

¿Qué más?

Escasez laboral, una de las principales ventajas en la revisión del T-MEC

*Luis Fernando de la Calle Pardo**

La segunda llegada de Donald Trump a la presidencia de Estados Unidos se percibía como un riesgo sin recurso para México. *The Economist* pintó al país rojo carmesí argumentando que las prioridades de Trump eran comercio, inmigración y fentanilo y que México estaba en primera línea en las tres. Pero su análisis de riesgo ignoraba la terca realidad de la codependencia en estos tres temas.

La mayoría pensaba que en 2025 las exportaciones disminuirían, el peso se devaluaría y se tendría que incrementar el diferencial de tasas de interés para hacer frente a la embestida Trump. La realidad ha sido otra: las exportaciones han crecido, el peso se ha revaluado y el diferencial disminuido. Todo esto es resultado de que la preferencia arancelaria relativa ha crecido a favor de México con respecto a otros países (aunque no con respecto a Estados Unidos que, por su escasez laboral, no puede prescindir de proveedores externos) y de que los mercados apuestan que, cuando se asiente el polvo de la incertidumbre comercial, se profundizará la integración comercial de América del Norte.

El proceso de revisión entre los tres gobiernos comienza formalmente en enero, pero ya se tienen los insumos presentados al Representante Comercial de Estados Unidos (USTR) por asociaciones privadas, empresas, centros de pensamiento, sindicatos, ecologistas, congresistas y otros. Se recibieron cerca de 1,500 comentarios: la abrumadora mayoría a favor de que no sólo continúe el Tratado México, Estados Unidos, Canadá (T-MEC), sino que se profundice. A favor de que Canadá y México no queden sujetos a aranceles bajo la *International Emergency Economic Powers Act* (IEEPA) o bajo la sección 232 de la *Trade Expansion Act* de 1960. Muchos con propuestas para mejorar la transparencia y el procedimiento en casos laborales para evitar su abuso. Muy pocos argumentando por reglas de origen más estrictas. Sólo sindicatos, algunos acereros y productores de hortalizas de invierno con argumentos proteccionistas. Es decir, no hay apetito para comerciar e invertir menos para con Canadá y México, ni para negociar

acuerdos bilaterales, ni mucho menos para denunciar el T-MEC. Tampoco habría una mayoría en el Congreso necesaria para modificarlo.

Como se ha abordado con [anterioridad](#), es probable que la Suprema Corte de Justicia de Estados Unidos dicte en las próximas semanas una sentencia respecto al uso del Ejecutivo de la IEEPA para la imposición de aranceles, y subraye que la facultad en materia de aranceles y acuerdos comerciales es exclusiva del Congreso y no del Ejecutivo.

Amén del argumento constitucional sobre división de poderes, es la profundidad de la relación comercial que permite pronosticar que, si no se cometen errores desmedidos y se colabora en la lucha contra el narcotráfico, el proceso de revisión es manejable y circunscrito a tres temas: aranceles bajo la sección 232, posibles incumplimientos de México (los comentarios a USTR permiten hacer una lista de quejas) y qué hacer con respecto a China.

El tema más sensible en el corto plazo se refiere a los aranceles bajo la sección 232. Son claramente violatorios del T-MEC y aun de la ley de Estados Unidos (no hay jurisprudencia al respecto todavía) y nocivos para la integración productiva de América del Norte. Gravan insumos clave (acero, aluminio, cobre y madera) y automóviles con el supuesto objetivo de reindustrializar a Estados Unidos.

El pequeño detalle es que son contraproducentes ya que desincentivan la manufactura en Estados Unidos y la promueven fuera al encarecer insumos esenciales y abaratarlos en Canadá, México y otros, lo que lleva al círculo vicioso de alargar la lista de productos cubiertos. El caso de automóviles es también dramático ya que la competitividad regional depende de una más profunda integración. Auténticos balazos en el pie.

Más aún, al otorgar a otros países productores de automóviles (Alemania, Corea del Sur y Japón) aranceles menores al 25 por ciento (menos el descuento por contenido estadounidense) que se impone a los de Canadá y México, se crea un desincentivo para cumplir con las reglas de origen del T-MEC que son muy estrictas. Es decir, se desincentiva la integración vertical de que depende la competitividad regional.

El problema es estructuralmente más grave ya que la producción en Estados Unidos no puede crecer para sustituir las importaciones más caras. Y no lo puede hacer por dos razones: una, por la crónica escasez de trabajadores, incluso si se robotizan las operaciones y, dos, por el encarecimiento artificial de los insumos esenciales por la 232.

La escasez laboral es crónica, aún en estados en los que no hay sindicatos (buena parte del sur de Estados Unidos). La semana pasada el director general de Ford Motor Company sonó la señal de alerta en la entrevista que dio en el [podcast Office Hours Business Edition](#). Señaló que “tenemos más de un millón de plazas laborales críticas disponibles en servicios de emergencias, autotransporte de carga, trabajadores de fábrica, plomeros, electricistas, vendedores” y no se puede encontrar quién las tome. En el caso de Ford, “no podemos llenar 5,000 empleos mecánicos que pagan \$120,000 dólares al año” un salario mejor del que recibirían los recién graduados de las universidades de élite de Estados Unidos.

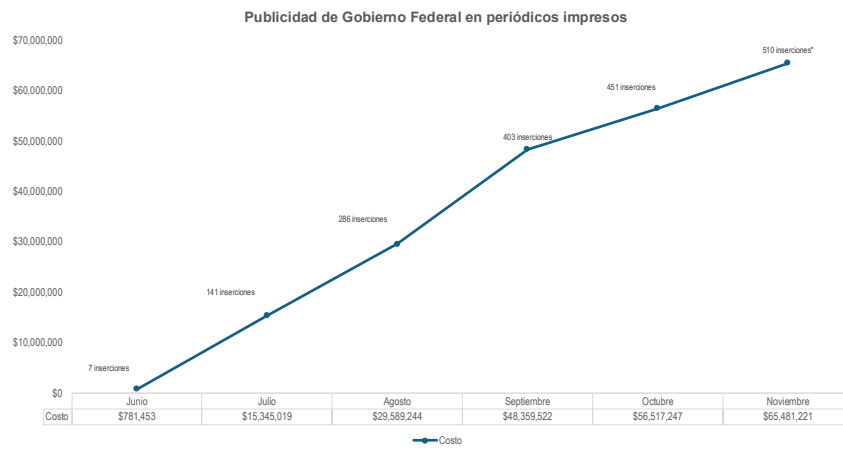
De acuerdo con la [Casa Blanca](#), Estados Unidos consume 16 millones de automóviles, produce ocho e importa ocho. El objetivo original de su política de industrialización era incrementar la producción a doce e importar cuatro, pero esto se ha vuelto imposible con la escasez de trabajadores y el encarecimiento de insumos esenciales para la producción.

Sería mucho más inteligente incentivar la coproducción con Canadá y México. Para ello, debe respetar el compromiso del T-MEC de cero aranceles para automóviles, autopartes y acero si se cumple con las reglas de origen. Esto permitiría una expansión de la industria integrada de América del Norte y de las operaciones y exportaciones del propio Estados Unidos.

Si Estados Unidos termina poniendo barreras a la importación de vehículos de transporte a Europa y Asia con aranceles mayores al 2.5 por ciento que cobró durante décadas, México podría crecer su participación en ese mercado. Actualmente exporta tres de los ocho millones que importa ese país, pero esta cifra podría llegar a cuatro o cinco millones en los próximos años si se dan las condiciones correctas en ambos países: respeto al T-MEC en automóviles, autopartes, acero, pero también energía. Éste debería ser el contenido de las conversaciones para los primeros dos temas de la revisión.

Vuelta en U publicitaria

En los últimos meses se ha visto un incremento muy significativo del gasto en publicidad del gobierno a través del Infonavit, IMSS, IMSS-Bienestar y banca de desarrollo en periódicos impresos, con excepción de aquéllos del Grupo Reforma. Esto implica una vuelta en U e indica que hay una preocupación por la opinión publicada y el círculo rojo, distinta de la retórica mañanera. La siguiente gráfica muestra el patrón del gasto del gobierno federal en anuncios en periódicos impresos, en general plana completa o dos planas contiguas, todos los días.



* Estimación de noviembre de 2025

Fuente: Elaboración propia con datos de Especialistas en Medios

@eledece