

C Maestro en Derecho por la Universidad Anáhuac del Sur y licenciado en Derecho con especialidad en Derecho Internacional por la UDLAP. Actualmente colabora en el Departamento de Derecho de la UDLAP como profesor de la materia de Comercio Exterior y Tratados. Se desempeñó como director general de Disciplinas de Comercio Internacional en la Secretaría de Economía y como director general de Cooperación Técnica y Científica en la Secretaría de Relaciones Exteriores. Es miembro de la Barra Mexicana Colegio de Abogados, así como miembro de número y expresidente de la Academia Mexicana de Derecho Internacional Privado y Comparado, A. C. sergio.romero@udlap.mx

EL T-MEC COMO ANCLA DE CERTIDUMBRE

Estrategia organizacional ante la fragmentación global

La economía global atraviesa un periodo de crisis en el que la volatilidad ha dejado de ser un evento coyuntural para convertirse en un factor estructural. La reconfiguración de los mercados ante la posible emergencia de un nuevo orden mundial y los cambios drásticos en los flujos de inversión, derivados de variables atípicas —como la pandemia de COVID-19 en 2020 y el segundo mandato de Donald J. Trump en Estados Unidos, caracterizado por la imposición unilateral de aranceles—, han forzado a las organizaciones a abandonar los supuestos de estabilidad que dominaron las últimas décadas. En este escenario de incertidumbre geopolítica, los tratados de libre comercio, y específicamente el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), lejos de considerarse como un esquema obsoleto, se consolida como ancla de certidumbre legal y operativa. Para las empresas en México, el tratado no debe ser visto únicamente como un marco arancelario, sino como una estrategia comercial o una hoja de ruta que permita gestionar la volatilidad a través de reglas claras y una integración productiva profunda.

Resiliencia para una gestión exitosa

Una de las principales amenazas para la gestión contemporánea es la desalineación entre las decisiones organizacionales y los cambios macroeconómicos acelerados. Frente a esto, no debe perderse de vista que el T-MEC continúa ofreciendo en México —y de manera exclusiva—, un ecosistema de reglas que mitiga el riesgo-país y proporciona un horizonte de planeación a largo plazo. La gestión organizacional moderna debe integrar el análisis del tratado en su matriz de riesgos, reconociendo que el cumplimiento normativo —especialmente en áreas críticas como las reglas de origen (capítulo 4, relativas a la determinación de la nacionalidad de las mercancías para la aplicación de preferencias arancelarias), los estándares laborales (capítulo 23, que garantizan la libertad de asociación y negociación colectiva) y medioambientales (capítulo 24, relativos a la no imposición de subvenciones a la pesca ilegal



y a la conservación de la biodiversidad)— constituye hoy el estándar mínimo para acceder a cadenas de suministro resilientes.

La incertidumbre comercial suele paralizar la inversión; sin embargo, el marco legal del T-MEC actúa como un contrapeso institucional. Al proporcionar mecanismos transparentes para la solución de diferencias (capítulo 10, prácticas desleales de comercio; capítulo 14, inversión; capítulo 31, solución de controversias) y la protección de la propiedad intelectual (capítulo 20), el tratado reduce el costo de la incertidumbre regulatoria en un contexto en el que se cuestiona la efectividad del nuevo sistema judicial nacional y de sus tribunales. Las organizaciones que alinean su planeación estratégica con estas disposiciones no solo aseguran su sostenibilidad financiera, sino que desarrollan una flexibilidad estratégica superior. Esto les permite anticipar efectos cruzados entre la política exterior y las regulaciones locales, transformando amenazas en ventajas competitivas de relocalización (*nearshoring*).

Conclusión

Gestionar en la incertidumbre no significa predecir el futuro, sino construir estructuras capaces de resistir el impacto de lo inesperado. El T-MEC representa esa estructura para la organización contemporánea en México. Su continuidad quizá no dependa de una sola persona o país —ni es motivo de análisis en este texto—, sin embargo, resulta recomendable adoptarlo como un pilar estratégico para que las empresas pue-

dan mitigar la volatilidad económica y asegurar su relevancia en el nuevo orden comercial global. La capacidad de una organización para prosperar dependerá de su habilidad para convertir la certidumbre jurídica en agilidad operativa, aprovechando de manera eficiente los incentivos exclusivos de preferencias arancelarias que ofrece México en materia de reglas de origen como socio del T-MEC con Estados Unidos.

REFERENCIAS

- Banco de México. (2023). Reporte sobre las economías regionales: Impacto de las tensiones comerciales globales y el papel de los tratados comerciales. <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/reportes-sobre-las-economias-regionales/>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2024). *Perspectivas económicas mundiales: Gestionar la volatilidad en las cadenas de suministro globales*. OCDE Publishing.
- Secretaría de Economía. (2020). Tratado entre los Estados Unidos Mexicanos, los Estados Unidos de América y Canadá (T-MEC). Diario Oficial de la Federación. https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5595781&fecha=29/06/2020