoque de México para la revisión del T-MEC debe basarse en una estrategia de desarrollo a medio y largo plazo que se aleje de la dependencia de las exportaciones y se oriente hacia un crecimiento impulsado por la demanda interna. Identifica una serie de políticas para fortalecer la economía mexicana y reducir su dependencia de Estados Unidos ante el impredecible periodo que se avecina.

Abstract

As the parties to the United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA) undertake a major review of the rules governing their economic relationship and make decisions about its future, it is an appropriate moment to take stock of Mexico's position in the integrated North American economy and to consider how that future may unfold. This article explores the future of continental integration by considering a range of scenarios, driven in the first instance by what happens in the US, given its relative economic weight, its negotiating dominance and the unpredictability of US governance. It then focuses in on Mexico, considering its options to manage the risks inherent in an uncertain future. It reviews some key metrics of the Mexican economy to provide a snapshot of how it has fared under the existing pattern of economic integration and identifies strengths and weaknesses. The article argues that Mexico's approach to the review of the USMCA should be informed by a medium to long-term development strategy that shifts away from export dependency toward domestic demand-led growth. It identifies a range of policies to strengthen the Mexican economy and lessen its dependence on the US for the unpredictable period ahead.

1. Introducción

La integración de México en la economía de América del Norte ha generado desde hace tiempo opiniones polarizadas, lo que ha servido como una especie de Rorschach político-económico. Sus partidarios enfatizan las ventajas del acceso preferencial al mercado más grande y rico del mundo, y la integración a numerosas cadenas de suministro estadounidenses. Sus críticos señalan la perpetuación de un modelo manufacturero maquilador de bajo valor agregado, o la consolidación de restricciones neoliberales que limitan el margen de maniobra de México. A pesar de las evaluaciones contradictorias, la integración económica en el espacio continental norteamericano pareció ser durante muchos años un hecho

bien establecido. El proyecto sobrevió a las denuncias formuladas por el candidato presidencial Donald Trump en 2016, y finalmente fue extendida su vigencia durante su primera presidencia con la suscripción del T-MEC, que sustituyó al TLCAN. En México, el acuerdo fue integrado en los programas del presidente López Obrador y de la presidenta Sheinbaum, a pesar de su deseo de romper con el neoliberalismo.

No obstante, la segunda administración de Trump ha emprendido medidas que violan los términos fundamentales de dicha integración. Ha amenzado con introducir graves perturbaciones que ponen en cuestionamiento si México y Canadá seguirán teniendo un acceso preferencial al mercado estadounidense, y a qué costo. En el momento actual, ganan gran relevancia las decisiones de los gobiernos mexicano y canadiense sobre cómo entender y gestionar los riesgos de un futuro incierto. En el caso de México, se ha registrado un consenso gubernamental para que el país haga todo lo posible para preservar el T-MEC. Canadá ha adoptado un tono diferente, priorizando, al menos retóricamente, la diversificación de sus exportaciones y la construcción de nuevas relaciones económicas.

El artículo explora diversos futuros posibles de la integración económica de América del Norte mediante un análisis de escenarios, enfatizando el papel de Estados Unidos en la dirección del rumbo debido a su peso económico y el predominio de su capacidad negociadora. A continuación se centra en México, examinando sus opciones ante el incierto futuro de la integración del subcontinente, distinguiendo entre aquellas que puede mantener bajo su control y las que no. Se sostiene que, entre las opciones que están bajo su control, un componente esencial deberá ser el fomento de la demanda interna agregada como principal motor macroeconómico. En este sentido, se examina por qué el consumo interno ha sido un componente débil del crecimiento económico y qué se puede hacer para que la economía se encamine gradualmente hacia un crecimiento impulsado en mayor medida por la demanda interna.

El artículo se estructura en dos partes. Primero, explora posibles futuros para la integración económica de América del Norte, describiendo la situación actual y esbozando una serie de escenarios. La segunda parte exploran las posibles respuestas de México. La sección 3.1 se centra en las opciones de México para gestionar los riesgos inherentes a los diferentes escenarios, examinando cada uno de los principales componentes de la economía. La sección 3.2 profundiza en políticas específicas para fortalecer la economía ante un futuro incierto, orientándola hacia la demanda interna. Una última sección del artículo presenta las conclusiones.

2. El futuro de la integración económica en américa del norte

Para explorar la posible evolución futura de la integración económica de América del Norte, comenzamos con un análisis del corto y mediano-plazos basado en las medidas ya en marcha y los parámetros conocidos que configurarán o limitarán los posibles desarrollos futuros. Para este ejercicio, el corto plazo está limitado por la revisión del T-MEC en julio de 2026. El medio plazo se define, en términos generales, como el número de años que tienen por delante las actuales administraciones en los tres países. En Estados Unidos, ese periodo estará determinado fundamentalmente por el resultado de las elecciones, primero las legislativas de mitad de mandato en noviembre de 2026 y luego las presidenciales en 2028. En cuanto a México y Canadá, las acciones y estrategias económicas de los gobiernos de la presidenta Sheinbaum y el primer ministro Carney determinarán el espacio político de sus países en el futuro. Planteamos una serie de escenarios que podrían resultar de la interacción de las estrategias de los tres países y la dinámica de la economía política en cada uno de ellos.

Perspectivas a corto plazo

La revisión del T-MEC en 2026 ofrece a las partes tres opciones posibles que determinarán los parámetros del acuerdo (artículo 34.7 del T-MEC). Pueden optar por prorrogarlo 16 años (hasta 2042) si las tres partes están de acuerdo. Alternativamente, pueden acordar modificarlo, lo que también podría incluir cambios en la duración del acuerdo. Si una o más partes no están de acuerdo en prorrogar o renegociar los términos del Acuerdo, este expirará en 2036, con revisiones anuales hasta entonces. Esto sugiere que la fecha más temprana en la que el T-MEC puede expirar es el 30 de junio de 2036, lo que implica una continuidad de una década, aunque las modificaciones que las partes puedan acordar durante la revisión de este año podrían alterar significativamente los términos de la relación comercial.

También existe una cuarta opción disponible para cualquiera de las partes: retirarse del Acuerdo mediante notificación por escrito a las demás partes, con efecto a los seis meses (artículo 34.6 del T-MEC). Si una parte se retira, el Acuerdo sigue en vigor para las demás partes.

En el momento de redactar el presente texto, Estados Unidos y México han iniciado conversaciones bilaterales sobre el Acuerdo. Las conversaciones entre Canadá y Estados Unidos aún no han comenzado y hasta la fecha no se han celebrado debates trilaterales. Los medios de comunicación sugieren que las primeras conversaciones entre Estados Unidos y México se han centrado en las barreras no arancelarias y en los reclamos de Estados Unidos de que México no ha cumplido con determinadas obligaciones del T-MEC vigente. También se están llevando a cabo debates paralelos sobre nuevas cuestiones que podrían incorporarse a una renegociación más amplia del acuerdo, como un «plan de acción» sobre minerales críticos para el comercio preferencial de estos minerales (USTR, 4 de febrero de 2026).

A finales de enero de 2026, el representante comercial de Estados Unidos (USTR), Greer, y el secretario de Economía, Ebrard, "acordaron iniciar conversaciones formales sobre posibles reformas estructurales y estratégicas en el contexto de la primera revisión conjunta del T-MEC, incluyendo normas de origen más estrictas para productos industriales clave, una mayor colaboración en materia de minerales críticos y una mayor armonización de las políticas de comercio exterior" (USTR, 28 de enero de 2026). En marzo, "dieron instrucciones a los negociadores para que iniciaran un debate exploratorio sobre las medidas necesarias para garantizar que los beneficios del Acuerdo recaigan principalmente en las partes, incluyendo la reducción de la dependencia de las importaciones originadas fuera de la región, el refuerzo de las normas de origen y la mejora de la seguridad de las cadenas de suministro norteamericanas" (USTR, 5 de marzo de 2026).

De acuerdo con declaraciones del gobierno y algunos informes públicos, pareciera que la estrategia de México en este momento parece consistir en adaptarse a las demandas de Estados Unidos a fin de preservar en la medida de lo posible los términos actuales del T-MEC. Canadá ha adoptado una postura diferente, imponiendo algunos aranceles de represalia y lanzando de forma manifiestamente pública iniciativas para diversificar su economía y reducir su dependencia del mercado estadounidense. El Gobierno de Estados Unidos respondió anunciando aranceles nominales más elevados para Canadá que para México y retrasó las negociaciones bilaterales. No obstante, según varios analistas, Canadá sigue teniendo la tasa arancelaria efectiva más baja de todos los países para sus exportaciones a Estados Unidos (Fritz, 2026).

México y Canadá han tomado medidas recientes para fortalecer su relación bilateral, al margen de la estructura radial centrada en Estados Unidos en el marco del T-MEC. Los líderes de estos dos países firmaron un acuerdo económico bilateral en octubre de 2025, en el que se

comprometieron a explorar la producción conjunta dirigida a los mercados latinoamericanos y asiáticos que se benefician de las condiciones preferenciales del Acuerdo Transpacífico (CPTPP). Además de México y Canadá, los miembros de ese acuerdo comercial son Australia, Brunei Darussalam, Chile, Japón, Malasia, Nueva Zelanda, Perú, Singapur, el Reino Unido y Vietnam.

Más allá de lo que ha ocurrido hasta la fecha, Estados Unidos podría amenazar con retirarse del T-MEC o ejercer esa opción, notificándolo a las otras partes con seis meses de antelación. Esta táctica sería coherente con el enfoque negociador del presidente Trump, que consiste en crear incertidumbre y plantear exigencias máximas de las que luego se retracta. La incertidumbre se ve agravada por medidas adoptadas por la administración estadounidense en respuesta al fallo de la Corte Suprema de Estados Unidos de febrero de 2026, que dictaminó que el presidente no tenía autoridad para imponer aranceles en virtud de la Ley de Poderes Económicos de Emergencia (IIEPA), incluidos lo impuestos a México y Canadá. Si bien Estados Unidos retiró dichos aranceles, impuso un nuevo arancel universal de 10% en virud de la Sección 122 de la Ley de Comercio. Para México, este arancel se aplica a las exportaciones a Estados Unidos que no cumplen con el T-MEC. Dicho arancel expirará a finales de julio de 2026 debido a las limitaciones impuestas en esa sección de la Ley. En las últimas semanas, el USTR inició nuevas investigaciones en virtud de la Sección 301 de la Ley de Comercio que podrían derivar en nuevos aranceles. Una de las investigaciones se refiere a si Estados Unidos se ve perjudicado por el "exceso estructural de capacidad y producción en los sectores manufactureros de 16 países socios comerciales, incluido México. Una segunda serie de investigaciones se centra en 60 países, incluidos México y Canadá, para determinar si imponen y aplican efectivamente una prohibición a la importación de

bienes producidos con trabajo forzoso. Estas investigaciones requieren consultas con el público y con los países involucrados , y pueden tardar meses en completarse antes de que la administración emita sus resoluciones finales, aunque la USTR ha declarado que espera finalizar el proceso antes de que expiren los aranceles de la Sección 122 en julio. El momento elegido para las investigaciones sugiere que uno de los objetivos es generar mayor apalancamiento sobre los países mencionados para reemplazar la presión generada anteriormente mediante el uso de la IIEPA. Por otra parte, los aranceles vigentes aplicados al acero, el aluminio y los automóviles mexicanos se impusieron bajo una sección diferente de la ley comercial estadounidense, la Sección 232, y siguen en vigor.[1]

En resumen, el resultado de la revisión del T-MEC es impredecible en el momento de redactar este informe. Sin embargo, estará condicionado y quizás limitado por los acontecimientos a medio plazo, en particular las próximas elecciones estadounidenses que se analizan en la siguiente sección.

Perspectivas a medio plazo

De cara al futuro, comenzamos explorarando los posibles acontecimientos en Estados Unidos, dado su peso económico relativo, su dominio en las negociaciones y la imprevisibilidad de su gobernanza. A continuación, pasamos a las estrategias y acciones de México y Canadá para configurar su futuro en la economía continental y más allá.

1 El título III de la Ley de Comercio de 1974 (Secciones 301-310), conocido como Sección 301 autoriza a USTR a suspender o retirar los beneficios de un acuerdo comecial o a imponer aranceles u otras restricciones a la importación de bienes o servicios de un país extranjero si determina que "se están vulnerando los derechos de Estados Unidos en virtud de cualquier acuerdo comercial", o si "un acto político o práctica de [ese] país extranjero es injustificable y perjudica o restringe el comercio estadounidense". https://www.congress.gov/crs-product/IF11346.

Estados Unidos

Mientras se lleva a cabo la revisión del T-MEC, Estados Unidos entrará en un intenso periodo político en el que todos los miembros de la Cámara de Representantes y 33 de los 100 escaños del Senado estarán en juego en las elecciones de mitad de mandato. Es un patrón histórico en Estados Unidos que el partido que controla la presidencia pierda escaños legislativos en las elecciones de mitad de mandato. El Partido Republicano controla actualmente la Cámara de Representantes por un margen de 218 a 214. En el Senado hay 53 republicanos, 45 demócratas y dos senadores independientes que se unen a los demócratas. Dada la estrecha mayoría de los republicanos, es posible –e históricamente probable– que el partido pierda el control de al menos una de las cámaras del Congreso.

Por varias razones, esto es relevante para el futuro de la integración económica en América del Norte en el mediano plazo. Durante la temporada electoral y hasta el 3 de noviembre de 2026, la administración Trump seguramente evitará acciones que puedan dañar las posibilidades republicanas de conservar el control del Congreso. En el contexto de la revisión del T-MEC, esto hace menos probable que Estados Unidos se retire del acuerdo, ya que ello perturbaría las cadenas de suministro con posibles consecuencias como el cierre de fábricas de automóviles y otras industrias y el encarecimiento de los productos en los supermercados estadounidenses. Si bien cabe esperar amenazas y posturas negociadoras duras durante la revisión para promover los intereses económicos sectoriales representados por Trump y los miembros del Congreso, el deseo de mantener la estabilidad de la economía estadounidense y evitar la inflación sugiere que las tácticas y demandas más disruptivas pueden ser menos probables.

Si los demócratas toman el control de una o ambas cámaras del Congreso en enero de 2027, el cálculo estratégico con respecto a la integración económica de América del Norte cambiará. Recordemos que

la primera administración Trump perdió el control de la Cámara de Representantes en las elecciones intermedias de 2018. Al asumir su cargo en enero de 2019, los demócratas se negaron a ratificar el T-MEC, que había sido negociado y ya firmado por Estados Unidos, México y Canadá a finales de 2018. Como condición para proceder a la ratificación, los demócratas exigieron con éxito una amplia lista de cambios en el acuerdo, entre los que se incluían disposiciones laborales más estrictas, mecanismos de aplicación más eficaces y una protección menos rigurosa de la propiedad intelectual en el sector farmacéutico, entre otros. Las elecciones de mitad de mandato de 2026 podrían dar lugar a otro giro de este tipo. Si los demócratas obtienen el control de ambas cámaras, es probable que asuman un mayor control sobre la política comercial, como lo indican las recientes votaciones simbólicas que llevaron a revocar los aranceles sobre Canadá. En cuanto a México, es probable que vuelvan a hacer hincapié en los derechos laborales y la convergencia salarial.

Vale la pena detenerse a considerar si las elecciones de mitad de mandato podrían verse alteradas o impugnadas por la administración Trump. Las medidas que ya están llevando a cabo la administración o el Partido Republicano incluyen una redefinición acelerada y radical de los distritos electorales para favorecer a su partido; propuestas de cambios en las reglas de votación para restringir la elegibilidad de los votantes; y esfuerzos para obtener acceso a los padrones electorales de los estados mediante tácticas sin precedentes (Marley y Sánchez, 2026). Estas medidas sumadas a los desafíos que enfrenta la transición presidencial tras las elecciones de 2020, hacen difícil descartar por completo la posibilidad de una ruptura electoral.

Tras las elecciones de mitad de mandato, las elecciones presidenciales de 2028 cobrarán cada vez más importancia y dominarán la toma de decisiones políticas de la administración Trump. Una multiplicidad de fuerzas y acontecimientos impredecibles darán forma a esas elecciones, más allá del enfoque habitual de los votantes en el estado de la eco-

nomía estadounidense. Los acontecimientos geopolíticos, incluidas las guerras, la relación de Estados Unidos con China y los esfuerzos de la administración Trump por dominar el continente americano, podrían desempeñar un papel más importante que en elecciones anteriores.

México

El papel de México en la evolución a medio plazo de la integración económica de América del Norte estará determinado por el análisis y la estrategia de la administración de Sheinbaum en cuanto al grado de alineación que está dispuesta a aceptar a propósito de las demandas de Estados Unidos. Es probable que haya diferencias de opinión sobre este asunto en su periodo y en la legislatura, y que estas evolucionen en función de los acontecimientos internos y externos. Dicho esto, varias medidas adoptadas en los últimos meses podrían tener el efecto objetivo de aumentar la dependencia de México respecto a Estados Unidos.

Entre estas medidas se incluye la imposición de aranceles de hasta el 50 % a los productos procedentes de países que no tienen un tratado de libre comercio con México, entre los que se encuentran China, Corea del Sur, India, Brasil, Indonesia y Sudáfrica, entre otros. Los países afectados por los aranceles podrían reaccionar con contramedidas que aislarían al país frente a algunas de las economías de más rápido crecimiento, los mercados grandes y, en algunos sectores, los líderes tecnológicos. Esto limitaría las perspectivas de diversificación del comercio y la inversión y, por lo tanto, aumentaría la dependencia de facto de México del mercado estadounidense.

El plan de acción Estados Unidos-México sobre minerales críticos anunciado recientemente también podría aumentar esa dependencia. Si se convierte en un acuerdo vinculante como se prevé, incluiría precios mínimos de compra (*price floors*) para los minerales críticos por encima de los precios del mercado mundial, lo que aumentaría los costos de los

insumos esenciales para la producción mexicana en comparación con sus competidores en los mercados mundiales. El plan también podría exigir a México que diera prioridad a la financiación y otras medidas de apoyo a "proyectos específicos de extracción, procesamiento y fabricación de minerales críticos de interés mutuo para Estados Unidos, México o terceros países" (USTR, 4 de febrero de 2026). El plan está vagamente vinculado a un esfuerzo más amplio para crear un club de minerales críticos liderado por Estados Unidos y un Plan de Acción sobre Minerales Críticos del G7, que también está relacionado. Dada la perturbación en las relaciones de Estados Unidos con Europa debido a acciones y amenazas relacionadas con su política interna, Groenlandia, los aranceles y otros asuntos, las perspectivas de participación europea en esas coaliciones no están claras. El compromiso de México, por lo contrario, está previsto que avance en un plazo de 60 días.

Cuando el representante comercial de Estados Unidos, el USTR Greer y el secretario de Economía Ebrard "acordaron iniciar conversaciones formales sobre posibles reformas estructurales y estratégicas en el contexto de la primera revisión conjunta del T-MEC, incluyendo normas de origen más estrictas para los productos industriales clave, una mayor colaboración en materia de minerales críticos y una mayor armonización de las políticas de comercio exterior", no sorprendió que se mencionaran las normas de origen, que son un componente estándar de los acuerdos comerciales. La colaboración en materia de minerales críticos ya se ha puesto en marcha, como se ha señalado. Lo que quizás sea digno de mención es la afirmación de que ambos acordaron discutir una mayor armonización de la política comercial exterior. Es probable que esto pretenda ser una señal de una política comercial común y consolidada hacia China, lo que plantea numerosos interrogantes sobre la soberanía de México y su futuro margen de manionra política. Dada la reciente instrumentalización de la política comercial por parte de Estados Unidos no sólo contra sus supuestos adversarios, sino también contra sus aliados,

una mayor alineación de México con la política comercial exterior estadounidense generaría interrogantes en múltiples frentes. Por ejemplo, ¿se alinearía México con una política comercial estadounidense cada vez más punitiva hacia la Unión Europea o Brasil?

En las negociaciones mantenidas hasta la fecha, el secretario Ebrard ha afirmado que, en la medida en que los aranceles estadounidenses sobre México sean inferiores a los impuestos a otros exportadores, el país saldrá ganando. Sin embargo, los acuerdos comerciales pendientes de Estados Unidos con Japón, Corea y otros países podrían reducir los aranceles que gravan los automóviles a 15%, lo que pondría en desventaja a las fábricas de montaje de automóviles existentes en México y reduciría el incentivo para nuevas inversiones extranjeras directas en este sector industrial.

México ha dado algunos pasos iniciales que, si dan resultados, podrían contrarrestar la dependencia de Estados Unidos. El gobierno ha iniciado consultas con China y la India para discutir los aranceles más altos sobre sus productos que entraron en vigor el 1 de enero de 2026. Como se ha señalado anteriormente, México y Canadá firmaron un acuerdo económico bilateral en octubre de 2025 en el que se comprometen a explorar la producción conjunta dirigida a los mercados latinoamericanos y asiáticos en el marco del acuerdo CPTPP. Los bloques CPTPP y UE están iniciando conversaciones sobre una posible colaboración, como la acumulación de normas de origen que podrían proporcionar atractivos beneficios de acceso al mercado para las empresas de las cadenas de suministro de los dos grupos.

Canadá

La postura de Canadá con respecto a la futura integración económica de América del Norte se ha visto significativamente modificada por las acciones de la segunda administración Trump. El presidente de Estados Unidos

se ha referido al país norteño como el estado número 51 de los Estados Unidos, ha impuesto aranceles más altos a muchas exportaciones canadienses por razones ajenas al comercio y ha amenazado con medidas como la descertificación de las aeronaves canadienses para operar en los Estados Unidos o el bloqueo de un nuevo puente entre los países. Canadá ha cambiado el tono y, en algunos casos, el fondo de su respuesta. Por ejemplo, al principio del mandato del primer ministro Carney, el país acordó derogar un impuesto sobre los servicios digitales en respuesta a la presión de Estados Unidos, en tanto que más recientemente ha tomado medidas destacadas para reducir su dependencia económica de Estados Unidos.

Un ejemplo notable es el reciente acuerdo entre Canadá y China para reducir algunos aranceles (Gobierno de Canadá, 16 de enero de 2026). Canadá reducirá su arancel sobre los vehículos eléctricos chinos de 100% que adoptó en 2024 (siguiendo una medida similar de Estados Unidos) al tipo de nación más favorecida de 6.1% para un máximo de 49,000 vehículos chinos. A cambio, China acordó reducir los aranceles sobre las importaciones agrícolas canadienses. Canadá también anunció que no impondría aranceles a las importaciones de determinados productos solares y semiconductores procedentes de China, a pesar de haber anunciado en 2024 su intención de hacerlo. El gobierno declaró que "ante este momento crucial de la historia y las transformaciones fundamentales de las redes comerciales mundiales, Canadá debe mantener una relación seria, centrada y pragmática con China" (Gobierno de Canadá, 16 de enero de 2026).

El Gobierno también expresó su expectativa de que el acuerdo catalizara nuevas *joint-ventures* chinas en Canadá "para proteger y crear nuevos puestos de trabajo en la fabricación de automóviles para los trabajadores canadienses, y garantizar una sólida expansión de la cadena de suministro de vehículos eléctricos de Canadá" (Gobierno de Canadá, 16 de enero de 2026). Los esfuerzos del país por atraer inversión extranjera directa también se han manifestado en las conversaciones con empresas coreanas y alemanas que compiten por un contrato multimillonario para

construir 12 nuevos submarinos para Canadá. Los informes públicos indican que Canadá ha animado a los licitadores a facilitar la inversión en su producción de vehículos eléctricos y en sus cadenas de suministro de baterías como un factor a tener en cuenta a la hora de seleccionar al socio para el contrato de los submarinos (Gridneff *et al.*, 2026). También ha llegado a un acuerdo con la UE para unirse a su Acción de Seguridad para Europa, un programa de 150,000 millones de euros para proyectos de defensa que permite a las empresas canadienses licitar en contratos de adquisición de la UE (Barigazzi y Lunday, 1 de diciembre de 2025).

Canadá ha tomado recientemente medidas para iniciar o reactivar las negociaciones comerciales con varios países, entre ellos la India, el bloque Mercosur, que incluye a Brasil, Tailandia y los Emiratos Árabes Unidos, países cuyos productos acaban de ser objeto de un aumento de los aranceles por parte de México. Además, el primer ministro Carney declaró que el país está "defendiendo los esfuerzos para tender un puente entre el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica [CPTPP] y la Unión Europea, lo que crearía un nuevo bloque comercial de 1,500 millones de personas" (Lanktree *et al.*, 2026). En la medida en que produzcan resultados concretos, estas iniciativas pueden afectar la posición futura de Canadá con respecto a la integración continental.

Escenarios posibles

Una vez trazados los principales parámetros y acciones de los tres países que ya son visibles, es posible esbozar escenarios plausibles sobre cómo podrían evolucionar en el futuro. Damos mucha importancia a los posibles acontecimientos en Estados Unidos, en vista de su peso económico y su dominio del modelo actual de integración en el espacio continental de América del Norte. Consideramos un caso base con cambios mínimos en la dinámica actual de gobernanza de Estados Unidos y la continuación de las estrategias adoptadas por México y Canadá hasta la fecha.

Un segundo caso supone que las fuerzas internas de Estados Unidos se combinan para producir una mayor consolidación del enfoque «*America first*» y un aumento de los esfuerzos por dominar el Hemisferio, incluso mediante una mayor presión sobre México y Canadá a través de una mayor denegación de beneficios comerciales u otras medidas, que denominamos como el escenario pesimista. Un tercer caso supone que los resultados electorales en Estados Unidos cambian la gobernanza hacia un enfoque menos conflictivo con México y Canadá y la posibilidad de nuevas prioridades para la integración norteamericana que pongan más énfasis en el beneficio mutuo, que consideramos como el escenario optimista. Los tres escenarios proporcionan un contexto para considerar las opciones estratégicas a las que se enfrenta México, tema central de la segunda parte de este artículo.

Escenario base

Si las elecciones estadounidenses de 2026 dejan al Partido Republicano en control del Congreso, el resultado probable sería la continuación de los aranceles estadounidenses sobre México y Canadá y una mayor presión para que sus políticas se ajusten a las favorecidas por la administración Trump. A modo de ilustración, las votaciones simbólicas para revocar los aranceles sobre Canadá no tuvieron ningún impacto porque las mayorías republicanas en ambas cámaras son suficientes para mantener el veto presidencial.[2] Más allá de los aranceles, probablemente se mantendría la presión sobre México y Canadá para que adopten o modifiquen políticas relacionadas con la energía, los minerales y la gobernanza digital en un sentido que favorecería de manera desproporcionada a las empresas y los intereses estadounidenses. También se mantendría la presión para alinear la política económica exterior con la de la adminis-

2 En el sistema estadounidense, la revocación de un veto presidencial exige el voto de dos terceras partes tanto en la cámara de Representantes como en el Senado.

tración Trump. México se vería obligado a decidir si continuar con una estrategia acomoditicia que podría comprometer aún más su autonomía política y económica o resistirse y aceptar el riesgo de nuevas acciones disruptivas por parte de Estados Unidos. El rumbo actual de Canadá le permitiría ganar poco a poco espacio político mediante la diversificación de sus relaciones económicas, pero a costa de un posible castigo a corto y medio plazo de su economía y sus empresas por parte de Estados Unidos. En este escenario, un resultado probable de la revisión del T-MEC en julio de 2026 sería la negativa de Estados Unidos a prorrogar el acuerdo por otros 16 años, lo que daría lugar a revisiones anuales que ofrecerían a Estados Unidos la posibilidad de exigir nuevas concesiones cada año.

Escenario pesimista

Este escenario supone una configuración política estadounidense que consolida aún más el enfoque de "América [Estados Unidos] primero" y pone en práctica la versión agresiva de la Doctrina Monroe articulada en la Estrategia de Seguridad Nacional de Estados Unidos de 2025. Se intensificarían los esfuerzos por dominar el Hemisferio, incluida una mayor injerencia en la política nacional para colocar en el poder a candidatos a modo, y una mayor presión sobre México y Canadá para que capitulen ante las exigencias de Estados Unidos mediante una mayor denegación de beneficios comerciales o medidas más extremas. Este escenario podría ser el resultado de la elección en 2028 de un candidato autoritario como presidente, o de una ruptura electoral que repudie los resultados de las elecciones intermedias de 2026 o las presidenciales de 2028, por ejemplo. Si bien este escenario puede ser poco probable, no se puede descartar debido a la aquiescencia de algunos sectores de las élites estadounidenses ante las manifestaciones sin precedentes del poder presidencial hasta la fecha, y de su intento manifiesto de explotarlo para obtener beneficios privados. En este escenario, Estados Unidos se retiraría del T-MEC o simplemente ignoraría cualquier disposición que

limitara sus acciones. México y Canadá se enfrentarían a la disyuntiva de someterse o desafiar a un adversario que posee una fuerza económica y militar superior.

Escenario optimista

Un escenario optimista sería que ganara terreno un movimiento reformista estadounidense, probablemente basado en la resistencia popular al estancamiento del poder adquisitivo, la inseguridad económica y las violaciones de las normas constitucionales. Históricamente, estos movimientos reformistas no se han centrado en la política exterior, con la excepción parcial de la resistencia a la guerra de Vietnam. Sin embargo, un movimiento reformista con éxito electoral en la coyuntura actual probablemente rechazaría las aventuras militares de Estados Unidos o la búsqueda de cambios de régimen en el extranjero en favor de la reconstrucción de la economía y la política estadounidenses. Estas cuestiones de política interior y exterior unen las opiniones de gran parte de la base del Partido Demócrata y de parte de la base del Partido Republicano, y podrían generar mayorías si se articulan con éxito en una plataforma política. En este escenario, el enfoque de Estados Unidos hacia México, Canadá y las relaciones continentales sería más benigno. México y Canadá tendrían mayor capacidad para diseñar enfoques mutuamente beneficiosos en cuestiones como el crecimiento económico y la gestión de la migración mediante la renegociación y la ampliación del T-MEC y otros mecanismos.

3. Las opciones de México para gestionar los riesgos por delante

El escenario base, que constituye una continuación de la trayectoria actual, puede ser el más probable en los tres años que quedan por delante del gobierno de Trump. Sin embargo, incluso en ese plazo (y sin duda

más allá), los escenarios pesimista y optimista, o variaciones de los mismos, pueden volverse posibles. México está obligado a actuar en condiciones de incertidumbre respecto del futuro de la integración económica en América del Norte y de su relación más amplia con sus dos vecinos.

Esta parte del artículo explora las opciones de México para gestionar los riesgos para su economía utilizando el enfoque de escenarios. Este enfoque analítico está diseñado para permitir a los responsables políticos evaluar las posibles estrategias en función del contexto actual y de la evolución futura plausible, incluyendo desarrollos futuros que pueden ser más negativos o más positivos. En la primera sección se esbozan las opciones de política económica de que dispone México y se evalúan en función de los tres escenarios descritos anteriormente. Los enfoques de política que muestran un buen desempeño en múltiples futuros plausibles merecen una consideración especial como herramientas para gestionar la incertidumbre y aumentar la resiliencia. La segunda sección se centra en lo que, en nuestra óptica, es la opción de política más acertada: aumentar la demanda interna como un motor principal de la economía nacional. Destaca la importancia de reformar los ingresos y los gastos públicos para fortalecer los aspectos estructurales de la economía. A continuación, la sección se centra en medidas detalladas que podrían desarrollar y fortalecer el papel del consumo de los hogares como motor del PIB y, por lo tanto, aumentar la resiliencia de la economía frente a las perturbaciones externas. La tercera sección presenta conclusiones.

3.1. Evaluación de las opciones de México

Para examinar las opciones de política económica disponibles para México, es útil analizar por separado los diferentes componentes de la economía.[3] Seguimos un enfoque estándar de contabilidad nacional: el

3 Este artículo se centra en la economía real, es decir, en la producción y consumo de bienes y servicios. La política financiera y monetaria queda fuera de su alcance.

enfoque del gasto, que divide los componentes del producto interno bruto (PIB) de un país en consumo de los hogares (C), inversión (formación bruta de capital fijo) (I), gasto público (G) y comercio neto (exportaciones menos importaciones), esto es:

$$PIB = C + I + G + (X - M)$$

Como se sabe, este enfoque se utiliza ampliamente en el análisis económico para determinar la contribución relativa al crecimiento agregado de cada uno de estos componentes de la economía.[4] Presentamos una breve exploración de la contribución actual de cada componente, la política gubernamental actual respecto a cada uno de ellos y el impacto probable de cada escenario en su futuro desempeño.

Es importante señalar que nuestra evaluación del estado actual de cada componente –si bien en la mayoría de los casos muestra grandes déficits– no pretende ser una crítica general a la administración actual. La presidenta Sheinbaum y su predecesor heredaron una economía y una política social profundamente distorsionadas. Luego llegó una pandemia mundial que impactó a todos los países, independientemente de su nivel de desarrollo e ingreso, lo que se reflejó en retrocesos en la educación y en la reducción de la esperanza de vida. Las medidas adoptadas en los últimos siete años han supuesto un avance sin precedentes en algunas áreas críticas, por ejemplo, una reducción históricamente significativa de la pobreza. Dicho esto, siguen existiendo enormes retos para mejorar el desempeño de la economía y cada uno de sus componentes. Cuando ofrecemos críticas, se refieren a las estrategias actuales para afrontar los retos que se avecinan, en el marco de los distintos escenarios a los que se puede enfrentar México.

4 Para más información sobre estas métricas, consúltese el Explorador de datos de la OCDE.

Consumo

El consumo de los hogares es el componente más importante de la economía en general, con un porcentaje que ronda 70% (World Bank Data (a)). Dado que la economía mexicana ha crecido a un ritmo decepcionante, con un promedio inferior a 2% en las últimas cuatro décadas, es lógico que comencemos por examinar el comportamiento de su componente más importante. Una vez más, desglosamos los datos y analizamos las fuentes de ingresos de los hogares que sustentan el gasto. Los ingresos laborales representan 66% de los ingresos de los hogares; las pensiones, otros programas gubernamentales y las remesas aportan otro 18%, y diversas fuentes contribuyen con el resto (ENIGH, 2024). Los ingresos laborales estuvieron reprimidos durante mucho tiempo por la política gubernamental, ya que los bajos salarios eran un componente central de la estrategia basada en las exportaciones que se inició en la década de 1980. Dos instrumentos políticos clave durante ese periodo fueron la represión extrema del salario mínimo y un sistema de relaciones laborales que implicaba la colusión entre los empleadores, el gobierno y los sindicatos corruptos para reprimir los salarios negociados. Entre 1980 y 1995, el salario mínimo perdió 66% de su poder adquisitivo y luego se estancó en gran medida durante dos décadas (Moreno-Brid y Garry, 2015).

Una de las primeras medidas adoptadas por la administración entrante del presidente López Obrador fue revertir la política sobre salarios mínimos. En los últimos ocho años, el salario mínimo se duplicó con creces a nivel nacional y se triplicó en la región fronteriza del norte, según la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (CONASAMI, agosto de 2025). Este drástico cambio de política ha contribuido a una reducción sustancial de la pobreza y a un aumento del consumo de los hogares con ingresos más bajos. Sin embargo, los salarios promedio se han estancado, lo que ha frenado el consumo general de los hogares.

Una medida relevante de la capacidad global de consumo de los hogares es la participación del trabajo en la renta nacional, es decir, la parte del PIB que se destina a los trabajadores como remuneración por su trabajo.[5] La participación del trabajo en México es una de las más bajas del mundo. La Organización Internacional del Trabajo (OIT) estima que la participación del trabajo en México es de 36.9% del PIB, en comparación con 51.4% en China, 56.5% en Estados Unidos y 60% en Brasil (OIT, 2025).[6] Según la metodología de la OCDE, la participación es aún menor, de 29.8% (OECD Data Explorer (b)). El aumento del salario mínimo contribuyó a elevar modestamente la participación del trabajo, desde 23.8% en 2018 según esa metodología.

Más allá de los evidentes beneficios sociales del aumento de los ingresos laborales del los hogares, también es necesaria una mayor participación de las remuneraciones al trabajo en el PIB para generar una demanda interna observable que incentive a las empresas a invertir en la producción para el mercado interno, lo que conduciría a producir un círculo virtuoso. La interrelación entre el consumo y la inversión se analiza más adelante.

5 La participación del trabajo en el PIB es uno de los indicadores clave (el número 10) de los Objetivos de Desarrollo (ODS) de las Naciones Unidas.: "Reducir la desigualdad en los países y entre ellos". La meta 10.4 insta a los países a adoptar políticas, especialmente de orden fiscal, salariales y de protección social, y a lograr progresivamente una mayor igualdad. El indicador 10.4.1 es la participación del trabajo en el PIB. (United Nations Statistics Wiki).

6 En el enfoque de la contabilidad nacional basado en el ingreso, el PIB se mide como la suma de las remuneraciones al trabajo (sueldos y salarios más cotizaciones sociales de los trabajadores), el excedente bruto de explotación (utilidades empresariales) y el ingreso mixto bruto (beneficios de los trabajadores por cuenta propia). La participación del trabajo puede medirse de diferentes maneras, dependiendo de cómo se distribuyan los ingresos del trabajo por cuenta propia entre el trabajo y el capital. El enfoque de la OIT se ajusta para hacer compatibles entre sí las cuentas de los países, y refleja el consenso actual entre los estadísticos laborales sobre las prácticas de medición. Para un análisis sucinto de estos temas véase OIT, 20216.

La presidenta Sheinbaum se ha comprometido a seguir aumentando el salario mínimo hasta 2030. Sin embargo, la política gubernamental aún no ha puesto fin a la colusión en las relaciones laborales que sigue reprimiendo los salarios negociados. También se han descuidado otras herramientas políticas para aumentar los salarios y los ingresos de los hogares. Esta brecha de la política pública limita el consumo y hace que el país dependa de otros componentes de la economía para su crecimiento económico: las exportaciones al mercado estadounidense y las decisiones de inversión privada. Es importante señalar que estos componentes no pueden ser controlados por la política gubernamental, a diferencia de las políticas salariales y sociales y los ingresos y gastos públicos, que pueden ser moldeados de manera significativa por la acción del gobierno. Las herramientas políticas de que dispone el gobierno se analizan en la sección 3.2.

En el marco del escenario base, en el que la administración estadounidense mantiene su rumbo actual, la dependencia de las exportaciones para el crecimiento expone a la economía a un riesgo continuo, a la incertidumbre y a un crecimiento lento. Si se diera el escenario pesimista, la economía sería vulnerable a choques externos más graves que podrían conducir a una recesión económica o incluso a una depresión. En el escenario optimista, el esfuerzo de México por aumentar los ingresos laborales probablemente sería bien recibido por Estados Unidos y Canadá como parte de un enfoque más amplio sobre la equidad y la sostenibilidad, y podría contribuir a elevar el consumo de los hogares en toda la región. Por lo tanto, un cambio de política por parte de México para aumentar los salarios y apoyar el crecimiento de los ingresos laborales, que redujera gradualmente la dependencia externa, sería una estrategia adecuada en cualquiera de los escenarios. Dados tanto el papel central que desempeña el consumo de los hogares en la economía mexicana como la importancia de aumentar la participación del trabajo por razones de

bienestar social, la sección 3.2 de este artículo ofrece un análisis detallado de las políticas que podrían apoyar ese cambio.

Inversión

El componente de inversión de la economía ha sido decepcionante durante mucho tiempo. Incluso con el *nearshoring* de los últimos años, la participación de la inversión privada en el PIB de México, de 21.4%, está muy por debajo del promedio de 28.3% del conjunto de los países de ingresos medios-altos (World Bank Scorecard). Los economistas se han desconcertado sobre esta debilidad crítica de la economía mexicana, dada la elevada proporción del PIB que se destina al capital (lo contrario de la baja proporción de la fuerza de trabajo) y la tasa de beneficio relativamente alta en México, que en teoría debería atraer la inversión. Parte de la respuesta a este enigma es el papel de la débil demanda interna (analizada anteriormente), que se ignora en los análisis neoclásicos dominantes, centrados en explicaciones del lado de la oferta. Otros economistas reconocen el déficit de la demanda interna como una hipótesis para explicar la baja inversión y la escasa acumulación de capital (Ibarra y Ros, 2019; Blecker e Ibarra, 2025). Má adelante analizaremos esta relación con más detalle, incluyendo algunas pruebas empíricas recientes. Otro factor que contribuye a la debilidad de la inversión es la elevada proporción de insumos importados en la producción final, lo que debilita los vínculos hacia atrás y hacia adelante en la economía interna, como se ha documentado ampliamente (de Souza y Gómez-Ramírez, 2018; Blecker *et al.,* 2025; Alarcón *et al.*, 2026).

El Gobierno ha tratado de abordar el déficit de inversión privada mediante el Plan México. El plan incluye incentivos fiscales y otras medidas para fomentar la producción nacional como sustituto de las importaciones, tanto para el consumo interno como para los insumos de la producción final destinada a la exportación (Gobierno de México, 2023). Si

bien el enfoque es sensato en principio, se enfrenta a limitaciones prácticas. La inversión deseada para la producción de bienes para el consumo interno no se producirá sin una demanda interna visible y, como se ha señalado anteriormente, esto depende en gran medida de los ingresos laborales de los hogares si se quiere crear un círculo virtuoso. En lo que respecta a la inversión para producir insumos para la producción final destinada a la exportación, el plan se basa en la demanda externa, dominada por la demanda de Estados Unidos. En ambos casos, el plan es desequilibrado en la medida en que fomenta la expansión de la oferta sin abordar las limitaciones de la demanda. El plan incluye objetivos generales como "crear empleos bien remunerados en los sectores manufacturero y de servicios" y "reducir la pobreza y la desigualdad", sin incluir medidas específicas para alcanzarlos (Plan México).

En términos del análisis de escenarios, es probable que la inversión privada siga siendo moderada en el caso base, dada la incertidumbre sobre el acceso al mercado estadounidense y la actual falta de medidas gubernamentales para aumentar la demanda interna. En el escenario pesimista, la inversión extranjera en México se vería aún más limitada por las preferencias de la política exterior estadounidense, con la exclusión total de la inversión china y la inversión de otros países que estaría condicionada por una administración estadounidense que busca captar todas las oportunidades rentables para sus propias empresas. En el escenario optimista, es posible imaginar una restauración gradual de la confianza empresarial basada en enfoques más benignos de la integración en América del Norte y un menor dominio de las consideraciones geopolíticas que reducen el espacio de maniobra de México.

La inversión pública en México ha aumentado en los últimos años. Sin embargo, con alrededor de 3% del PIB, solo representa la mitad de 6% de media de otros mercados emergentes y está por debajo de la media de otros países de América Latina (World Bank Scorecard; OCDE, 2024). Existe un amplio reconocimiento de los déficits de inversión pública en

México, pero la respuesta necesaria se ve limitada por la muy baja recaudación fiscal del gobierno, un tema que abordaremos a continuación.

Gasto público

El gasto público per cápita en México es de lejos el más bajo de la OCDE (OCDE 2025a). Es demasiado bajo para satisfacer necesidades evidentes no cubiertas, como la inversión pública en infraestructura y servicios públicos en salud y educación. La razón del bajo gasto es la insuficiencia de ingresos, limitada por un sistema tributario con múltiples deficiencias que han sido ampliamente analizadas por expertos mexicanos, de la OCDE y otros. Los ingresos fiscales como porcentaje del PIB han aumentado lentamente a lo largo de los años, pero con un 18.3% siguen siendo los más bajos de la OCDE, por debajo de países similares como Colombia, Chile y Turquía, y apenas superan la mitad de la media de la OCDE, que es de 34.1% (OCDE, 2025b).

Más allá de la baja recaudación fiscal global, la estructura del régimen tributario mexicano es regresiva, es decir, no cumple con un segundo objetivo fundamental de la tributación, que es la redistribución. Una forma de medir esto es la diferencia en el coeficiente de Gini antes y después de los impuestos. Un estudio reciente reveló que la diferencia en México era, con mucho, la más baja de la OCDE, lo que significa que el sistema tributario era el que menos impacto tenía en la reducción de la desigualdad en comparación con cualquiera de los demás países (Alarcón *et al.*, 2026).

El Gobierno ha trabajado para aumentar la recaudación tributaria en el marco del régimen fiscal vigente, mejorando la supervisión y la aplicación de la ley, con cierto éxito en los últimos siete años. Sin embargo, ha descartado la reforma fiscal, al menos en el futuro previsible. A primera vista, esto parece incompatible con la prioridad que da la administración de Sheinbaum a la inclusión y la reducción de la pobreza, pero refleja una dinámica subyacente: la separación del poder político y económico, un

objetivo declarado de la Cuarta Transformación que ha avanzado en algunos aspectos, pero que está lejos de completarse. Una reforma fundamental del sistema tributario sigue siendo una posibilidad lejana debido al continuo dominio del poder económico de la élite.

En cuanto al análisis de escenarios, sería deseable un aumento de los ingresos públicos que permitiera incrementar el gasto público en el caso base, en el que el riesgo externo y la incertidumbre continúan en el futuro previsible. Contribuiría a la demanda interna y, si se combinara con un aumento del consumo de los hogares, desplazaría gradualmente la economía hacia la demanda interna como fuente clave de estabilidad y crecimiento. La reducción de la dependencia del mercado estadounidense también aumentaría la autonomía política del país. Si el país no se aleja de su actual dependencia de las exportaciones, un futuro marcado por el escenario pesimista lo expondría a una vulnerabilidad más extrema y a un vasallaje económico. Si se diera el escenario optimista, un mayor gasto del Estado mexicano en infraestructura y bienes sociales complementaría una América del Norte más inclusiva, estable y sostenible.

Exportaciones netas

El comercio es un componente muy importante de la economía mexicana: su relación comercio/PIB –el total de las exportaciones e importaciones dividido por el PIB– ronda 75% (Datos del Banco Mundial (b)). Para poner esto en perspectiva, la relación comercio/PIB de China ha sido de alrededor de 37% en los últimos diez años (Datos del Banco Mundial (c)).

Las exportaciones mexicanas representaron 36.7% del PIB y las importaciones 37.9% en 2024. Por lo tanto, la contribución neta del comercio al PIB (X-M) es mucho menor de lo que sugieren las elevadas cifras de exportación y, en ocasiones, es negativa. La balanza comercial relativa es el resultado de una característica específica del comercio mexicano, a saber, la proporción muy elevada de insumos importados en la producción

final. El valor agregado de la producción nacional ha sido bajo y relativamente estancado, fluctuando entre 38 y 44% en los últimos veinte años (INEGI, 2025). Como se ha señalado anteriormente, la debilidad de los vínculos hacia atrás y hacia adelante se reconoce como un factor clave en el lento crecimiento de la economía y en los decepcionantes resultados en materia de inversión y creación de empleo. Las exportaciones se concentran en gran medida en el mercado estadounidense, que representa 80% de las exportaciones mexicanas. Las importaciones proceden de Estados Unidos (43%), China (19%), seguidas de Alemania, Japón y Corea del Sur, con alrededor de 3.5% cada una (WITS).

En cuanto a lo que parece ser la estrategia actual de México en materia de comercio, las declaraciones públicas indican que el Gobierno da prioridad al mantenimiento del T-MEC en su forma actual en la mayor medida posible, y está dispuesto a hacer concesiones para lograrlo. Esto se refleja en medidas que satisfacen las demandas o preferencias de Estados Unidos, como el acuerdo sobre minerales críticos y los aranceles a los los países que no tienen acuerdos de libre comercio con México, mencionados anteriormente. Esas medidas se han defendido con otros argumentos, como atraer inversiones en minería o proteger a los productores nacionales frente a la competencia china y de otros países, pero es difícil ignorar que coinciden con las demandas de Estados Unidos y benefician más a este país que a México.

A medida que avanza la revisión del T-MEC, es muy probable que Estados Unidos intensifique sus exigencias en una serie de cuestiones para beneficiar a sus empresas y sectores favoritos. Si las exigencias se hacen eco de las planteadas por Estados Unidos en recientes negociaciones con otros países, incluirán restricciones a la política mexicana en materia de energía, digital y telecomunicaciones, impuestos, asuntos agrícolas, seguridad y política exterior. Si México accediera a tales exigencias, estas limitarían el margen de maniobra política y la autonomía económica del país en mayor medida que el actual T-MEC. México correría el riesgo no

solo de quedar atrapado en una mayor dependencia del mercado estadounidense, sino también de quedar atrapado en el actual modelo económico estadounidense de dominio de las empresas privadas, regulación débil y concentración de ingresos.

En el escenario base, México seguiría dependiendo en gran medida del mercado estadounidense y estaría sujeto a las variaciones de su demanda. Podría verse limitado a la hora de aceptar inversiones extranjeras de países y empresas que Estados Unidos considerara inaceptables. En el escenario pesimista, la dependencia continuada de un único mercado de exportación se volvería más peligrosa. El país tendría poca capacidad para resistir las crecientes amenazas y acciones de un vecino agresivo, tanto por su alta dependencia económica como por estar más aislado de otros países y socios potenciales. En el escenario optimista, México podría esperar comenzar a construir una relación más saludable con Estados Unidos, pero seguiría dependiendo del mercado estadounidense si no toma medidas significativas para diversificar su economía en términos de socios comerciales y aumento de la demanda interna.

3.2. Políticas para aumentar la demanda interna agregada

En esta sección se sugieren medidas que México puede adoptar ahora para empezar a reducir el riesgo ante un futuro incierto. Estas medidas fortalecerían gradualmente la demanda interna agregada y reducirían la dependencia de las exportaciones. De este modo, aumentarían la resiliencia de la economía frente a las perturbaciones externas y fomentarían una mayor autonomía en materia de política económica.

Como se ha mencionado anteriormente, los principales componentes de la economía que determinan la demanda interna son el gasto público y el consumo de los hogares, que en conjunto representan 81% de la economía (Datos del Banco Mundial (d)). En lo que respecta al primero, se reconoce ampliamente la necesidad de reformar el sistema tributario

mexicano para cumplir los dos objetivos principales de la tributación: unos ingresos públicos adecuados y la redistribución. La reforma del sistema tributario es necesaria para financiar el gasto público a niveles suficientes que impulsen el desarrollo mediante la mejora de las infraestructuras, como carreteras, energía y agua, así como aumentos sostenibles del gasto en salud pública, educación, seguridad y transferencias a los hogares. Los complejos detalles de las reformas necesarias del sistema tributario y la amplia gama de bienes públicos que exigen mayores recursos exceden el alcance de este artículo.

Nos centramos en las medidas destinadas a convertir el otro componente de la demanda interna –el consumo de los hogares– en un motor más potente de la economía por varias razones. En primer lugar, el consumo de los hogares es definitivamente el componente más importante de la economía, con alrededor de 70% (datos del Banco Mundial (a)). En segundo lugar, implica aspectos de la economía que el gobierno puede moldear en gran medida a través de sus palancas políticas, a diferencia de factores como la demanda de exportaciones, el tipo de cambio y las remesas, que no puede controlar. En tercer lugar, las palancas políticas para aumentar los ingresos de los hogares también afectan la distribución de los ingresos, con potencial de abordar la elevada y persistente desigualdad y exclusión que durante mucho tiempo han distorsionado el desarrollo y el bienestar de México. Por último, son una parte esencial de la respuesta al enigma de los economistas sobre por qué el acceso preferencial al mercado más rico del mundo, las altas tasas de beneficio y una participación del capital en la economía que es una de las más altas del planeta no han dado lugar a una mayor inversión privada y a un mayor crecimiento económico. La estrategia de varias décadas de crecimiento impulsado por las exportaciones dejó a la economía en un equilibrio de bajo crecimiento que ha persistido a lo largo de las administraciones mexicanas, los ciclos económicos y el fenómeno del *nearshoring*. Sos-

tenemos que es hora de probar una estrategia diferente: el crecimiento impulsado por la demanda interna.

Políticas para fortalecer el consumo de los hogares

La capacidad de consumo de los hogares depende en gran medida de los ingresos laborales, que representan 66% de los ingresos del hogar (ENIGH, 2024). Las siguientes recomendaciones de política ofrecen una serie de medidas para fortalecer los ingresos laborales, comenzando por medidas salariales directas del gobierno y pasando luego por reformas legales e institucionales que permitan a los trabajadores reclamar una mayor participación en el valor agregado y el ingreso nacional con un apoyo más confiable de las autoridades gubernamentales.

Políticas salariales del gobierno

Como se señaló anteriormente, el gobierno reprimió los ingresos laborales desde principios de la década de 1980 como parte de la estrategia de crecimiento impulsado por las exportaciones basada en bajos costos laborales. Los instrumentos de política reprimieron de manera extrema el salario mínimo y facilitaron un sistema de relaciones laborales que implicaba la colusión entre los empleadores, el gobierno y los sindicatos corruptos para restringir los salarios negociados.

La administración del presidente López Obrador revirtió la política de salario mínimo mediante una serie de fuertes incrementos que contribuyeron a una reducción sustancial de la pobreza y a un aumento del consumo en los hogares de bajos ingresos (CONASAMI, agosto de 2025). En los últimos siete años, el salario mínimo general real (ajustado a la inflación) aumentó un 111.9% y el salario mínimo de la frontera norte un 198.9% (STPS y CONASAMI, 2025). Cabe señalar que los fuertes aumentos del salario mínimo no provocaron pérdidas de empleo ni un aumento de

la inflación, contrariamente a lo que predice la teoría microeconómica del mercado laboral y a lo que afirman quienes se oponen a los aumentos. Numerosos estudios econométricos concluyen que no hubo un impacto estadísticamente significativo en los niveles de empleo (Campos-Vázquez y Esquivel, 2021; Munguía y Gómez Lovera, 2023; Campos-Vázquez y Esquivel, 2022). Entre las razones por las que los resultados empíricos difieren de las predicciones del modelo neoclásico se encuentra el hecho de que el modelo ignora el impacto del aumento del salario mínimo en la demanda, ya que los hogares con bajos ingresos gastan el aumento de sus ingresos y, en respuesta, las empresas amplían su oferta y contratan personal para satisfacerla. En lo que respecta a la inflación, la duplicación del salario mínimo en la región fronteriza del norte en 2019 provocó un pequeño aumento de los precios que se vio más que compensado por el aumento del poder adquisitivo de los trabajadores con salarios bajos. Una disminución simultánea de la tasa del impuesto al valor agregado compensó el pequeño aumento de los precios para los trabajadores con salarios altos (Calderón *et al.*, 2023). El efecto general de la política fue aumentar el poder adquisitivo de todos los trabajadores con una pequeña *disminución* de la inflación (Campos-Vázquez y Esquivel, 2020).

Tomando prestada una metáfora muy utilizada por la presidenta Sheinbaum, esos aumentos construyeron el "primer piso" de la mejora de los ingresos laborales, beneficiando a la tercera parte de la población activa que solo gana el salario mínimo (CONASAMI, enero de 2025). Sin embargo, el "primer piso" fundamental aún no está completo, ya que el salario mínimo aún no proporciona ingresos suficientes para sacar a un hogar de la pobreza en la mayor parte del país. Según el CONASAMI, 32.7% de la población activa vive en hogares que se encuentran por debajo del umbral de pobreza, lo que significa que, a pesar de tener miembros que cuentan con empleo, sus salarios no permiten al hogar abandonar su situación de pobreza (CONASAMI, julio de 2025).

La CONASAMI ha propuesto el objetivo, y la presidenta Sheinbaum lo ha respaldado, de que para 2030 el salario mínimo general cubra 2.5 canastas básicas de consumo. En un hogar mexicano típico de tres o cuatro miembros, las necesidades básicas de alimentación y vivienda se cubrirían con una cantidad adicional para ahorros, educación y bienestar si dos miembros ganaran el salario propuesto (Munguía, 2025).[7] Se prevé que para alcanzar este objetivo será necesario aumentar el salario mínimo general en torno a un 12% cada año hasta 2030. Este compromiso debe considerarse como el nivel *mínimo* de ambición necesario para eliminar la pobreza laboral.

A pesar de los aumentos del salario mínimo, los salarios de los dos tercios de los trabajadores que ganan más que el mínimo se han estancado en gran medida, lo que ha frenado el consumo total de los hogares. El salario base promedio aumentó solo un 26.7% en los últimos siete años, mientras que el salario mínimo general aumentó un 111.9% y el salario mínimo de la frontera norte un 198.9% (STPS y CONASAMI, 2025). El crecimiento de los salarios reales promedio en México está por debajo del de todas las demás economías emergentes del G20 (OIT, 2024). La brecha entre los salarios en México y los de Estados Unidos y Canadá, en lugar de converger como sugiere la teoría del comercio, se ha ampliado debido al pronunciado retraso de los salarios medios mexicanos (Explorador de datos de la OCDE (d)). En el recuadro que figura a continuación se analizan algunos de los factores que frenan el crecimiento de los salarios medios.

7 INEGI, Características de los hogares, https://www.inegi.org.mx/temas/hogares

Recuadro

¿Por qué han crecido tan lentamente los salarios medios?
¿Por qué los fuertes aumentos del salario mínimo no han logrado impulsar los salarios de manera más generalizada? Las respuestas se encuentran en factores estructurales e institucionales que limitan el crecimiento salarial general en México. Una limitación importante y generalizada es el control concentrado de los empleadores sobre los mercados laborales locales, conocido como monopsonio. Cuando uno o unos pocos empleadores dominan la contratación, pueden mantener los salarios bajos, por debajo del valor que los trabajadores aportan al producto o servicio, y pueden captar una parte desproporcionada de cualquier ganancia en productividad. Numerosos estudios han constatado que los mercados laborales en México están muy concentrados (Cazzuffi *et al.*, 2023; Munguía, 2025). Según Munguía (2025), esto «otorga a las empresas un poder asimétrico para determinar los niveles salariales. El grado de concentración es tan extremo que las ganancias de las empresas en México son extraordinariamente altas en comparación con el resto del mundo». Dicho estudio mapea el grado de concentración en los mercados laborales locales de todo el país y señala que, en la mayoría de los municipios, los trabajadores se enfrenta a solo unos pocos empleadores potenciales. La concentración en los mercados laborales también reduce la creación de empleo, según los modelos teóricos. Una simulación para México muestra que, por cada aumento de 10% en la concentración, el empleo total cae un 4.75% (Munguía, 2025).

La elevada proporción de informalidad en la economía mexicana también es un factor que contribuye al débil crecimiento salarial general. La informalidad es un fenómeno complejo con múltiples causas, entre ellas el carácter concentrado de la mayoría de los mercados laborales locales mencionado anteriormente, que reduce el empleo formal. Ibarra y Ros (2019) exploran las interrelaciones entre el lento crecimiento económico, la disminución de la participación de los salarios en el PIB y la elevada proporción de informalidad. Plantean que el lento crecimiento reduce las oportunidades de empleo en el sector formal, lo que empuja a los trabajadores hacia el sector informal, con menor productividad laboral y menores ingresos, lo que a su vez ejerce una presión a la baja sobre los salarios en el sector formal.

Las instituciones de negociación débiles y, en algunos casos, corruptas también contribuyen al estancamiento del crecimiento de los salarios negociados, como se analiza más adelante, en la sección sobre leyes e instituciones.

En términos de intervención salarial directa, un ámbito prometedor para la acción gubernamental destinada a abordar el estancamiento de los salarios medios se encuentra en los sectores exportadores de la economía, en particular en el sector manufacturero exportador. Los productos de tecnología media y alta constituyen más de dos tercios del total de las exportaciones de México, y la productividad total de los factores en estos sectores ha crecido más que en el conjunto de la economía (Iacovone *et al.*, 2022). La integración de las empresas mexicanas en las cadenas de suministro orientadas a la exportación es elevada en los sectores del ensamblaje de automóviles, las partes de automóviles, las piezas aeroespaciales, la electrónica, los semiconductores y algunos otros sectores que

utilizan en México la misma tecnología de producción que las fábricas de Estados Unidos y Canadá que fabrican productos similares. Los salarios de los trabajadores mexicanos en esas empresas siguen siendo una pequeña fracción de los de sus homólogos del norte, mientras que los empleadores se han quedado con una parte desproporcionada del valor agregado. Esto ha sido un fuerte motivo de irritación en las relaciones comerciales y en la oposición interna al T-MEC en Estados Unidos.

El dualismo de la economía mexicana –con empresas de alta productividad y alta rentabilidad principalmente en el sector exportador, y pequeñas y medianas empresas de menor productividad principalmente centradas en el mercado interno– proporciona una sólida justificación para más altos requerimientos de salario mínimo para los sectores exportadores. Vale la pena señalar que muchas localidades con una fuerte presencia de empresas exportadoras también tienen mercados laborales monopsonísticos. Esto sugiere que muchas empresas exportadoras han podido mantener bajos los salarios a través de comportamientos anticompetitivos en los mercados laborales locales, y proporciona una justificación adicional para la intervención gubernamental en aras de corregir la distorsión.

México podría añadir a los dos niveles actuales de salario mínimo (general y región fronteriza del norte) un nivel adicional de mínimos más altos aplicable a las empresas exportadoras. Por ejemplo, podría exigir que ningún trabajador de las empresas exportadoras de la región cubierta por el salario mínimo general reciba un salario inferior a 2.5 veces la canasta básica de consumo, el objetivo fijado para el salario mínimo en todo el país hacia 2030. Dada la mayor productividad y rentabilidad en los sectores de exportación, hay una lógica sólida para pedir a estas empresas que lideren el crecimiento salarial logrando ese objetivo ahora sin tener que esperar cuatro años más. El salario mínimo general cubre aproximadamente dos canastas básicas de consumo después del aumento de enero de 2026 (CONASAMI 3 de diciembre de 2025). Cerrar la bre-

cha a 2.5 canastas ahora implica un aumento de aproximadamente 21% en el salario mínimo que sería aplicable a las empresas exportadoras en comparación con las no exportadoras. El objetivo sería eliminar la pobreza laboral en las empresas integradas en las cadenas de suministro norteamericanas sin tener que esperar hasta 2030. El salario mínimo para las empresas exportadoras debería entonces aumentar al mismo ritmo que los incrementos del salario mínimo general para alcanzar un nivel de al menos tres canastas básicas de consumo para 2030, con el fin de seguir una política coherente de crecimiento salarial impulsado por las exportaciones.

El salario mínimo en la región fronteriza del norte (ZLFN) es más alto que el salario mínimo general aplicable en otras partes del país, en reconocimiento al mayor costo de vida. El salario mínimo de 2026 en la ZLFN cubre aproximadamente 2.9 canastas básicas de consumo. Hay una alta concentración de empresas exportadoras en la ZFLN y el cambio de política propuesto requeriría que los trabajadores de dichas empresas no reciban menos de 3.5 canastas básicas de consumo, lo que implica un aumento de 21% en el salario mínimo de la ZLFN aplicable a los exportadores. El salario mínimo para las empresas exportadoras en la ZLFN debería entonces aumentar por etapas para cubrir al menos cuatro canastas básicas de consumo para 2030.

Más allá de establecer un salario mínimo más alto, el gobierno también debería exigir que todos los empleados de las empresas exportadoras y sus proveedores sean formales, es decir, que estén registrados en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) y cubiertos por todos los beneficios del sector formal.

Anticipando los argumentos en contra del crecimiento continuo de los salarios mínimos en general y de los nuevos niveles más altos en los sectores de exportación, es importante recordar que numerosos estudios demuestran que los aumentos salariales mínimos que México ha adoptado desde 2019 no han reducido el empleo ni aumentado la inflación.

Esto se hace eco de los resultados de estudios empíricos en muchos países que encuentran que el impacto de los aumentos del salario mínimo en el empleo es pequeño y ligeramente positivo o ligeramente negativo, dependiendo de factores institucionales, con metaanálisis que muestran que los estudios más precisos encuentran efectos en el empleo cerca de cero (Belman y Wolfson, 2014; OCDE, 2006; Neumark y Munguía, 2021). CONASAMI ha desarrollado una considerable capacidad analítica en los últimos años y puede seguir de cerca los impactos de futuros aumentos para determinar si son necesarios ajustes.

Varios estudios han encontrado un efecto positivo en la productividad de los aumentos del salario mínimo, lo cual sería deseable en el contexto mexicano de lento crecimiento general de la productividad. Estudios empíricos han encontrado que los empleadores se adaptan a los aumentos del salario mínimo a través de múltiples canales, como mejores prácticas de gestión y capacitación de empleados para compensar el aumento del costo salarial, y pueden beneficiarse de una menor rotación de empleados y una mayor motivación (Rizov *et al.*, 2016; Schmitt, 2013). A nivel macroeconómico, existe evidencia de efectos de recomposición o "selección", en los que las empresas menos productivas cierran y son reemplazadas por empresas más productivas que capturan los pedidos (y a menudo a los empleados) de las empresas ineficientes, elevando el nivel general de productividad de un sector o región y aumentando la eficiencia agregada de la economía (Mayneris *et al.*, 2014; Bassanini y Venn, 2008).

Asimetría en el poder de negociación

La relación de negociación entre el trabajo y el capital es particularmente asimétrica en México, tanto por las distorsiones del mercado laboral como la monopsonia y el gran sector informal discutido anteriormente, como por las debilidades legales e institucionales. Las reformas de 2019

a la Ley federal del trabajo, las reformas de 2021 sobre subcontratación y otras reformas recientes representan los esfuerzos del gobierno por intervenir en la relación laboral para compensar el débil poder de negociación de los trabajadores. Combatir el problema de décadas de relaciones laborales corruptas fue un motivo importante para la histórica reforma laboral de 2019, que respondió a presiones internas además de ser una condicionalidad específica del T-MEC (Bensusan y Middlebrook, 2020). Sin embargo, siguen existiendo importantes lagunas en la legislación e implementación que requieren una mayor acción legislativa y una mayor capacidad estatal para el seguimiento y la aplicación.

Reformas legales

Después de siete años de experiencia con las reformas de 2019, han quedado de manifiesto varias lagunas o ambigüedades en la ley. Quizás la más flagrante sea la falta de imposición de sanciones por parte del gobierno cuando se violan los derechos laborales, lo cual ha sido ampliamente señalado como una debilidad fundamental en el sistema de justicia laboral mexicano (Martínez, 2024; IMLEB, 2025; OIT CEACR, 2026). El fracaso se ha atribuido en parte a la falta de claridad en la ley sobre la autoridad de las agencias gubernamentales para imponer tales sanciones (Laureles, 2024). Las sanciones están destinadas a crear disuasión, un componente esencial de cualquier sistema de cumplimiento efectivo porque crea el incentivo para el cumplimiento voluntario. La falta de sanción significa que el gobierno no ha establecido un disuasorio creíble contra las violaciones de los derechos laborales y que estas siguen siendo generalizadas. Reconociendo la importancia de esta laguna, la Cámar de Diputados aprobó en 2024 un proyecto de ley para enmendar la Ley Federal del Trabajo para facultar al Centro Federal de Conciliación y Registro Laboral (CFCRL) a imponer tales sanciones. Sin embargo, la legislación sigue estancada en el Senado. En octubre de 2025 se presentó en el Senado un

nuevo proyecto de ley sobre sanciones que iba en la dirección opuesta, despojando a la CFCRL de facultades ya atribuidas y eliminando las sanciones para los sindicatos que violen los derechos de los trabajadores. Más allá del impacto negativo en los trabajadores mexicanos, la falta de sanciones es un problema entre México y Estados Unidos en el contexto del T-MEC, que exige explícitamente que la CFCRL tenga autoridad para sancionar (Anexo 23-A del T-MEC, párrafo 2(b)).

Una segunda laguna legal se encuentra en la falta de una prohibición explícita y de aplicación contra la elaboración de listas negras de trabajadores que apoyan a un sindicato de otras empresas en un mercado laboral local. En caso de que los trabajadores sean despedidos por actividad sindical, o cuando una empresa realice despidos, si otras empresas se niegan a contratar a los partidarios del sindicato, esto tiene un fuerte efecto disuasorio en cualquier esfuerzo de organización futura. Esto es particularmente pernicioso en los mercados laborales locales monopsonísticos. La ley debería prohibir la práctica y prever sanciones suficientemente disuasorias y reparaciones efectivas en tales casos.

También podrían ser necesarias reformas legales para abordar las sentencias inconsistentes entre las instituciones y tribunales a nivel federal y estatal, así como el desacuerdo sobre la jurisdicción de las entidades federales y estatales. Un ajuste fino de la ley y las regulaciones facilitaría una aplicación más oportuna y eficaz. Podría ser necesario un cambio adicional con respecto al Monto Independiente de Recuperación (MIR). El MIR es una cantidad absoluta en pesos que se suma al salario mínimo desde 2017 como mecanismo para iniciar la recuperación de su poder adquisitivo. En ese momento se declaró que no debía utilizarse para fijar salarios contractuales, federales, estatales o municipales. No está claro si se trata de una restricción vinculante o de una excusa conveniente para la represión salarial en esos contextos, pero debería ser reexaminado y aclarado para que no limite futuros aumentos salariales.

Capacidad institucional

Después de la reforma laboral de 2019, y a la luz de los requisitos laborales del T-MEC, el gobierno tomó medidas para crear la CFCRL para la supervisión de los derechos y procedimientos de libertad de asociación y negociación colectiva y de los tribunales laborales para la resolución de disputas. Las instituciones se establecieron gradualmente y ahora están funcionando. Sin embargo, el presupuesto de la CFCRL se redujo en un 32.5% en 2025. Aunque esta reducción fue restaurada en 2026, muchos observadores consideran que la agencia tiene escasez de personal y recursos (*Voz Laboral*, 2025; IMLEB, 2025). La mayoría de los puestos de personal son temporales y el salario es más bajo que en instituciones mexicanas comparables. Además de la cantidad, la calidad del personal debe mejorarse mediante una formación intensiva y los salarios deben aumentarse para atraer y retener a personal cualificado.

La Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) también tiene escasez de personal en comparación con las reglas generales para un número adecuado de inspectores laborales, que son cruciales para garantizar el cumplimiento de los salarios mínimos, la subcontratación y otras leyes laborales. Hay 1.1 inspectores laborales por cada 100,000 empleados en México, en comparación con un promedio global de 5.8 inspectores por cada 100,000 trabajadores y un promedio de 4.1 por cada 100,000 en países de ingresos medios-altos (Intersecta *et al.* 2025, de la Rosa 2025). El impacto de tal déficit en la capacidad estatal deja abierta una grave brecha entre los derechos según la ley y los derechos en la práctica. A modo de ilustración, el respetado Comité de Expertos de la OIT observó con profunda preocupación que las inspecciones laborales realizadas entre 2022 y 2025 solo detectaron una violación de las leyes sobre trabajo infantil, a pesar de que un censo de la ENTI en 2022 encontró que 3.7 millones de niños estaban involucrados en trabajo infantil, de los cuales 1.9 millones tenían entre cinco y catorce años (OIT CEACR, 2026, pp.

649-650). Más allá del déficit a nivel federal, muchos organismos laborales estatales sufren de extrema escasez de personal y algunos no tienen inspectores laborales.

La combinación de lagunas legales y la insuficiente aplicación de la leypor parte de la CFCRL, la STPS y los tribunales laborales han permitido a los empleadores persistir en la actividad antisindical y la colusión con sindicatos corruptos (Bensusán *et al.*, 2022; Martínez, 2025a; Martínez, 2025b). Esto a su vez facilita la continua represión salarial y ayuda a explicar el débil crecimiento de los salarios medios y promedio en contraste con el crecimiento del salario mínimo obligatorio. Los sindicatos independientes y algunos sindicatos nuevos que han surgido con el beneficio de la reforma laboral de 2019 han logrado aumentos salariales de dos dígitos en varios casos, mientras que la mayoría de los sindicatos tradicionales bajo protección patronal no han buscado aumentos proporcionales por encima del salario mínimo. En cambio, ofrecen "paz laboral", lo que significa la protección continua de los intereses de los empleadores para mantener los salarios bajos y las ganancias altas.

Cabe señalar que en 45 casos, trabajadores y sindicatos mexicanos han recurrido al Mecanismo Laboral de Respuesta Rápida del T-MEC (MLRR) para obtener reparación cuando sus derechos a la libertad de asociación y la negociación colectiva fueron negados por los empleadores (USTR, sin fecha). En la mayoría de los casos buscaron la acción de las autoridades mexicanas, pero encontraron respuestas insuficientes para remediar las violaciones. Las leyes e instituciones laborales de México deberían ser el primer recurso para los trabajadores que crean que se les hayan negado sus derechos, siendo la RRLM un segundo recurso cuando un empleador desafía los esfuerzos de las autoridades mexicanas para remediar la situación. El frecuente recurso de los trabajadores mexicanos a la RRLM es una indicación adicional de las lagunas de la legislación laboral mexicana y de su aplicación en defensa de los derechos de los trabajadores y los sindicatos. Construir la capacidad estatal para inspeccionar,

remediar y sancionar eficazmente las violaciones de las leyes laborales es un paso esencial para establecer el estado de derecho en el mercado laboral y crear una disuasión suficiente para lograr el cumplimiento voluntario. La falta de capacidad estatal en México es un factor importante que permite la represión salarial y de derechos laborales, y es un factor constantre de irritación en la relación comercial con Estados Unidos.

¿Crecimiento impulsado por los salarios?

Estudios recientes han encontrado cierta evidencia empírica de que México está comenzando a transitar hacia un "crecimiento impulsado por los salarios", lo que significa que el aumento de los ingresos de los hogares se está erogando y creando demanda que induce más inversión (Cruz y Sánchez, 2025). Dada la evolución salarial analizada anteriormente, el cambio observado se debe principalmente a los aumentos del salario mínimo, ya que el crecimiento de los salarios medios ha sido inferior. Bajo las políticas actuales para aumentar los salarios mínimos y las transferencias sociales, el consumo ha crecido a un ritmo algo más rápido que durante el período comprendido entre 2000 y 2018, al tiempo que la inversión también lo ha hecho a un ritmo ligeramente más rápido (Cruz y Sánchez, 2025). La experiencia observada está en línea con los resultados anticipados por las exploraciones teóricas del crecimiento impulsado por los salarios frente al crecimiento impulsado por las ganancias (Lavoie y Stockhammer, 2012).

La investigación disponible muestra que el progreso hacia un crecimiento impulsado por los salarios aún no está consolidado (Cruz y Sánchez, 2025). Para expandir la demanda de consumo interno de manera sostenida como un motor importante de la economía, México necesitará adoptar políticas para aumentar los ingresos de una gama más amplia de trabajadores y hogares, más allá del tercio directamente afectado por el sa-

lario mínimo, políticas como las descritas anteriormente. Un crecimiento más alto y sostenido de los ingresos laborales generaría la demanda interna observable que incentiva a las empresas a invertir en producción para el mercado interno, desencadenando la operación de un círculo virtuoso.

Conclusión

El desempeño económico de México en la configuración actual de la integración norteamericana ha sido largamente decepcionante en términos de crecimiento, inversión, creación de empleo, salarios y desarrollo. A medida que las partes revisen o renegocien el T-MEC, México se verá obligado a tomar decisiones sobre su estrategia en medio de una niebla de incertidumbre sobre su futura relación con Estados Unidos y el contexto global más amplio. Este artículo ha argumentado que las tácticas de negociación a corto plazo deberían estar sustentadas en una estrategia de desarrollo a medio o largo plazo que busque reducir la dependencia de las exportaciones y orientar la economía hacia un crecimiento impulsado por la demanda interna. Como país de ingresos medios-altos con una población de 132 millones y una economía moderadamente diversificada, México tiene el peso para hacerlo.

Sin embargo, dada la distribución de ingresos altamente desigual y los bajos ingresos gubernamentales, la construcción de una demanda interna suficiente requerirá la intervención del gobierno en dos componentes principales de la economía. Primero, deben abordarse las deficiencias del sistema tributario, tanto para aumentar los ingresos del gobierno a niveles que respalden el gasto necesario en infraestructura, salud y educación, como para poner fin al carácter regresivo del sistema actual. Segundo, aumentos salariales significativos y generalizados serán esenciales para lograr un crecimiento sostenido impulsado por la

demanda interna. Las reformas en ambas áreas implican redistribución. Las herramientas políticas para perseguir tales objetivos están dentro de la caja de herramientas del gobierno, pero usarlas requerirá de voluntad política para enfrentar la resistencia de las élites nacionales y para construir la capacidad estatal para su aplicación. Avanzar hacia una sociedad más igualitaria con un crecimiento impulsado por la demanda interna ofrecería beneficios económicos y sociales en el presente, y abriría un mayor espacio político y de autonomía para hacer frente a un futuro profundamente incierto.

Referencias

Alarcón, D., Alberto Villagra, Eduardo Zepeda (2026) "Thirty Years After NAFTA: T-MEC, Can This Time Be Different? Reshoring, Value-Chains, and the Up-Scaling of Mexico's Development." In: Paulo Drinot and Par Engstrom (eds.) *Of Paradoxes, Dilemmas, and Comparisons: Essays in Honor of Kevin Middlebrook. Studies of the Americas*. Palgrave Macmillan, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-032-13218-5_10

Barigazzi, Jacopo and Chris Lunday. December 1, (2025). "Canada clinches deal to join Europe's €150B defense scheme." *Politico EU*. https://www.politico.eu/article/canada-clinches-deal-to-join-europes-e150b-defense-scheme/

Bassanini, Andrea and Danielle Venn (2008). «The Impact of Labour Market Policies on Productivity in OECD Countries.» International Productivity Monitor, Centre for the Study of Living Standards 17: 3-15. https://www.csls.ca/ipm/17/IPM-17-bassanini.pdf

Beattie, Alan. February 12, (2026). "The US cannot be trusted to lead a critical minerals coalition." *Financial Times*. https://www.ft.com/content/bd8188b7-8a30-462c-92a2-786895a3b2ad

Belman, Dale and Paul J. Wolfson. (2014). *What Does the Minimum Wage Do?* W.E. Upjohn Institute Employment Research. https://www.jstor.org/content/pdf/oa_book_monograph/j.ctvh4zgf2?refreqid=fastly-default%3Aaa668b168a9d0391d56cee1ea48b8da0&ab_segments=&initiator=&acceptTC=1

Bensusán, Graciela and Kevin J. Middlebrook (2020). "Cambio político desde afuera hacia adentro: Influencia comercial estadounidense y reforma de los derechos laborales en México." Foro Internacional 60 (3): 985–1039. https://doi.org/10.24201/fi.v60i3.2670

———, Graciela Irma, Alex Covarrubias Valdenebro and Ines González Nicolas (2022). "The USMCA and the Mexican automobile industry: Towards a new labor model?" *International Journal of Automotive Technology and Management* (22:1). https://doi.org/10.1504/IJATM.2022.122140

Blecker, Robert A. and Carlos A. Ibarra (2025). "Sluggish capital accumulation with a rising profit share: four hypotheses for the Mexican economy." In Amitava Krishna Dutt, Nora Lustig, Juan Carlos Moreno Brid, and José Antonio Ocampo (eds.) *Economic Development, Economic Growth and Income Distribution: Structuralist Perspectives on Latin America and Beyond.* Cheltenham: Edward Elgar Publishing.

———, Juan Carlos Moreno-Brid, Edgar Pérez-Medina and Fernando Ricalde-Zamora (2025). "The USMCA Review and the Mexican Economy: Between Renegotiation and Limbo." *Latin American Policy* 16:4. https://doi.org/10.1111/lamp.70036

Calderón, Mariana, Josué Cortés, Jorge Pérez Pérez and Alejandrina Salcedo (2023). "Disentangling the Effects of Large Minimum Wage and VAT Changes on Prices: Evidence from Mexico." *Labour Economics* (80). https://doi.org/10.1016/j.labeco.2022.102294

Campos-Vazquez, Raymundo M. and Esquivel, Gerardo (2020). «The effect of doubling the minimum wage and decreasing taxes on inflation in Mexico.» *Economics Letters* (189). DOI: 10.1016/j.econlet.2020.109051

––– (2021). "The effect of doubling the minimum wage on employment and earnings in Mexico." *Economics Letters* (209). https://doi.org/10.1016/j.econlet.2021.110124

––– (2022). "The Effect of the Minimum Wage on Poverty: Evidence from a Quasi-Experiment in Mexico." *The Journal of Development Studies* (59). https://doi.org/10.1080/00220388.2022.2130056

Cazzuffi, Chiara, Mariana Pereira-López, Irving Rosales, and Isidro Soloaga (2023). *Monopsony Power and Labor Income Inequality in Mexico*. IDB Working Paper No. IDB-WP-1339. Inter-American Development Bank. https://doi.org/10.18235/0005085

CONASAMI. January (2025). "Salario Minimo 2025." https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/960834/Propuesta_de_fijaci_n_2025.pdf

–––, BOLETÍN No. 07/2025. https://www.gob.mx/conasami/prensa/pobreza-laboral-en-mexico-alcanza-al-primer-trimestre-del-ano-el-nivel-mas-bajo-del-que-se-tiene-registro?idiom=es

–––, August (2025). "Informe Mensual sobre el Comportamiento de la Economía." https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/1019218/Informe_Agosto_2025_web.pdf

–––, September (2025). "Informe mensual sobre el comportamiento de la Economía." https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/1024348/Presentaci_n_septiembre_2025.pdf

–––, December 3, (2025). "Incremento a los Salarios Mínimos para 2026."
https://www.gob.mx/conasami/articulos/incremento-a-los-salarios-minimos-para-2026?idiom=es

Cruz, Moritz and Armando Sánchez (2025). "Economía moral y régimen de crecimiento liderado por salarios en México". *Revista de Economía Mexicana Anuario UNAM*. Núm. 10, 2025: 225-246. https://www.economia.unam.mx/rev_econmex.html

de Souza, João Paulo and Leopoldo Gómez-Ramírez (2018). "The paradox of Mexico's export boom without growth: A demand-side explanation." *Structural Change and Economic Dynamics* 47C: 96-113. Elsevier. https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0954349X1730019X

Fritz, Johannes. February 21 (2026). "Four scenarios: tariff rates for the top 20 US import sources." Global Trade Alert. https://globaltradealert.org/reports/S122-US-Tariff-Estimates

Government of Canada. January 16 (2026). "Backgrounder - Preliminary Agreement-In-Principle to Address Economic and Trade Issues between Canada and the People's Republic of China." https://www.international.gc.ca/news-nouvelles/2026/2026-01-16-china-chine.aspx?lang=eng

Government of Mexico. Plan Mexico. https://www.planmexico.gob.mx/

———, October 11 (2023). "Decreto por el que se otorgan estímulos fiscales a sectores clave de la industria exportadora consistentes en la deducción inmediata de la inversión en bienes nuevos de activo fijo y la deducción adicional de gastos de capacitación". Diario Oficial de la Federación. https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5704676&fecha=11/10/2023#gsc.tab=0

———, December 29 (2025). Decree reforming various tariff items of the Tariff of the General Import and Export Tax Law. Official Gazette of the Federation. https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5777376&fecha=29/12/2025#gsc.tab=0

Gridneff, Ilya, Christian Davies, Daniel Tudor, Laura Pitel and Richard Milne. February 8 (2026). "Carney's 'art of the deal': Canada leverages subs contract for auto investment." *Financial Times*. https://www.ft.com/content/8782a0bf-19c9-4420-b198-a72907dc8fbd

Iacovone, Leonardo, Rafael Muñoz Moreno, Eduardo Olaberria and Mariana de la Paz Pereira López (2022). "Productivity Growth in Mexico: Understanding Main Dynamics and Key Drivers." México: The World Bank Group. https://documents1.worldbank.org/curated/en/099100103252224294/pdf/P170829089422503808679 01fba9060dcbc.pdf

Ibarra, Carlos A. and Jaime Ros (2019). "The decline of the labor income share in Mexico, 1990–2015". *World Development* 122: 570-584. https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2019.06.014

Independent Mexico Labor Expert Board (IMLEB) Report October 8, (2025). https://aflcio.org/sites/default/files/2025-10/IMLEB_REPORT_2025_10_06.pdf

INEGI. Open Data. https://en.www.inegi.org.mx/programas/comext/#open_data

––– (2025). Export Value Added of Global Manufacturing. https://www.inegi.org.mx/temas/pibval/

––– Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) (2024). Presentación de resultados. https://en.www.inegi.org.mx/contenidos/programas/enigh/nc/2024/doc/enigh2024_ns_presentacion_resultados.pdf

International Labor Organization (ILO). (2016). *Global Wage Report 2016/17,* p.16. https://www.ilo.org/publications/global-wage-report-201617-wage-inequality-workplace

ILO (2024) *ILO Global Wage Report 2024-25*, p. 18. Figure 3.4. Average real wage index for the G20 countries, 2008–24. Geneva: ILO. https://www.ilo.org/sites/default/files/2025-02/GWR-2024_Layout_E_RGB_Web.pdf

––– (2025) ILO Modelled Estimates (ILOEST) database. https://rshiny.ilo.org/dataexplorer78/?lang=en&segment=ref_area&id=MEX_A

––– (2026) ILO modelled estimates: Methodological overview. https://webapps.ilo.org/ilostat-files/Documents/TEM.pdf

––– Committee of Experts on the Application of Conventions and Recommendations (CEACR). 2026. *Aplicación de las normas internacionales del trabajo, 2026.* https://www.ilo.org/sites/default/files/2026-02/Report%20III%28A%29-2026-%5BNORMES-251223-001%5D-Web-SP.pdf

Lanktree, Graham, Zi-Ann Lum and Jon Stone. February 12 (2026). "Carney constructs a mega anti-Trump trade alliance." *Politico EU.* https://www.politico.eu/article/eu-and-indo-pacific-blocs-eye-major-new-trade-pact/?utm_source=email&utm_medium=alert&utm_campaign=Carney%20constructs%20a%20mega%20anti-Trump%20trade%20alliance

Laureles, Jared (2024). "Pide Centro de Conciliación facultad para aplicar multas." *La Jornada*, Feb. 14, 2024. https://www.jornada.com.mx/noticia/2024/02/14/sociedad/pide-centro-de-conciliacion-facultad-para-aplicar-multas-4143

Lavoie, Marc and Engelbert Stockhammer (2012) "Wage-led growth: Concept, theories and policies." International Labour Office Conditions of Work and Employment Series No. 41. https://www.ilo.org/sites/default/files/wcmsp5/groups/public/@ed_protect/@protrav/@travail/documents/publication/wcms_192507.pdf

Marley, Patrick and Yvonne Wingett Sanchez. January 12 (2026). «Trump is trying to change how the midterm elections are conducted». *The Washington Post.* https://www.washingtonpost.com/politics/2026/01/12/trump-midterms-elections-voting-redistricting/

Martínez, María del Pilar. November 10 (2024). "Conveniente que México tenga mecanismo laboral de respuesta rápida parecido al del T-MEC: Gabriel Tamariz, head of the Labor Policy and Institutional Relations Unit of the Ministry of Labor and Social Welfare (STPS)." *El Economista*. https://www.eleconomista.com.mx/empresas/conveniente-mexico-tenga-mecanismo- laboral-respuesta-rapida-parecido-t-mec-20241110-733573.html

––– (2025a). "Persiste simulación en corporativismo sindical: CFCRL." *El Economista*, January 27, 2025. https://www.eleconomista.com.mx/empresas/hay-practicas-han-reinventado-corporativismo-sindical-cfcrl-20250127-743794.html

––– (2025b). "Plantean retos del CFCRL a diputados; persiste la injerencia patronal." *El Economista*, May 4, 2025. https://www.eleconomista.com.mx/empresas/plantean-retos-cfcrl-diputados-persiste-injerencia-patronal-20250504-757544.html

Mayneris, Florian, Sandra Poncet and Tao Zhang (2014). "The cleansing effect of minimum wage: Minimum wage rules, firm dynamics and aggregate productivity in China." CEPII Working Paper, No. 2014-16. https://www.cepii.fr/CEPII/en/publications/wp/abstract.asp?NoDoc=7139

Moreno-Brid, Juan, and Stefanie Garry (2015). "El salario mínimo en México: en falta con la Constitución mexicana y una aberración en América latina." In *Del salario mínimo al salario digno*, edited by Miguel Ángel Mancera, 105–121. Mexico: Mexico City Economic and Social Council. https://www.researchgate.net/publication/292175585_El_salario_minimo_en_Mexico_en_falta_con_La_Constitucion_mexicana_y_una_aberracion_en_America_Latina

Munguía, Luis F. (2025). "How Mexico Doubled the Minimum Wage". *Phenomenal World* August 5, 2025. https://www.phenomenalworld.org/analysis/mexico-minimum-wage/

Munguía Corella, Luis Felipe and Gomez Lovera, Marco Antonio. November 7 (2023). "The Minimum Wage Impact on Poverty in Mexico." http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4626139

Neumark, David and Luis Felipe Munguía Corella (2021). "Do minimum wages reduce employment in developing countries? A survey and exploration of conflicting evidence." *World Development* 137. https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2020.105165

Organization for Economic Co-operation and Development (OECD). Data Explorer(a). Annual GDP and components - expenditure approach, growth rates. https://data-explorer.oecd.org/vis?lc=en&df[ds]=-DisseminateFinalDMZ&df[id]=DSD_NAMAIN10%40DF_TABLE1_EXPENDITURE_GROWTH&df[ag]=OECD.SDD.NAD&df[vs]=2.0&dq=A.AUS%2BAUT%2BBEL%2BCAN%2BCHL%2BCOL%2BCRI%2BCZE%2BDNK%2BEST%2BFIN%2BFRA%2BDEU%2BGRC%2BHUN%2BISL%2BIRL%2BISR%2BITA%2BJPN%2BKOR%2BLVA%2BLTU%2BLUX%2BMEX%2BNLD%2BNZL%2BNOR%2BPOL%2BPRT%2BSVK%2BSVN%2BESP%2BSWE%2BCHE%2BTUR%2BGBR%2BUSA...B1GQ.....&lom=LASTNPERIODS&lo=10&to[TIME_PERIOD]=-false

OECD. Data Explorer(b). Annual GDP and components - income approach. https://data-explorer.oecd.org/vis?lc=en&df[ds]=DisseminateFinalDMZ&df[id]=DSD_NAMAIN10%40DF_TABLE1_INCOME&df[ag]=OECD.SDD.NAD&df[vs]=2.0&dq=A.MEX...B1GQ%2BD1%2BB2A3G%2BD2X3....USD_EXC.VQ%2BV..&to[TIME_PERIOD]=false&pd=2009%2C2024&vw=tb

––– Data Explorer(c). General government revenue. https://www.oecd.org/en/data/indicators/general-government-revenue.html

––– Data Explorer (d). Average annual wages. https://data-explorer.oecd.org/vis?df[ds]=DisseminateFinalDMZ&df[id]=DSD_EARNINGS%40AV_AN_WAGE&df[ag]=OECD.ELS.SAE&dq=USA%2BCAN%2BMEX.....&pd=2000%2C&to[TIME_PERIOD]=false&vw=tb

––– (2006). "OECD Employment Outlook 2006." https://www.oecd.org/en/publications/2006/06/oecd-employment-outlook-2006_g1gh6a81.html

––– (2024). "OECD Economic Surveys: Mexico 2024" Figure 2.19. https://doi.org/10.1787/b8d974db-en

––– 2025a. "Government at a Glance 2025." https://doi.org/10.1787/0efd0bcd-en.

––– (2025b). "Revenue Statistics 2025 – Mexico." https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2025/12/revenue-statistics-2025-country-notes_3708be73/mexico_63beca86/70a760ee-en.pdf

Rizov, Marian, Richard Croucher and Thomas Lange (2016). "The UK National Minimum Wage's Impact on Productivity." *British Journal of Management* 27: 819–835. https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/1467-8551.12171

Schmitt, John (2013). «Why Does the Minimum Wage Have No Discernible Effect on Employment?» Center for Economic and Policy Research. https://ideas.repec.org/p/epo/papers/2013-04.html

Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) and CONASAMI (2025). "Informe Mensual sobre el Comportamiento de la Economía." Dirección Técnica Octubre 2025. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/1034751/Informe_Octubre_2025.pdf

United Nations (UN). (United Nations Statistics Wiki). https://unstats.un.org/wiki/spaces/SDGeHandbook/pages/35291307/Indicator+10.4.1

United States Mexico Canada Agreement (USMCA) Chapter 23 - Labor, Annex 23-A. https://ustr.gov/sites/default/files/files/agreements/FTA/USMCA/Text/23-Labor.pdf

USMCA. Articles 34.6 and 34.7. https://ustr.gov/sites/default/files/files/agreements/FTA/USMCA/Text/34_Final_Provisions.pdf

United States. November (2025). National Security Strategy of the United States of America. https://www.whitehouse.gov/wp-content/uploads/2025/12/2025-National-Security-Strategy.pdf

United States Trade Representative (USTR). January 28 (2026). "Readout of Ambassador Greer's Meeting with Mexican Secretary of Economy Marcelo Ebrard." https://ustr.gov/about/policy-offices/press-office/press-releases/2026/january/readout-ambassador-greers-meeting-mexican-secretary-economy-marcelo-ebrard

USTR. February 04 (2026). United States-Mexico Critical Minerals Action Plan. https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/Releases/2026/FINAL%20Critical%20Minerals%20Action%20Plan_US%20MX%20for%20release%204%20Feb%202026.pdf

––– March 5, 2026. "The United States and Mexico Launch Review Process of the USMCA". https://ustr.gov/about/policy-offices/press-office/press-releases/2026/march/united-states-and-mexico-launch-review-process-usmca

––– No date. Chapter 31 Annex A; Facility-Specific Rapid-Response Labor Mechanism. [List of cases and documents]. https://ustr.gov/trade-topics/enforcement/dispute-settlement-proceedings/fta-dispute-settlement/usmca/chapter-31-annex-facility-specific-rapid-response-labor-mechanism

World Bank and Development Research Center of the People's Republic of China. 2022. "Four Decades of Poverty Reduction in China: Drivers, Insights for the World, and the Way Ahead." World Bank. DOI:10.1596/978-1- 4648-1877-6

World Bank Group. Data(a). Household final consumption expenditure https://data.worldbank.org/indicator/NE.CON.PRVT.ZS?locations=MX

––– Data(b). Trade % of GDP Mexico https://data.worldbank.org/indicator/NE.TRD.GNFS.ZS?locations=MX

––– Data(c). Trade % of GDP China. https://data.worldbank.org/indicator/NE.TRD.GNFS.ZS?locations=CN

––– Data(d). Final consumption expenditure. https://data.worldbank.org/indicator/NE.CON.TOTL.ZS?locations=MX

––– Scorecard. Private investment as a percentage of GDP. https://scorecard.worldbank.org/en/data/indicator-detail/NE_GDI_FPRV_ZS?orgCode=ALL&refareatype=INCOME&refareacode=UMC&age=_T&disability=_T&sex=_T

––– World Integrated Trade Solution (WITS). https://wits.worldbank.org/CountrySnapshot/en/MEX