

El Ocaso de la Certidumbre: El T-MEC y el Repliegue Estratégico de Toyota en la Era del Nearshoring Geopolítico

"Las instituciones son las reglas del juego en una sociedad o, más formalmente, son las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana"

—*Douglass North, economista e historiador estadounidense.*

La arquitectura del comercio en América del Norte atraviesa una metamorfosis tectónica que trasciende la mera administración de flujos de capital. La reciente decisión del gobierno de los Estados Unidos de no renovar el T-MEC, optando en su lugar por un régimen de revisiones anuales bajo una interpretación restrictiva del Artículo 34.7, marca el fin de la era de la certidumbre institucional que caracterizó al bloque desde 1994. Para México, esta "instrumentalización" de la revisión obligatoria no es un ajuste técnico, sino una plataforma de presión permanente diseñada para corregir desequilibrios estructurales, como la relación de importación de 1.58 dólares desde México por cada dólar exportado por EE. UU.

El caso de Toyota Motor y su decisión de relocalizar la producción de la Tacoma de Tijuana a San Antonio, Texas, constituye el "canario en la mina" de esta nueva realidad. No estamos ante un simple movimiento logístico, sino ante una respuesta racional al **riesgo geopolítico** y a la volatilidad arancelaria. Toyota está ejecutando una inversión de 3,600 millones de dólares para blindar sus operaciones frente a la posibilidad de que los vehículos importados pierdan su preferencia aduanera o enfrenten aranceles punitivos de hasta el 25% si las reglas de origen se endurecen unilateralmente. Mientras Texas despliega un paquete de incentivos de 303 millones de dólares con condiciones salariales de 32.46 dólares por hora, México observa cómo el arbitraje de costos laborales es desplazado por la necesidad de seguridad jurídica dentro del territorio aduanero estadounidense.

Las implicaciones para el Estado mexicano son profundas. La transición hacia el "friendshoring" o "nearshoring geopolítico" supedita la eficiencia logística a la alineación doctrinal con la "Fortaleza Norteamérica". Washington ha identificado la triangulación de inversiones chinas a través de México —estimadas entre 11,500 y 14,000 millones de dólares por el Rhodium Group— como una vulnerabilidad crítica que buscará erradicar mediante el nuevo Comité de Seguridad Económica (ESC) y censos de insumos críticos. La "Economic Security Committee", es un organismo regulador trilateral propuesto para supervisar y blindar la integridad del bloque comercial frente a influencias externas, particularmente de la República Popular China.

Para enfrentar este escenario, México no puede limitarse a un "modo zen" defensivo. La ruta debe ser proactiva y multidimensional:

1. **Negociación Técnica y Transparencia Operativa:** Es imperativo adoptar marcos de seguridad económica que homologuen criterios de Beneficiario Controlador Final (UBO) para disipar las sospechas de triangulación china, transformando la fricción

en cooperación institucional. El Beneficiario Controlador Final (UBO) son los "Ultimate Beneficial Ownership", se refiere a la identidad real de la persona o entidad que ejerce el control o la propiedad última de una empresa.

2. **Contención del Riesgo Regulatorio:** Ante las presiones por un Mecanismo de Respuesta Rápida Ambiental, México debe auditar proactivamente sectores críticos como el siderúrgico (específicamente en polos como Monterrey) para evitar que la "laxitud ecológica" sea utilizada como justificación para barreras no arancelarias.
3. **Resiliencia e Infraestructura:** El país debe resolver la escasez estructural de energía limpia y la saturación de los puentes fronterizos que generaron retrasos del 18% en los tiempos de tránsito entre 2024 y 2025. Sin energía confiable ni logística inteligente, la ventaja del nearshoring se disipa.
4. **Coberturas Multilaterales:** Se debe activar y profundizar el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea como un mecanismo de desvío de riesgos y diversificación de exportaciones frente a la volatilidad de la frontera norte.

El Caso Durango: Del Aislamiento a la Integración Estratégica

En este panorama, estados como **Durango** representan una paradoja del desarrollo regional en México. A pesar de su ubicación geográfica, Durango ha quedado al margen de los procesos industriales de gran calado vinculados al T-MEC, sufriendo de una "periferia funcional" dentro del bloque.

Juicio: Durango ha padecido la falta de una política industrial coordinada que conecte su potencial territorial con las cadenas de valor avanzadas. La ausencia de proyectos de inversión sustanciales no es una fatalidad geográfica, sino el resultado de cuellos de botella en infraestructura energética y una desconexión de los corredores logísticos de alta tecnología que hoy dominan el Bajío y el Norte.

Propuestas para Durango:

- **Integración al Corredor Ferroviario Transfronterizo:** Durango debe buscar una vinculación orgánica con la red de CPKC, aprovechando el crecimiento del 6% en el tonelaje intermodal para posicionarse como un nodo de servicios logísticos y de manufactura de componentes de "segunda línea" que alimenten los clústeres automotrices de Texas y Coahuila. La CPKC, es la "Canadian Pacific Kansas City", empresa surgida de la fusión entre Canadian Pacific y Kansas City Southern, convirtiéndose en la primera y única red ferroviaria de una sola línea que conecta directamente a Canadá, Estados Unidos y México.
- **Especialización en Servicios de Ingeniería (ESO):** Ante el crecimiento del 26% en el mercado de outsourcing de ingeniería industrial en Norteamérica, Durango tiene la

oportunidad de desarrollar talento especializado en software embebido y automatización, sectores que requieren menos infraestructura física pesada y ofrecen mayor valor agregado. Los procesos ESO, son los “Engineering Services Outsourcing”, que se definen como la externalización de procesos avanzados de ingeniería a proveedores especializados.

- **Desarrollo de Enclaves de Energía Limpia:** La entidad debe capitalizar su potencial solar para ofrecer a las corporaciones globales certificados de energía renovable, un requisito que será cada vez más vinculante bajo las nuevas exigencias ambientales del Congreso estadounidense.

Como colofón a este texto, México se encuentra en una encrucijada donde el pragmatismo negociador debe acompañarse de una reforma interna profunda. El retorno de la Tacoma a Texas es un recordatorio de que, en la economía política del siglo XXI, la soberanía se defiende con competitividad, legalidad y una visión estratégica que no deje a ninguna región del país, como Durango, fuera del mapa de la modernidad industrial.

Leonardo Álvarez / leonardo.alvarez@gdinnovaciones.com

El artículo está disponible en:

- <https://gdinnovaciones.com/el-fin-de-la-certidumbre-por-que-el-t-mec-y-el-nearshoring-enfrentan-su-mayor-desafio/>
- <https://elcabaret.mx/el-t-mec-y-el-repliegue-estrategico-de-toyota-en-la-era-del-nearshoring-geopolitico/>

| Tabla 1: Estado de las Negociaciones Bilaterales bajo el Régimen de Revisión Anual (Estatus al Tercer Trimestre de 2026) | |
|---|---|
| <div style="text-align: center;">  MÉXICO </div> <p>ESTATUS DEL CALENDARIO DE NEGOCIACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ronda 1: Mayo 2026 (CDMX) • Ronda 2: Junio 2026 (D.C.) • Ronda 3: Julio 2026 (CDMX) <p>PRINCIPALES PUNTOS DE CONFLICTO BILATERAL</p> <ul style="list-style-type: none"> • Exigencia de EE. UU. de elevar el contenido regional automotriz al 82% (con 50% de origen estadounidense exclusivo). • Acceso al sector energético nacionalizado. • Cumplimiento de estándares laborales en plantas automotrices. <p>POSTURA OFICIAL DEL SOCIO REGIONAL</p> <p>Pragmatismo negociador ("modo zen").</p> <p>Presentación de propuestas para reducir activamente el déficit comercial de EE. UU.</p> <p>Defensa del tratado para abaratar precios al consumidor estadounidense.</p> | <div style="text-align: center;">  CANADÁ </div> <p>ESTATUS DEL CALENDARIO DE NEGOCIACIÓN</p> <p>Sin calendario formal de rondas bilaterales establecido por la USTR.</p> <p>PRINCIPALES PUNTOS DE CONFLICTO BILATERAL</p> <ul style="list-style-type: none"> • Impuesto canadiense a los servicios digitales. • Aranceles estadounidenses a la madera de construcción, acero y aluminio. • Cuotas en el sector de lácteos. <p>POSTURA OFICIAL DEL SOCIO REGIONAL</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ruptura con el paradigma de integración profunda. • Búsqueda de diversificación comercial y militar fuera de América del Norte. • Acusación recíproca de imprevisibilidad hacia Washington. |

Tabla 2: Estructura de Aranceles, Cumplimiento y Relación de Intercambio en el Bloque Norteamericano (Datos de 2025-2026)



Tabla 3: Indicadores Clave de la Expansión de Toyota en San Antonio, Texas (2026-2030)



Tabla 4: Variables Financieras, de Infraestructura y Logística del Nearshoring Geopolítico (Periodo 2024-2026)

