

The influence of multilateral organizations and global integration on Mexico's international treaties

Diginomics.

2025; 4:177

DOI: 10.56294/digi2025177

ISSN: 3072-8428

La influencia de los organismos multilaterales y la integración global en los tratados internacionales de México

Gilberto Nieto López¹  , Guillermo Alejandro Zaragoza Alvarado¹  

¹Universidad Virtual del Estado de Guanajuato. Guanajuato. México.

Citar como: Nieto López G, Zaragoza Alvarado GA. The influence of multilateral organizations and global integration on Mexico's international treaties. Diginomics. 2025; 4:177. <https://doi.org/10.56294/digi2025177>

Autor para la correspondencia: Gilberto Nieto López 

ABSTRACT

In the context of an increasingly interdependent global economy, international treaties have become highly relevant for the development and positioning of countries such as Mexico in global trade. This article analyzes the role played by multilateral organizations such as the World Trade Organization (WTO), the Latin American Integration Association (ALADI), and the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) in the creation, evolution, and supervision of international treaties that directly affect Mexican foreign trade negotiations and strategic decisions. Based on a review of primary, official, and academic sources, the article identifies the main legislation that Mexico must consider in legal agreements with foreign counterparts, as well as current trends in economic integration that are shaping the course of global trade policy. The challenges facing the country in complying with international standards, balancing its interests with its multilateral commitments, and taking advantage of the opportunities offered by greater economic integration are also discussed. The reflection focuses on the need to strengthen the Mexican state's negotiating capacity and to foster a business culture that is better prepared to operate under global rules.

Keywords: International Treaties; OMC; ALADI; OCDE; Foreign Trade; Economic Integration; Mexico.

RESUMEN

En el contexto de una economía mundial cada vez más interdependiente, los tratados internacionales han tomado gran relevancia para el desarrollo y posicionamiento de países como México en el comercial global. Este artículo analiza el papel que desempeñan los organismos multilaterales como la Organización Mundial del Comercio (OMC), la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), en la creación, evolución y supervisión de tratados internacionales que inciden directamente en las negociaciones y decisiones estratégicas del comercio exterior mexicano. A partir de una revisión documental de fuentes primarias, oficiales y académicas, se identifican las principales legislaciones que México debe considerar en los actos jurídicos con contrapartes extranjeras, así como las tendencias actuales de integración económica que están moldeando el rumbo de la política comercial global. Se exponen también los desafíos que enfrenta el país para cumplir con estándares internacionales, equilibrar sus intereses con sus compromisos multilaterales y aprovechar las oportunidades que ofrece una mayor integración económica. La reflexión se centra en la necesidad de fortalecer la capacidad negociadora del Estado mexicano y de fomentar una cultura empresarial más preparada para operar bajo reglas globales.

Palabras Clave: Tratados Internacionales; OMC; ALADI; OCDE; Comercio Exterior; Integración Económica; México.

INTRODUCCIÓN

En un mundo cada vez más interdependiente, los tratados internacionales se han convertido en herramientas clave para regular las relaciones económicas entre naciones. Su función va más allá del intercambio comercial: establecen compromisos legales, armonizan políticas públicas y abren espacios de cooperación técnica y política. Para México, estos acuerdos son parte esencial de su estrategia de desarrollo económico y posicionamiento global, ya que le permiten acceder a nuevos mercados, atraer inversión extranjera y fomentar la modernización de sus sectores productivos.⁽¹⁾

Desde su ingreso a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1995, México ha participado activamente en la construcción del sistema multilateral de comercio. Asimismo, ha profundizado su integración regional a través de mecanismos como la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), y ha adoptado estándares internacionales impulsados por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), de la cual forma parte desde 1994. Estos organismos no solo establecen principios y normas comerciales, sino que también influyen en las reformas internas que los países deben implementar para cumplir con los compromisos adquiridos.^(2,3)

Sin embargo, la firma de tratados no garantiza por sí sola beneficios automáticos. En la práctica, México enfrenta desafíos importantes: desarticulación normativa, baja inclusión de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs), escasa difusión de los tratados en el sector privado, y falta de capacidades institucionales para monitorear su cumplimiento. A ello se suman los nuevos retos del comercio internacional, como la fragmentación de las cadenas de valor, la transición energética y las tensiones geopolíticas globales.^(4,5)

Frente a esta problemática, el presente artículo tiene como objetivo analizar de manera crítica el papel que desempeñan tres organismos multilaterales —la OMC, la ALADI y la OCDE— en la creación, ejecución y evolución de los tratados internacionales firmados por México. Además, se reflexiona sobre cómo su influencia impacta en la legislación nacional, en la estrategia comercial del país y en su integración al entorno global. El enfoque de este análisis se dirige especialmente a estudiantes y profesionistas del área de negocios internacionales, con el fin de aportar herramientas para una mejor comprensión de los procesos de negociación, aplicación y aprovechamiento de los tratados en la práctica comercial.

MÉTODO

Análisis aplicado de los tratados internacionales y su impacto normativo en México

México ha sido históricamente uno de los países más activos en materia de tratados comerciales, no solo por el número de acuerdos firmados, sino también por su participación estratégica en organismos multilaterales. Según la Secretaría de Economía⁽¹⁾, el país ha suscrito 14 tratados de libre comercio con más de 50 países, lo que lo posiciona como una de las economías con mayor apertura comercial del continente. Esta red ha sido complementada por su membresía en instituciones como la Organización Mundial del Comercio (OMC), la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), cuyos marcos jurídicos y técnicos han influido directamente en la evolución del derecho comercial mexicano.

El ingreso de México a la OMC en 1995 marcó un antes y

un después en la forma en que el país estructuró su legislación en comercio exterior. Como lo destaca la propia OMC⁽⁶⁾, los países miembros están sujetos a principios fundamentales como la nación más favorecida, la transparencia, y la solución pacífica de controversias, los cuales han sido incorporados en leyes mexicanas como la Ley de Comercio Exterior y la Ley Aduanera, ambas reformadas para alinearse a las disposiciones multilaterales. Por ejemplo, el artículo 131 de la Constitución mexicana establece que el Ejecutivo puede regular el comercio internacional a través de aranceles o restricciones, pero esta facultad ahora debe ser interpretada conforme a los compromisos que México ha asumido internacionalmente.⁽⁷⁾

En actos jurídicos donde intervienen sujetos de diferentes nacionalidades, como una compraventa internacional entre una empresa mexicana y una francesa, entra en juego el principio de autonomía de la voluntad, reconocido tanto en el derecho internacional privado como en el Código de Comercio mexicano. Sin embargo, en la práctica, las cláusulas contractuales deben estar armonizadas con los tratados suscritos. Si ambas partes son de países miembros de la OMC, sus contratos se rigen también por principios establecidos en el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio o el Acuerdo sobre Valoración Aduanera, por ejemplo. De acuerdo con Cano, esta interacción normativa puede generar conflictos, especialmente cuando los tratados multilaterales contienen normas más exigentes que la legislación nacional, situación que requiere interpretación judicial o arbitraje internacional.

Uno de los espacios donde esta tensión normativa es más visible es en los mecanismos de solución de controversias. La OMC cuenta con un Órgano de Solución de Diferencias (OSD), al cual México ha recurrido en al menos 25 ocasiones desde su adhesión. Esto refleja, como lo señalan González y Rivera⁽⁸⁾, que México no solo es parte pasiva del sistema multilateral, sino que también ha aprendido a utilizar sus mecanismos para proteger sus intereses. Por otro lado, en el plano regional, la ALADI promueve acuerdos parciales de alcance limitado, como los acuerdos de complementación económica (ACE), que México ha suscrito con varios países sudamericanos. Estos tratados permiten introducir cláusulas especiales para determinados sectores, lo que otorga mayor flexibilidad, pero también requiere una gestión más compleja de los compromisos adquiridos.

En cuanto a la OCDE, su impacto ha sido más técnico y normativo. Desde su ingreso en 1994, México ha adoptado múltiples recomendaciones de la organización en materia de competitividad, simplificación administrativa, comercio digital, transparencia fiscal y gobernanza regulatoria. Según la OCDE⁽²⁾, las evaluaciones periódicas del país han derivado en reformas como la Ley de Infraestructura de la Calidad⁽⁹⁾ que modernizó los procedimientos para la certificación y normalización técnica de productos exportables. Esta legislación se vuelve relevante en cualquier operación de comercio exterior donde se exige un cumplimiento técnico como condición para la entrada a otro mercado.

Una dimensión que merece atención es el aprovechamiento real de los tratados firmados. Diversos estudios han revelado que, si bien México ha multiplicado sus compromisos comerciales, la información sobre estos acuerdos no siempre llega de forma clara a las MiPyMEs, que representan más del 95 % de las empresas mexicanas. De acuerdo con el informe de la OCDE⁽²⁾ existe una brecha importante entre la firma de tratados y su aprovechamiento por parte del sector privado. En este sentido,

la falta de asesoría jurídica y de herramientas de inteligencia comercial limita la participación de empresas mexicanas en los mercados internacionales.

A pesar de estos retos, la apertura comercial ha traído consigo beneficios tangibles. El valor de las exportaciones mexicanas creció más del 200 % entre 1994 y 2023, impulsado principalmente por manufacturas, agroindustria y servicios tecnológicos según el Banco de México. Esto demuestra que los tratados no solo han diversificado destinos, sino que han transformado la estructura misma del comercio exterior mexicano. La tabla siguiente muestra cómo se ha distribuido el comercio mexicano en los principales bloques multilaterales:

Tabla 1. Participación comercial de México por bloque económico (2023)

Bloque económico	% del comercio total	Tipo de tratado involucrado
T-MEC (EE.UU. y Canadá)	65 %	TLC trilateral
Unión Europea	9 %	TLCUEM / ALADI (ACE 54)
Asia-Pacífico (CPTPP)	7 %	Acuerdo plurilateral multirregional
América Latina (ALADI)	11 %	Acuerdos bilaterales y parciales ALADI
Otros países OMC	8 %	Normas multilaterales OMC

En resumen, la relación entre los tratados internacionales y la legislación nacional mexicana es compleja pero funcional. México ha logrado adaptar su marco normativo para cumplir con las exigencias internacionales sin comprometer por completo su soberanía jurídica. La clave está en fortalecer los mecanismos de aplicación, coordinación interinstitucional y capacitación empresarial para que los tratados no se queden en el papel, sino

que sean herramientas vivas de desarrollo e inclusión económica. Como afirma la OCDE⁽²⁾ la gobernanza comercial moderna no depende solo de las normas, sino de la capacidad de los países para usarlas de manera estratégica e inteligente.

Un aspecto poco explorado pero crucial en la práctica de los tratados internacionales es su impacto en la armonización normativa dentro del propio país. México, al ser parte de múltiples organismos multilaterales, ha tenido que ajustar constantemente su legislación interna, lo que ha generado un mosaico normativo que puede resultar complejo para empresas y operadores jurídicos. Según Díaz y Moya, existe una “sobrerregulación cruzada” en materias como propiedad intelectual, comercio digital o medio ambiente, ya que las disposiciones de tratados internacionales se traslanan con normas federales y estatales sin una coordinación clara.

Este fenómeno se acentúa cuando los tratados obligan a establecer estándares técnicos o jurídicos no contemplados originalmente en la ley mexicana. Un ejemplo de ello fue la reforma a la Ley de la Propiedad Industrial en 2020, impulsada por el capítulo de propiedad intelectual del T-MEC, que exigió ajustes en plazos, figuras jurídicas y procedimientos de registro para cumplir con los lineamientos de Estados Unidos y Canadá.⁽⁹⁾ Este tipo de reformas suelen aplicarse también cuando México negocia acuerdos bajo el marco de la OCDE, como en temas de contratación pública, transparencia o comercio electrónico.

En el comercio de servicios y productos digitales, por ejemplo, la legislación mexicana ha tenido que adoptar principios de neutralidad tecnológica, protección de datos personales y facilitación aduanera digital, de acuerdo con los lineamientos establecidos en tratados como el CPTPP y la agenda de la OCDE sobre economía digital.⁽²⁾ Esta modernización jurídica ha permitido que México incremente su participación en sectores de alto valor agregado, como la exportación de software, consultoría y servicios financieros.

Tabla 2. Principales reformas jurídicas mexicanas derivadas de tratados internacionales (2010–2023)

Año	Reforma legislativa	Tratado relacionado	Materia regulada
2012	Ley Federal de Protección de Datos Personales	OCDE / TPP	Datos y privacidad
2018	Nueva Ley Aduanera	OMC / T-MEC	Valoración, clasificación, RRNA
2020	Reforma Ley de Propiedad Industrial	T-MEC	Marcas, patentes, comercio IP
2020	Ley de Infraestructura de la Calidad	OCDE / OMC	Normalización y evaluación
2023	Proyecto de Ley de Comercio Digital	OCDE / CPTPP	Comercio electrónico

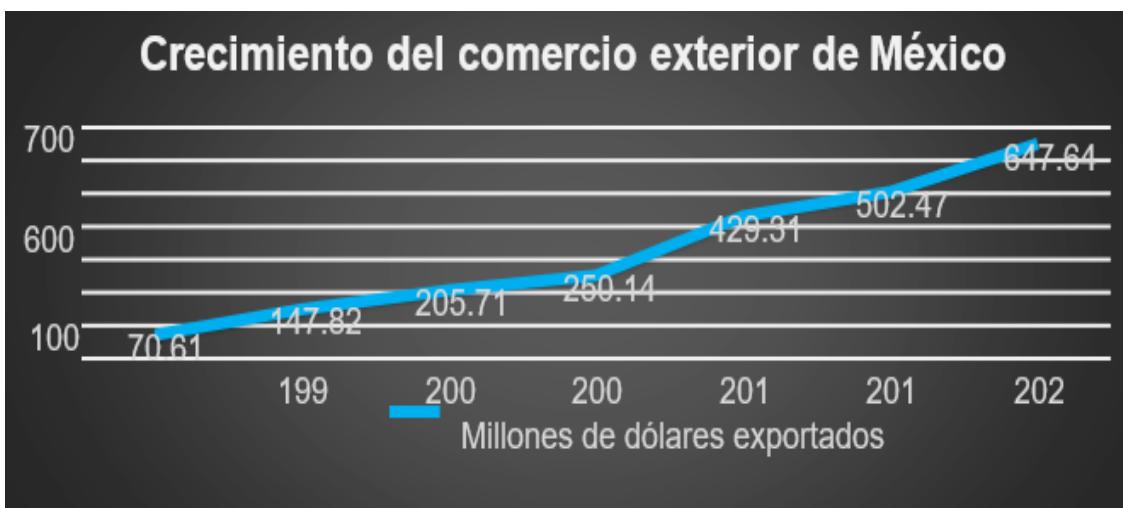


Figura 1. Crecimiento del comercio exterior en México

A nivel jurídico, la figura del contrato internacional sigue siendo una de las más relevantes en las operaciones comerciales globales. De acuerdo con el principio *pacta sunt servanda*, reconocido tanto en el derecho internacional como en los códigos civiles y comerciales nacionales, las obligaciones acordadas entre partes deben cumplirse conforme a lo pactado. Sin embargo, cuando las partes tienen nacionalidades distintas, el contrato se rige por normas de derecho internacional privado. En México, el Código Civil Federal establece que las partes pueden elegir libremente la ley aplicable, pero esta elección no puede contravenir el orden público nacional.

Así, en una operación de compraventa internacional entre una empresa mexicana y otra de Alemania, por ejemplo, puede aplicarse la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG), siempre que ambos países sean parte. México ratificó esta convención en 1988, y sus principios se aplican automáticamente salvo que las partes la excluyan. Según Castellanos, esta norma ha reducido notablemente las disputas comerciales porque unifica criterios sobre obligaciones, incumplimientos y medios de defensa.

A pesar de la gran cantidad de normas y la amplia red de tratados firmados, uno de los temas que siguen generando debate en México es el grado real de cumplimiento y aplicación uniforme de dichos compromisos en todo el país. Como señalan Cruz y Trejo, muchas veces la implementación de los tratados se topa con vacíos operativos, contradicciones entre órdenes

de gobierno, o incluso resistencia política por parte de actores locales que consideran que ciertas cláusulas atentan contra el interés nacional o los derechos laborales y ambientales.

Este tipo de tensiones se acentúan cuando los compromisos asumidos en foros como la OCDE o en tratados plurilaterales como el CPTPP obligan a modificar normativas locales sobre contratación pública, energía o medio ambiente. Un ejemplo claro fue la controversia internacional por la política energética mexicana en el marco del T-MEC, donde empresas de Estados Unidos y Canadá argumentaron que los cambios legales implementados por México violaban el principio de trato nacional y la libre competencia.⁽⁹⁾ Este tipo de conflictos no son simples desacuerdos comerciales, sino verdaderas disputas legales donde el incumplimiento puede generar sanciones o incluso comprometer la reputación internacional del país.

En este contexto, resulta indispensable contar con mecanismos de seguimiento y evaluación periódica de los tratados firmados. A pesar de que la Secretaría de Economía publica algunos reportes anuales, estos suelen enfocarse en cifras generales de comercio y no en métricas específicas sobre el cumplimiento normativo o el aprovechamiento por sectores. Como advierte la OCDE los países miembros deben diseñar matrices de indicadores que permitan medir no solo cuánto se comercia, sino también cómo se cumple y quién se beneficia realmente de estos acuerdos.

Tabla 3. Ejemplo de aplicación de legislación en actos jurídicos entre países

Tipo de acto jurídico	Países involucrados	Tratado o ley aplicable	Tribunal competente
Contrato de compraventa	México–Alemania	Convención de Viena (CISG)	Corte arbitral CIAC / ICC
Exportación de agro alimentos	México–Chile	ACE 66 ALADI / NOM-051	PROFECO / SENASICA
Licitación pública digital	México–Canadá	T-MEC Capítulo 13/ OCDE	T-MEC Panel o TFJA

Tabla 4. Principales desafíos para la implementación efectiva de tratados en México

Área problemática	Descripción del reto	Sugerencia de mejora
Coordinación interinstitucional	Falta de comunicación entre dependencias federales	Plataforma nacional integrada de tratados
Capacitación empresarial	Bajo conocimiento de MiPyMEs sobre reglas de origen	Programas gratuitos de capacitación sectorial
Difusión normativa	Publicaciones técnicas poco comprensibles	Guías interactivas en línea y apps móviles
Cumplimiento técnico	Desigualdad en cumplimiento de normas y certificaciones	Fondos de apoyo para certificación exportadora

Tabla 5. Indicadores sugeridos para medir el aprovechamiento efectivo de los tratados

Indicador clave	Unidad de medida	Fuente sugerida	Frecuencia
% de MiPyMEs que exportan usando TLC	Porcentaje (%)	INEGI / Secretaría de Economía	Anual
Tiempo promedio para emitir certificado OR	Días hábiles	SAT / Ventanilla Única	Trimestral
Casos de controversia presentados	Número de casos	SE / OMC / T-MEC	Anual
Participación de mujeres en comercio ext.	Porcentaje de unidades activas	INMUJERES / Censo Económico	Bianual

Además de las herramientas legales, el aprovechamiento de los tratados también depende de una cultura empresarial que entienda el comercio exterior como una oportunidad estratégica. Lamentablemente, según datos del INEGI,⁽¹⁰⁾ solo el 6,5 % de

las empresas mexicanas exporta de forma regular, y de ellas, más del 70 % pertenece al grupo de grandes corporaciones. Las micro y pequeñas empresas, que representan más del 90 % del total nacional, enfrentan barreras como falta de financiamiento,

desconocimiento técnico, e insuficiencia de canales logísticos.

Por eso, resulta esencial fortalecer las capacidades institucionales de promoción y vinculación. La estrategia de internacionalización de las MiPyMEs no puede depender exclusivamente de ferias comerciales o misiones empresariales, sino que debe incluir programas permanentes de asesoría jurídica, formación en reglas de origen y acceso a plataformas digitales de comercio exterior. Como propone la ALADI⁽¹¹⁾ una solución efectiva es crear “observatorios nacionales de tratados”, que permitan monitorear de forma abierta y participativa el impacto real de los acuerdos en cada región.

Por su parte, la OCDE ha jugado un rol de acompañamiento técnico más que normativo. Desde que México se integró en 1994, ha recibido recomendaciones periódicas sobre cómo mejorar su gobernanza, transparencia aduanera, competitividad empresarial y eficiencia regulatoria. Uno de los aportes más valiosos ha sido la evaluación comparativa que la OCDE realiza entre países miembros, lo que ha permitido que México detecte áreas de oportunidad en materia de digitalización aduanera, simplificación de trámites y fomento a la formalidad. De hecho, según un informe de 2023, México sigue estando por debajo del promedio de la OCDE en cuanto a uso de ventanilla única y trazabilidad documental, lo que afecta directamente el cumplimiento de reglas de origen en las exportaciones.⁽¹²⁾

Este panorama complejo exige una mirada más crítica sobre el papel del Estado y del sector privado. Un tratado internacional puede ofrecer acceso preferencial a cientos de mercados, pero si no se tiene la capacidad institucional para capacitar, asesorar y financiar a los exportadores —sobre todo a las MiPyMEs—, ese acceso queda solo en el papel. El propio Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) documentó en su última encuesta antes de desaparecer que más del 70 % de las microempresas desconocían cómo acceder a los beneficios del T-MEC, y que menos del 2 % de ellas tenía acompañamiento legal para exportar.⁽¹²⁾

Lo más preocupante es que estas brechas no son solo técnicas, sino estructurales. México enfrenta un problema de desigualdad regional que también se refleja en su participación comercial. Mientras estados como Nuevo León, Jalisco y el Estado de México concentran la mayor parte de las exportaciones, entidades como Chiapas, Oaxaca o Guerrero apenas participan en el comercio exterior. Esta disparidad no puede resolverse solo con tratados; requiere políticas públicas enfocadas en infraestructura, logística, conectividad y formación profesional.

En este sentido, el papel del profesionista en negocios internacionales se vuelve esencial. No basta con saber interpretar un certificado de origen o un arancel. Hoy se requiere una visión integral que combine conocimiento jurídico, dominio técnico, sensibilidad intercultural y capacidad de negociación. Como señala el Instituto Matías Romero⁽⁷⁾, la diplomacia comercial se ha convertido en una herramienta clave para atraer inversiones, abrir mercados y resolver controversias. Y esa diplomacia no es exclusiva del cuerpo diplomático; también debe estar presente en las cámaras empresariales, las agencias de promoción, las universidades y las propias empresas.

Además, se debe considerar el rol transformador de los nuevos tratados, que ya no se enfocan solo en tarifas o cuotas, sino en temas sociales y ambientales. El T-MEC, por ejemplo, introdujo cláusulas laborales que obligan a los países a respetar derechos fundamentales como la libertad sindical o la negociación colectiva. Estas obligaciones no son simbólicas:

ya han derivado en paneles de controversia en sectores como la automotriz, con consecuencias reales para las empresas mexicanas. De igual manera, los capítulos ambientales requieren prácticas responsables, transparencia en el uso de recursos y cumplimiento con estándares internacionales, lo cual obliga a modificar cadenas de suministro, procesos internos y modelos de producción.⁽¹³⁾

Este tipo de exigencias plantea un nuevo dilema para el sector productivo mexicano: o se adapta al comercio responsable y sostenible, o corre el riesgo de quedar fuera de los mercados más exigentes. Por eso, los tratados ya no pueden verse como oportunidades solo para los grandes exportadores, sino como retos para toda la cadena económica nacional. Una MiPyME que no conozca las reglas de origen, que no tenga claridad sobre el etiquetado internacional o que no cuente con documentación en regla difícilmente podrá aprovechar los acuerdos, sin importar cuán favorables sean.

Por otro lado, conviene comparar a México con países de características similares. Tomemos el caso de Colombia o Chile, que también han firmado tratados con múltiples bloques. En ambos casos, se ha priorizado la formación de exportadores desde la etapa educativa, con programas especializados en comercio exterior, financiamiento a la internacionalización y uso intensivo de herramientas tecnológicas para identificar oportunidades. México, en cambio, ha centrado gran parte de su política comercial en atraer inversión extranjera directa, lo cual ha sido útil, pero ha dejado un vacío en el fortalecimiento del empresariado local, sobre todo en sectores no industriales.

Otro ángulo poco explorado, pero sumamente importante es el de los actos jurídicos entre sujetos de distintas nacionalidades. Los tratados contienen disposiciones sobre jurisdicción, solución de controversias, propiedad intelectual y cumplimiento de contratos que pueden aplicarse en tribunales locales o en arbitrajes internacionales. Un ejemplo concreto es el capítulo 31 del T-MEC, que regula el mecanismo de solución de diferencias entre Estados. Pero también existen cláusulas que permiten que un exportador mexicano demande a una empresa extranjera ante una corte internacional por incumplimiento comercial, o que sea demandado en tribunales foráneos. Esto exige que las empresas tengan claridad sobre qué legislación se aplica, en qué idioma, ante qué autoridad y bajo qué procedimiento. En la mayoría de los casos, esta información no se tiene clara al momento de firmar contratos internacionales, lo que deriva en conflictos costosos.

Por todo lo anterior, es urgente replantear el enfoque que se tiene desde la formación profesional. Las carreras en negocios internacionales deben incluir no solo materias de tratados o logística, sino también de derecho comparado, técnicas de arbitraje, herramientas de inteligencia comercial y estrategias de adaptación a estándares internacionales. Solo así se puede formar una generación de expertos que no solo conozca los tratados, sino que sepa usarlos estratégicamente para resolver problemas reales, defender intereses nacionales y abrir nuevas rutas de desarrollo.

En resumen, los tratados internacionales son instrumentos poderosos, pero su efectividad depende de su interpretación, su implementación y su apropiación por parte de los actores económicos y sociales. México ha avanzado enormemente en construir un marco jurídico-comercial sólido, pero aún enfrenta desafíos estructurales, normativos y operativos que limitan el aprovechamiento pleno de esos instrumentos. Superar esos retos requiere voluntad política, acompañamiento institucional

y, sobre todo, una nueva generación de profesionales capaces de articular lo legal, lo económico y lo humano en cada acto de comercio internacional.

RESULTADOS

Uno de los objetivos centrales de esta investigación fue comprender por qué, a pesar de contar con una red de tratados internacionales tan amplia y sofisticada, México aún presenta una baja participación exportadora por parte de sus pequeñas y medianas empresas. Las cifras más recientes permiten identificar algunas causas estructurales, particularmente en lo que respecta a la digitalización, el acceso a financiamiento y la formación legal para operar bajo normativas internacionales.

Los tratados comerciales como el T-MEC, el CPTPP o el acuerdo con la Unión Europea ofrecen oportunidades preferenciales, pero muchas MiPyMEs mexicanas ni siquiera conocen los mecanismos básicos para acceder a ellos, como el llenado de un certificado de origen, el uso de una fracción arancelaria correcta o la aplicación de reglas de acumulación. Esto no es una suposición: de acuerdo con un estudio reciente de la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio (CONCANACO- SERVYTUR), solo 9 % de las PYMEs en México participan de manera activa en procesos de exportación, y menos del 12 % entiende los beneficios legales de los tratados que el país ha firmado.⁽¹⁴⁾

La causa principal no parece estar en la voluntad empresarial, sino en una falta de condiciones materiales y capacidades técnicas. Por ejemplo, el mismo estudio revela que el 38 % de las MiPyMEs ni siquiera tiene presencia digital. Esto significa que no cuentan con página web, redes activas, plataformas de venta o herramientas tecnológicas básicas, lo que las desconecta del comercio electrónico y del uso de plataformas como Alibaba, Amazon Business o el propio Sistema de Ventanilla Única de Comercio Exterior Mexicano (VUCEM). Es decir, aunque los tratados estén disponibles, muchas empresas no logran siquiera integrarse al ecosistema donde esos acuerdos son relevantes.

Por el contrario, las MiPyMEs que han adoptado estrategias de digitalización—es decir, que invierten en software de gestión, comercio electrónico, automatización de procesos o análisis de mercado—han mostrado un rendimiento superior. De acuerdo con la misma fuente, el 59 % de las PYMEs que invierte en

transformación digital ha logrado un incremento promedio del 11 % en su facturación anual, frente a un crecimiento de apenas 2,3 % en aquellas que no lo hacen. Este dato es especialmente importante si consideramos que la digitalización no solo mejora la eficiencia operativa, sino que también facilita el cumplimiento de regulaciones internacionales, como normas de etiquetado, trazabilidad, registros sanitarios o documentación aduanera.⁽¹⁴⁾ Esto puede observarse con claridad en la tabla 1.

La tabla anterior muestra una desconexión preocupante entre el peso económico de las MiPyMEs y su participación efectiva en el comercio internacional. A pesar de que representan más de la mitad del PIB nacional y más del 70 % del empleo formal,⁽¹⁰⁾ su integración en los flujos de exportación sigue siendo marginal. Esta realidad contradice los supuestos que muchas veces se tienen al nivel gubernamental, donde se presume que firmar tratados y reducir aranceles automáticamente abre las puertas del mercado global. En la práctica, esas puertas siguen cerradas para miles de empresas que no cuentan con recursos, conocimientos o herramientas para cruzarlas.^(15,16)

Tabla 6. Exportación y digitalización en PYMEs mexicanas

Indicador	Valor (%)	Fuente
PYMEs que exportan	9 %	⁽¹⁰⁾
PYMEs que invierten en digitalización	59 %	⁽¹⁴⁾
PYMEs sin presencia digital	38 %	⁽¹⁴⁾
PYMEs con crecimiento >11 % (por digital)	59 %	⁽¹⁴⁾

Además, estos resultados también ayudan a explicar por qué el impacto de los tratados internacionales en México ha sido más profundo en las grandes empresas que en el resto del ecosistema productivo. Las grandes compañías tienen departamentos legales, equipos de comercio exterior y acceso a asesoría especializada. Por el contrario, muchas MiPyMEs operan de forma empírica, sin conocimientos jurídicos ni dominio del marco regulatorio. Esta asimetría se convierte en una barrera estructural que debe abordarse no solo con discursos políticos, sino con políticas públicas que promuevan la inclusión legal, digital y logística.^(17,18)

Una forma clara de visualizar el contraste entre las empresas digitalizadas y las que no lo están es a través de la figura 2.

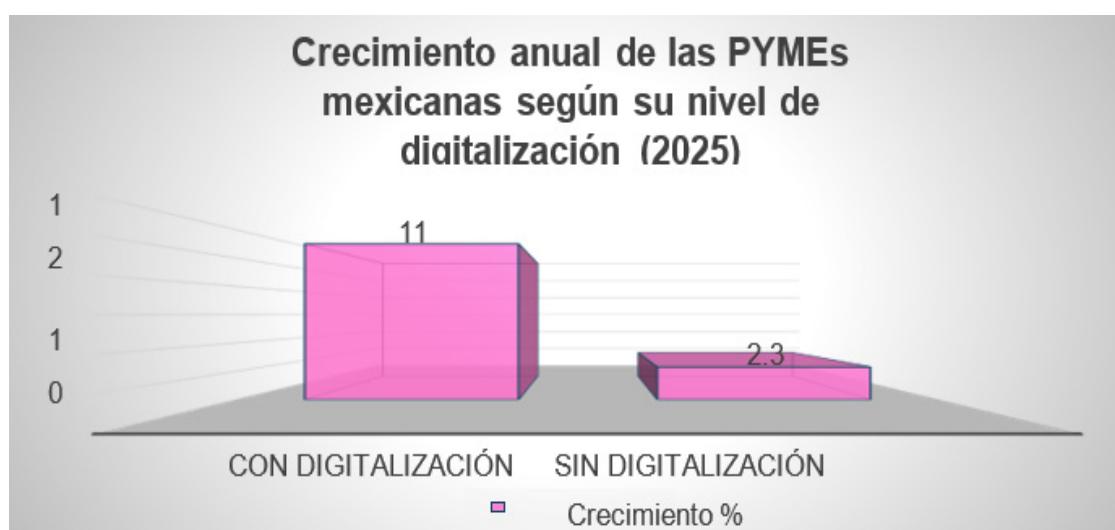


Figura 2. Contraste entre las empresas digitalizadas y las que no lo están

Esta diferencia de casi nueve puntos porcentuales no solo representa un tema financiero, sino un verdadero factor de competitividad internacional. Las empresas que han logrado crecer, adaptarse y vender más han sido justamente aquellas que han adoptado herramientas tecnológicas, algo que a su vez les permite participar en los beneficios de tratados como el T-MEC, el CPTPP o el TLCUEM. En otras palabras, la digitalización no es solo una mejora interna: es una condición previa para participar en el comercio global.⁽¹⁹⁾

Por ello, resulta indispensable que los programas de apoyo a exportadores incluyan módulos de formación jurídica y digital, para que las empresas no solo aprendan a llenar formularios, sino también a interpretar reglas de origen, negociar cláusulas contractuales y anticipar riesgos regulatorios. Tal como lo señala el último informe de la OCDE sobre comercio y pymes en América Latina, los países que más han logrado insertar a sus MiPyMEs en el comercio internacional son aquellos que han vinculado sus tratados comerciales con políticas de desarrollo productivo e inclusión tecnológica.⁽²⁰⁾

CONCLUSIÓN

A lo largo de esta investigación quedó claro que la participación de México en tratados internacionales no es una simple decisión política, sino una estrategia compleja que impacta de forma directa en su estructura económica, legal y comercial. El análisis permitió identificar cómo, a través de instrumentos como el T-MEC, el CPTPP o su membresía en la OMC, el país ha ido adaptando su marco normativo y sus políticas internas para alinearse con los principios del comercio internacional moderno.

Sin embargo, también es evidente que la firma de un tratado no garantiza automáticamente sus beneficios. Para que estos acuerdos se traduzcan en resultados reales para el país —especialmente para las MiPyMEs, que representan la mayor parte del aparato productivo nacional—, es necesario fortalecer los mecanismos de implementación, vigilancia y capacitación.

No basta con tener tratados bien redactados; se necesita que las empresas comprendan cómo usarlos, que las aduanas los apliquen con eficiencia, y que el Estado garantice condiciones de equidad, transparencia y acceso real al mercado.

Además, el desarrollo normativo en comercio exterior está cada vez más influenciado por factores transversales como la sostenibilidad, los derechos laborales y la transparencia empresarial. Este giro obliga a México a mantenerse no solo como un socio comercial confiable, sino como un país responsable y coherente con los nuevos estándares internacionales. En este contexto, los tratados se convierten en plataformas de transformación económica y social, donde el cumplimiento legal ya no es una opción, sino una condición para competir y crecer.

Finalmente, queda en manos de las nuevas generaciones de profesionistas en negocios internacionales como nosotros continuar fortaleciendo este marco de integración desde una visión crítica, ética y técnica. Porque más allá de las estadísticas y los compromisos multilaterales, lo que está en juego es la capacidad de México para construir un modelo de comercio justo, sostenible y con rostro humano.

FINANCIACIÓN

Ninguna.

CONFLICTO DE INTERESES

Los autores declaran que no existe conflicto de intereses.

CONTRIBUCIÓN DE AUTORÍA

Conceptualización: Gilberto Nieto López, Guillermo Alejandro Zaragoza Alvarado.

Investigación: Gilberto Nieto López, Guillermo Alejandro Zaragoza Alvarado.

Redacción – borrador original: Gilberto Nieto López, Guillermo Alejandro Zaragoza Alvarado.

Redacción – revisión y edición: Gilberto Nieto López, Guillermo Alejandro Zaragoza Alvarado.

REFERENCIAS

1. Secretaría de Economía. Tratados de libre comercio vigentes de México. 2023. <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/tratados-comerciales-y-acuerdos>
2. Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE). SME and Entrepreneurship Outlook 2023. 2023. <https://www.oecd.org/cfe/sme>
3. Organización Mundial del Comercio (OMC). Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio. 1994. https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/04-wto.pdf
4. World Trade Organization (WTO). Dispute Settlement DS381 - United States — Measures concerning the importation, marketing and sale of tuna and tuna products. 2016.
5. Human Connections Media. Transformación digital: la clave para el crecimiento de las PYMEs en México. ESemanal. 2024. <https://esemanal.mx>
6. Organización Mundial del Comercio (OMC). Documentos oficiales de la OMC en español. <https://www.wto.org/indexesp.htm>
7. Instituto Matías Romero. La nueva diplomacia comercial y su impacto en las negociaciones internacionales. Secretaría de Relaciones Exteriores; 2023.
8. González JA. Obstáculos estructurales para la participación de las MiPyMEs mexicanas en el comercio internacional. Rev Latinoam Com Ext. 2020;8(2):45-67.
9. Diario Oficial de la Federación. Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC). 2020. <https://www.dof.gob.mx>
10. Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Participación de las micro, pequeñas y medianas empresas en el PIB nacional. 2024. <https://www.inegi.org.mx>
11. Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Acuerdos y mecanismos de integración regional. <https://www.aladi.org/sitioaladi/>
12. Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM). Encuesta nacional de inclusión productiva. 2019. <https://www.gob.mx/inadem>
13. United States Trade Representative (USTR). USMCA Labor and Environmental Chapters Overview. 2020. <https://ustr.gov>
14. CONCANACO-SERVYTUR. Informe de digitalización en MiPyMEs mexicanas. Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo; 2025. <https://www.concanaco.org>
15. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Perspectivas del comercio internacional de América Latina y el Caribe. 2021. <https://www.cepal.org/es/publicaciones>
16. Roldán Xopa J. Retos para la implementación interna de los tratados comerciales en México. Bol Der Econ Int. 2022;18(3):15-29.
17. Luna RC, Sánchez E. Tratados internacionales como instrumentos de gobernanza global: el caso mexicano. Análisis Int Jurídico Econ. 2020;5(1):89-104. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/7055766.pdf>
18. Red de Exportadores de Latinoamérica. Cómo aprovechar los acuerdos

- comerciales desde la perspectiva de una PYME. 2022. <https://campus.aladi-cvf.org>
19. Secretaría de Economía. Acuerdos comerciales de México dentro de la ALADI. 2022. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/702897/01-2022_M_xico-ALADI_-Final.pdf