



CIEP

**Corrupción y extorsión en la frontera México-
Estados Unidos: vacíos del Capítulo 27 del T-
MEC para las PyMEs exportadoras (2023-2026)**

**Corruption and extortion on the Mexico-United
States border: gaps in USMCA Chapter 27 for
export-oriented SMEs (2023-2026)**

Diego Domínguez García

Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo

<https://orcid.org/0009-0004-8199-3856>

Fabiola Quiroz Lozano

Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo

<https://orcid.org/0009-0004-8984-5794>

Mario Cruz Cruz

Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo

<https://orcid.org/0000-0003-1399-9223>

Humberto Iván Navarro Gómez

Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo

<https://orcid.org/0000-0003-2338-4863>

Resumen

Seis años después de su entrada en vigor, el Capítulo 27 del T-MEC no ha resuelto una omisión operativa de fondo: proteger a las PyMEs exportadoras frente a la corrupción y la extorsión en los pasos fronterizos del norte. Este trabajo rastrea la dimensión observable del fenómeno entre 2023 y 2025 mediante un diseño mixto que cruza indicadores del Banco Mundial, el INEGI y Transparencia Internacional con una base documental propia de 96 eventos. La arquitectura conceptual descansa en Williamson, Klitgaard, Becker, Rose-Ackerman y North. Tres hallazgos convergen: Tamaulipas concentra el 51.6% de los eventos georreferenciados; el 86.5% permanece sin resolución judicial; y la prueba exacta de Fisher ($p = 0.042$; $OR = 4.95$) confirma una asimetría sancionatoria pronunciada. Los datos sugieren que el Capítulo 27 carece de la musculatura operativa para blindar al segmento empresarial más expuesto de la cadena logística transfronteriza.

Palabras clave: T-MEC, corrupción transfronteriza, extorsión, PyMEs mexicanas, competitividad, Capítulo 27.

Abstract

Six years into its enforcement, USMCA Chapter 27 has yet to resolve a core operational gap: protecting export-oriented SMEs from corruption and extortion at northern border crossings. This paper tracks the observable dimension of the phenomenon between 2023 and 2025 through a mixed-methods design combining World Bank, INEGI and Transparency International indicators with a purpose-built database of 96 events. The conceptual framework draws on Williamson, Klitgaard, Becker, Rose-Ackerman and North. Three findings converge: Tamaulipas concentrates 51.6% of georeferenced events; 86.5% remain judicially unresolved; and Fisher's exact test ($p = 0.042$; $OR = 4.95$) confirms a pronounced sanctioning asymmetry. The data suggest that Chapter 27 lacks the operational capacity to shield the most exposed business segment of the cross-border logistics chain.

Keywords: USMCA, cross-border corruption, extortion, Mexican SMEs, competitiveness, Chapter 27.

Introducción

En 2024 el intercambio bilateral entre México y Estados Unidos superó los 798 mil millones de dólares. Cuatro quintas partes circularon por los cruces terrestres del norte. Números que impresionan y que sirven, con demasiada frecuencia, para construir un relato de integración sin fricción que no se sostiene al bajar al nivel del transportista que cruza el Puente Internacional II a las dos de la madrugada.

El T-MEC modernizó en 2020 la arquitectura comercial que el TLCAN había edificado desde 1994. Por primera vez en un acuerdo suscrito por México, un capítulo entero —el 27— se dedicó a la anticorrupción. El giro respondió a la presión política estadounidense por cláusulas de buen gobierno, al deterioro reputacional mexicano en los índices internacionales y a décadas de evidencia académica sobre el efecto distorsivo de la corrupción sobre los costos del comercio (Mauro, 1995: 683; Tanzi y Davoodi, 1997: 8). Había razones para el optimismo. Duraron poco.

El Capítulo 27 nació con una limitación de diseño que ninguna redacción legal puede disimular indefinidamente: su mecanismo de controversias fue calibrado para disputas entre Estados, no para la situación de la pequeña empresa exportadora a la que un agente aduanal señala con la mirada la ventanilla y espera. Esa brecha —entre el texto del tratado y la calle— es el problema que este artículo disecciona con datos.

Los indicadores institucionales dimensionan el fenómeno. El Enterprise Surveys del Banco Mundial registra que el 15.8% de las empresas mexicanas recibió al menos una solicitud de soborno durante 2023, y que el 31.2% identifica la corrupción como su principal obstáculo operativo —la cifra más alta del continente americano (Banco Mundial, 2024)—. El Logistics Performance Index asigna a México un 2.9 sobre 5 en eficiencia aduanal, casi un punto por debajo del rango de sus socios (World Bank, 2023). La ENVE documenta 1.5 millones de delitos contra empresas en 2023, con un costo promedio superior a 50 mil pesos por unidad afectada (INEGI, 2024a: 26).

Las PyMEs son el flanco más expuesto. Concentran cerca del 99% de las unidades económicas y sostienen alrededor del 70% del empleo formal (INEGI, 2024b). Entre 8 mil y 10 mil operan dentro de los corredores T-MEC del norte. La ICC (2023: 12) calcula que el sobre costo atribuible a corrupción puede absorber entre el 8% y el 10% del valor de una operación —para una PyME con diez envíos mensuales, eso puede significar entre el 3% y el 5% de su margen bruto anual—. La vulnerabilidad no es retórica; es aritmética. Ese costo extralegal supera el ahorro arancelario que el tratado prometió. Desde la perspectiva de la administración empresarial, esos costos no son abstractos: se traducen en decisiones de gestión concretas —absorber el pago extralegal, renegociar plazos de entrega, abandonar la ruta o salir del mercado exportador— cuyas implicaciones para la competitividad operativa de la PyME son el hilo conductor de este análisis.

La pregunta que orienta la investigación es la siguiente: ¿en qué medida los vacíos operativos del Capítulo 27 entre 2023 y 2025 han permitido la persistencia de prácticas de corrupción y extorsión transfronteriza que erosionan la protección empresarial de las PyMEs exportadoras? La pregunta se desagrega en tres ejes: caracterizar la magnitud y la distribución del fenómeno en su dimensión observable; identificar por qué el Capítulo 27 no produce cambios perceptibles en la operación cotidiana del corredor; y formular ajustes orientados a la revisión del tratado prevista para 2026. El objetivo general del estudio es analizar en qué medida los vacíos operativos del Capítulo 27 del T-MEC entre 2023 y 2025 han permitido la persistencia de prácticas de corrupción y extorsión transfronteriza que erosionan la protección empresarial de las PyMEs exportadoras mexicanas.

Este objetivo se desagrega en tres ejes que corresponden a las tres preguntas subsidiarias planteadas arriba: caracterizar la magnitud y la distribución observable del fenómeno; identificar los mecanismos por los que el Capítulo 27 no produce efectos perceptibles en la operación cotidiana del corredor; y formular ajustes concretos orientados a la revisión del tratado en 2026. Los tres ejes articulan el título del artículo con la estructura del análisis empírico y con las conclusiones de política pública.

Para responder, se construyó una base documental propia de 96 eventos: 86 del periodo principal (enero de 2023 a diciembre de 2025) y 10 de un avance preliminar (enero-marzo de 2026). Los 10 eventos del avance preliminar se incorporaron a la descripción narrativa y a la distribución temporal. Para las pruebas estadísticas, el criterio de exclusión se aplicó de manera diferenciada: la chi-cuadrada y la binomial exacta operan sobre los 86 eventos del periodo cerrado, dado que la acumulación incompleta de 2026 podría sesgar las frecuencias tipológicas y geográficas; la prueba exacta de Fisher, en cambio, incluye los 9 eventos del avance 2026 con jurisdicción identificada, pues su incorporación opera como criterio conservador que dificulta —no facilita— detectar la asimetría sancionatoria entre jurisdicciones. Esta decisión obedece a que los casos del primer trimestre de 2026 tienen un horizonte de resolución judicial insuficiente para no sesgar las tasas de sanción que las pruebas contrastan. La Tabla 1 consigna $n = 86$ para las pruebas estadísticas y $n = 96$ para los totales descriptivos. El análisis estadístico utilizó tres pruebas —la exacta de Fisher, la chi-cuadrada de independencia y la binomial exacta—, cada una vinculada a una proposición contrastable del marco teórico.

La relevancia del trabajo trasciende el diagnóstico académico. La revisión del T-MEC en 2026 abrirá un periodo de negociación tripartita cuyo resultado definirá las reglas del comercio norteamericano por al menos la siguiente década. En ese contexto, la evidencia sobre la insuficiencia operativa del Capítulo 27 es insumo directo para los equipos negociadores y para las organizaciones empresariales que participarán como actores interesados. México se convirtió en 2023 en el primer socio comercial de Estados Unidos, superando a China por primera vez en dos décadas. Ese protagonismo amplifica el costo de las disfunciones documentadas aquí: cuando el corredor de Nuevo Laredo procesa 40 centavos de cada dólar exportado hacia el norte, la corrupción aduanal que lo aqueja no es un problema fronterizo localizado. Es una debilidad estructural de la cadena de suministro norteamericana en su conjunto.

Marco teórico y revisión literaria

Antecedentes histórico-institucionales

El TLCAN, vigente entre 1994 y 2020, se diseñó con una lógica estrictamente comercial, sin mecanismos comunes para supervisar o sancionar la corrupción. Mientras Estados Unidos aplicaba desde 1977 la Foreign Corrupt Practices Act sobre empresas estadounidenses en el exterior, México avanzaba con reformas penales reactivas, sin una arquitectura institucional sostenida. La renegociación iniciada en 2017 ocurrió en un contexto distinto, marcado por tres presiones: la agenda de buen gobierno impulsada por Washington, el deterioro de la reputación institucional mexicana —Transparencia Internacional ubicó a México en el lugar 135 de 180 países en 2017— y la evidencia sobre los costos económicos de la corrupción (Mauro, 1995: 683; Tanzi y Davoodi, 1997: 8; Sequeira y Djankov, 2014: 172). A ello se sumó la reforma anticorrupción interna de México. La creación del Sistema Nacional Anticorrupción en 2016 y la Ley General de Responsabilidades Administrativas en 2017 buscaban articular bajo un mismo esquema a siete instituciones federales. El SNA introdujo mecanismos como la Secretaría Ejecutiva como órgano técnico autónomo, el Tribunal Federal de Justicia Administrativa como instancia sancionadora y el Comité de Participación Ciudadana como vía de control social. Parte de esa arquitectura fue retomada en el Capítulo 27, lo que parecía alinear la reforma nacional con el compromiso internacional.

Sin embargo, esa coincidencia cronológica resultó problemática. El SNA mostró fallas operativas desde sus inicios: la Fiscalía Especializada en Combate a la Corrupción tardó más de tres años en designar titular, varias entidades federativas retrasaron la armonización de sus sistemas locales hasta 2020 y los recursos asignados fueron menores a los previstos (UDLAP, 2024: 18). Así, México asumió compromisos anticorrupción internacionales con un andamiaje institucional que no terminaba de sostenerse internamente. Castillo (2022: 3) concluye algo similar: el Capítulo 27 incorpora compromisos reales, pero su ejecutabilidad depende de la voluntad política de cada Estado parte, sin mecanismos automáticos que sustituyan esa voluntad.

La paradoja es clara. El Capítulo 27 retoma compromisos de la Convención de Naciones Unidas contra la Corrupción y de la Convención Anticohecho de la OCDE, pero, como advierte Esparza Rodríguez (2024: 7), los avances normativos suelen quedar suspendidos cuando los dispositivos institucionales que deben hacerlos exigibles siguen siendo débiles. En el caso del Capítulo 27, ello se traduce en compromisos estructurales sin mecanismos automáticos de denuncia para actores privados ni sanciones específicas por incumplimiento.

La economía neoinstitucional como lente principal

La corrupción y la extorsión transfronteriza no constituyen actos aislados que puedan eliminarse únicamente mediante regulación adicional. Responden a una lógica estructural explicada por diversas tradiciones teóricas. Williamson (1985: 20) sostiene que las instituciones existen para reducir los costos de negociación, supervisión y cumplimiento contractual. Cuando el marco institucional es discrecional o insuficiente, esos costos se trasladan a los actores económicos mediante pagos extralegales. Los cobros registrados en corredores del T-MEC —de hasta 17 mil dólares por vehículo— representan, en términos de Williamson, costos de transacción no contemplados en los aranceles y que erosionan el margen exportador.

El autor distingue además tres niveles analíticos: el ambiente institucional, los acuerdos contractuales y los actores económicos individuales. En el T-MEC, el ambiente institucional formal parece sólido al tratarse de un acuerdo con mecanismos de arbitraje y solución de controversias. Sin embargo, los acuerdos operativos en aduanas —protocolos de revisión, asignación de canales y criterios de inspección— conservan márgenes de discrecionalidad que facilitan la extorsión. A ello se suman actores individuales que, frente a incentivos perversos y baja probabilidad de sanción, ajustan racionalmente su conducta. El tratado atiende el primer nivel, pero deja parcialmente fuera de alcance los otros dos.

North (1990: 37) profundiza este diagnóstico al diferenciar instituciones formales —leyes, reglamentos y tratados— de instituciones informales —normas, prácticas y costumbres heredadas—. La fortaleza institucional depende de la cercanía entre ambos planos; cuando la distancia crece, las normas formales pierden capacidad reguladora y son sustituidas por arreglos informales. En los corredores del norte de México coexiste un marco anticorrupción ambicioso con una economía informal de cobros y tarifas no oficiales que opera con regularidad sistemática.

Por su parte, Acemoglu y Robinson (2012: 81) distinguen entre instituciones extractivas e inclusivas. Las primeras concentran poder y rentas en élites reducidas; las segundas promueven participación y rendición de cuentas. Desde esta perspectiva, la corrupción aduanal no representa un simple problema técnico de implementación, sino la manifestación coherente de un diseño institucional orientado a extraer rentas de los flujos comerciales. Por ello, un tratado no puede revertir el problema únicamente por vía normativa, sino que requiere procesos prolongados de transformación institucional y altos costos políticos sostenidos en el tiempo.

Modelo agente-principal y captura del Estado

Klitgaard (1988: 75) sintetizó la dinámica de la corrupción mediante la fórmula $C = M + D - R$: la corrupción aumenta con el monopolio de decisión y la discrecionalidad, y disminuye con la rendición de cuentas. En las aduanas mexicanas, los tres elementos convergen negativamente: el monopolio sobre el despacho es estructural, la discrecionalidad en revisiones secundarias es amplia y los mecanismos de control no han logrado revertir prácticas arraigadas por décadas. La Agencia Nacional de Aduanas de México, creada en 2021 para asumir funciones antes distribuidas entre el SAT y las Fuerzas Armadas, tampoco ha conseguido modificar esas dinámicas informales.

Cuando este patrón se consolida territorialmente, emerge el concepto de captura del Estado desarrollado por Rose-Ackerman y Palifka (2016: 27). En territorios capturados, actores criminales subordinan a las autoridades locales y las decisiones públicas dependen de negociaciones informales con grupos dominantes. La diferencia respecto a la corrupción ocasional es cualitativa: ya no se trata de un funcionario que acepta sobornos aislados, sino de una estructura que determina cargos, prácticas toleradas y precios de los servicios ilegales. InSight Crime ha documentado el control del Cártel del Noreste sobre las rutas comerciales de Nuevo Laredo, incluyendo tarifas según mercancía, horarios de vigilancia reducida y mecanismos de distribución entre actores criminales e institucionales.

Della Porta y Vannucci (2012: 18) describen estos escenarios como mercados de corrupción estables, donde sobornos, actores autorizados y rutas de pago se institucionalizan hasta operar con la regularidad de un mercado formal, aunque sin protección legal y con barreras de entrada que las PyMEs difícilmente pueden negociar. Finalmente, Tanzi (1998: 574) cuantificó los efectos fiscales y logísticos de estos mercados: las transferencias informales reducen la recaudación, distorsionan recursos y generan ineficiencias medibles. Su análisis permite estimar que la corrupción aduanal podría explicar hasta 15% de la diferencia en eficiencia logística entre países con niveles de desarrollo similares, cifra consistente con el diferencial de un punto registrado por el LPI entre México y sus socios del T-MEC.

Cálculo individual y persistencia del fenómeno

Becker (1968: 176) explica la persistencia de la corrupción desde una lógica económica: un actor incurre en conductas corruptas cuando el beneficio esperado supera al costo esperado, determinado por la probabilidad de captura y la severidad de la sanción. En el contexto México-Estados Unidos, la diferencia es significativa: un funcionario aduanal mexicano que recibe un soborno de 2,000 dólares enfrenta una probabilidad de sanción inferior al 7%, mientras que un oficial del CBP supera el 25%. La utilidad esperada del delito resulta así más de tres veces mayor en México, favoreciendo la cronificación de estas prácticas.

Mauro (1995: 705) demostró que un punto adicional en el índice de corrupción se relaciona con una caída de 0.5 puntos porcentuales en la inversión privada respecto al PIB. Sin embargo, el impacto sobre las PyMEs es aún más severo, pues la corrupción aduanal funciona como un impuesto implícito regresivo que afecta proporcionalmente más a quienes poseen menor capacidad de absorción financiera. Mientras las grandes corporaciones distribuyen el costo entre múltiples operaciones, para las PyMEs un cobro inesperado puede convertir un embarque rentable en una pérdida. Wei (2000) añade que la corrupción opera como un arancel ad valorem sobre la inversión extranjera, con una diferencia esencial: el arancel es predecible y la corrupción no. Esta incertidumbre impide a las PyMEs diseñar estrategias de cobertura frente a costos variables determinados por la discrecionalidad del funcionario en turno.

Anderson y Marcouiller (2002) complementan el argumento al demostrar que la inseguridad institucional reduce el comercio bilateral en una proporción comparable a las barreras arancelarias explícitas: un incremento de una desviación estándar puede disminuir el comercio bilateral aproximadamente 30%. Así, la brecha institucional entre México y sus socios constituye un obstáculo activo para la integración económica que el tratado busca profundizar.

Finalmente, persiste un vacío importante en la literatura académica nacional sobre inseguridad y corrupción. Continúan siendo insuficientes las investigaciones orientadas a teorizar el delito en México y, especialmente, a desarrollar metodologías sólidas que permitan cuantificar con precisión los costos y su impacto sobre los sectores productivos (Cruz et al., 2018: 15). Esta carencia metodológica limita tanto el diagnóstico del fenómeno como el diseño de mecanismos eficaces de protección empresarial para las PyMEs mexicanas.

Las PyMEs como categoría analítica vulnerable

Beck, Demirgüç-Kunt y Maksimovic (2005: 139) demostraron que los obstáculos institucionales afectan con mayor intensidad a las empresas pequeñas debido a limitaciones estructurales: carecen de áreas de compliance, departamentos jurídicos especializados y capacidad para diversificar rutas logísticas. Frente a funcionarios o redes de cobro informal, las PyMEs parten de una posición de negociación claramente desfavorable.

Esta vulnerabilidad se intensifica en el comercio transfronterizo por tres factores. El primero es la asimetría de información: los funcionarios aduanales poseen información sobre embarques, historial del operador y criterios de inspección que el exportador desconoce, lo que amplía su poder discrecional. El segundo es la exposición temporal: para una PyME que opera bajo esquemas just-in-time, la demora de un embarque puede generar penalidades, pérdida de mercancía o interrupciones productivas, haciendo racional el pago informal. El tercero es la dependencia logística: mientras las grandes corporaciones pueden contratar operadores especializados, muchas PyMEs dependen de transportistas independientes que comparten la misma vulnerabilidad.

La literatura regional confirma esta tendencia. Fisman y Svensson (2007) encontraron que el pago de sobornos reduce el crecimiento empresarial en cerca de tres puntos porcentuales anuales, con efectos más severos sobre empresas pequeñas. Svensson (2003) mostró que las firmas con mayor capacidad de generar rentas son las más expuestas a la exigencia de sobornos. En México, los Censos Económicos del INEGI (2024b) reportan menores tasas de supervivencia para micro y pequeñas empresas manufactureras orientadas a la exportación, patrón consistente con los efectos descritos en la literatura internacional.

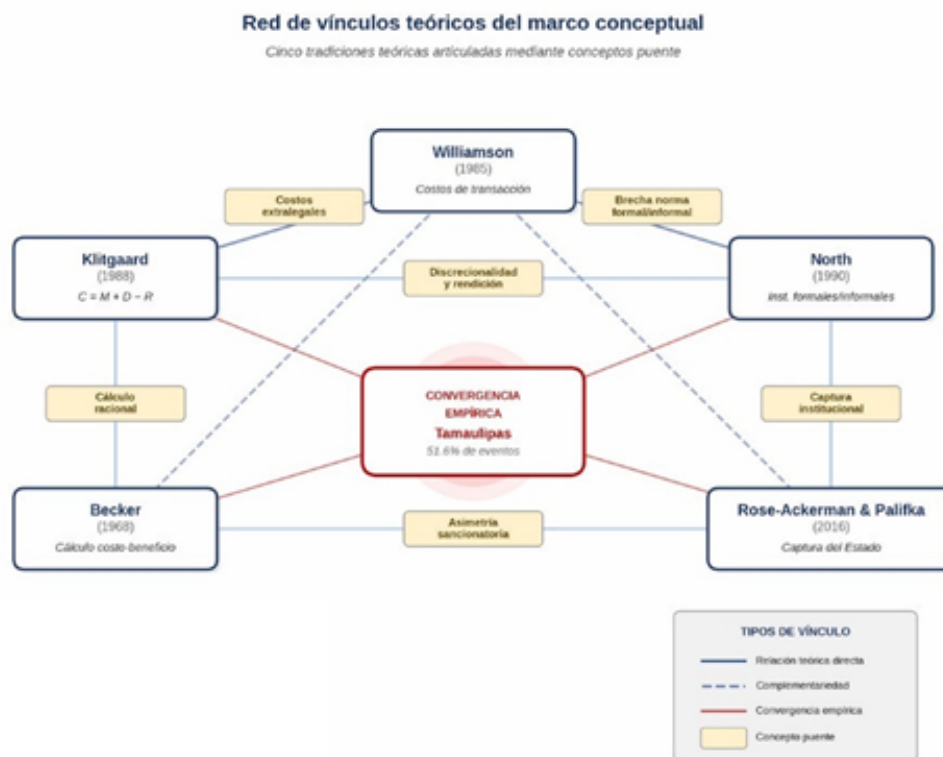
Estas investigaciones también explican la escasa denuncia colectiva. Olson (1965) identificó el problema del free rider: los beneficios de denunciar se distribuyen colectivamente, pero los costos y riesgos recaen sobre quien denuncia. En los corredores del T-MEC, el riesgo incluye posibles represalias de organizaciones con capacidad coercitiva, generando un equilibrio de silencio racional para cada empresa, aunque perjudicial para el conjunto del sector exportador. La CEPAL (2023: 52) y el BID (2024: 14) documentaron que entre 18% y 24% de las PyMEs exportadoras latinoamericanas pagaron sobornos en operaciones aduanales durante los dos años previos a sus estudios, proporción superior a la registrada por grandes empresas. Esto convierte a las PyMEs en el segmento más afectado por los vacíos del Capítulo 27 y, al mismo tiempo, en el que posee menor capacidad de presión política.

Sequeira y Djankov (2014: 172) demostraron mediante observación directa que los pagos informales prolongan los tiempos de cruce y reducen volúmenes comerciales. Estudios posteriores del BID (2024: 64) y la CEPAL (2023: 21) identificaron dinámicas similares en corredores latinoamericanos. Para México, Casar (2015: 21) estimó que la corrupción puede representar hasta 10% del PIB en costos directos e indirectos, mientras Hernández Forcada (2018: 112) señaló que la rotación de personal aduanal, la opacidad en revisiones secundarias y la ausencia de servicio civil de carrera favorecen estructuralmente la persistencia del fenómeno.

Estos antecedentes respaldan la elección metodológica del estudio: combinar indicadores institucionales secundarios con una base documental propia resulta más sólido que depender únicamente de encuestas de percepción, las cuales suelen subestimar el fenómeno debido al sesgo de deseabilidad social y al temor a represalias.

La Gráfica 1 sintetiza la arquitectura conceptual: una red de convergencias donde Williamson y North operan en el plano institucional amplio, Klitgaard y Becker bajan al nivel del actor individual, y Rose-Ackerman y Palifka aterrizan ambos planos en territorios concretos a través del concepto de captura del Estado. Cada vínculo identifica una pregunta empírica que las pruebas estadísticas someten a contraste.

Gráfica 1. Red de vínculos teóricos del marco conceptual



Fuente: elaboración propia con base en Williamson (1985), Klitgaard (1988), Becker (1968), North (1990) y Rose-Ackerman y Palifka (2016).

Metodología

El estudio adopta un enfoque mixto con énfasis cuantitativo, alcance descriptivo-correlacional y razonamiento deductivo, siguiendo a Hernández-Sampieri (2018: 612) para investigaciones que combinan datos institucionales secundarios con bases documentales propias.

La unidad de análisis son eventos documentados de corrupción y extorsión transfronteriza que afectaron a empresas, transportistas y migrantes en corredores del T-MEC entre enero de 2023 y diciembre de 2025, con un avance preliminar de enero-marzo de 2026. Aunque el T-MEC involucra tres países, el estudio se concentra en la frontera México-Estados Unidos por tres razones: el volumen comercial terrestre se concentra en el norte mexicano; la corrupción y extorsión documentadas se vinculan a corredores con presencia consolidada de crimen organizado; y no se localizaron eventos equivalentes en la frontera Canadá-Estados Unidos bajo los criterios de inclusión. Los resultados, por tanto, no deben extrapolarse al desempeño integral del tratado.

La muestra final, no probabilística por criterio, integra 96 eventos: 86 del periodo principal y 10 del avance preliminar. La búsqueda quincenal se realizó en nueve medios —El Financiero, Milenio, Infobae, Aristegui Noticias, Associated Press, Reuters, The Guardian, New York Times y Deutsche Welle— junto con reportes de InSight Crime, WOLA, ACNUR y comunicados del CBP, DOJ y OFAC. Los criterios de inclusión exigieron: ocurrencia en el periodo, relación con corredores T-MEC, conductas tipificables como corrupción o extorsión y fuente verificable. Cada evento fue codificado en ocho dimensiones: año, categoría, subcategoría, ubicación, actores, monto o impacto, estatus judicial y notas contextuales. La mayor dificultad surgió en la clasificación de corrupción institucional, particularmente para distinguir entre funcionarios aduanales mexicanos y oficiales del CBP, lo que requirió corroboración con comunicados del DOJ y OFAC. Las categorías se validaron con base en la Convención de Naciones Unidas contra la Corrupción. Para reducir sesgos, el 20% de los registros se revisó nuevamente tras dos semanas, aplicando una prueba de confiabilidad intracodificador (test-retest). Las discrepancias detectadas se resolvieron con la fuente documental original. La ausencia de un segundo codificador impide calcular el coeficiente kappa de Cohen y constituye una limitación explícita, por lo que los hallazgos deben interpretarse como evidencia exploratoria y no como estimaciones poblacionales definitivas.

Como fuentes secundarias se utilizaron los Enterprise Surveys del Banco Mundial (2023-2024), los Worldwide Governance Indicators (2024), el Logistics Performance Index (2023), la ENCIG del INEGI (2023) y el Índice de Percepción de la Corrupción de Transparencia Internacional (2024). Siguiendo a García (2024: 96), estos indicadores se emplean como referencias comparativas estandarizadas y no como mediciones absolutas del fenómeno. Las hipótesis formuladas fueron tres: H1 sobre concentración geográfica de eventos; H2 sobre asimetría sancionatoria entre México y Estados Unidos; y H3 sobre dependencia entre tipo de delito y resolución judicial. Para contrastarlas se utilizaron la prueba binomial exacta, la prueba exacta de Fisher y la chi-cuadrada de independencia, respectivamente.

El análisis estadístico se ejecutó en Python 3.12 con scipy.stats 1.14. La prueba de Fisher evaluó diferencias en probabilidad de sanción entre jurisdicciones; la chi-cuadrada examinó la relación entre tipo de delito y resolución judicial; y la binomial exacta verificó si la concentración de eventos en Tamaulipas excedía una distribución uniforme entre las 32 entidades. El nivel de significancia se fijó en $\alpha = 0.05$. Las pruebas de chi-cuadrada y binomial utilizaron únicamente los 86 eventos del periodo cerrado 2023-2025, excluyendo los 10 eventos preliminares de 2026 para evitar sesgos. La prueba de Fisher sí incorporó los casos de 2026 con jurisdicción definida, bajo un criterio conservador que hacía más difícil detectar asimetrías sancionatorias. De los 65 eventos no georreferenciados —67.7% de la base— predominan la extorsión a migrantes y la corrupción institucional. Un análisis de sensibilidad mostró que redistribuirlos uniformemente no alteraría la significancia del hallazgo sobre Tamaulipas. Esta validación se reforzó con datos del SESNSP y el Índice Global de Impunidad de la UDLAP (2024), donde Tamaulipas figura entre las entidades con mayores niveles de extorsión e impunidad.

La elección de Python y scipy.stats respondió a criterios de transparencia y reproducibilidad. Todas las pruebas pueden replicarse con los datos reportados y el protocolo de codificación descrito; el código completo se encuentra disponible bajo solicitud al autor de correspondencia. La prueba exacta de Fisher se diseñó como unilateral porque la hipótesis anticipaba específicamente una mayor tasa de resolución en Estados Unidos. Bajo esta formulación, el valor p fue de 0.042; una prueba bilateral habría arrojado $p = 0.084$. La elección unilateral se justificó a priori con base en la literatura de Becker y en la evidencia comparada de capacidades institucionales.

La triangulación entre la base documental y las fuentes secundarias siguió tres pasos: identificar indicadores relacionados, verificar consistencia en la dirección del efecto y reportar discrepancias de magnitud cuando existieran. No se detectaron inconsistencias direccionales en los tres hallazgos principales, fortaleciendo la validez convergente de los resultados. La Tabla A1 sintetiza esta triangulación: para H1, Tamaulipas concentra 51.6% de los eventos y aparece entre las entidades con mayor extorsión e impunidad; para H2, la resolución fue de 6.8% en México frente a 26.7% en EE.UU., consistente con las diferencias en control de corrupción registradas por WGI y CPI; para H3, los casos CBP-EE.UU. alcanzaron 36.4% de resolución mientras la extorsión a migrantes registró 0%, patrón consistente con informes de WOLA y comunicados del DOJ.

La selección de fuentes mediáticas respondió a criterios de cobertura geográfica y diversidad editorial. Los medios mexicanos aportaron mayor densidad de información local, mientras los internacionales profundizaron en casos bilaterales y procesos judiciales estadounidenses. Esta combinación buscó mitigar el sesgo de noticiabilidad inherente a toda base construida desde prensa. Finalmente, el estudio reconoce una limitación central: al basarse en fuentes mediáticas, no es posible conocer el universo real de casos. Los estudios de victimización empresarial del INEGI (2024a: 26) sugieren una cifra negra de entre 80% y 90%, lo que implica que los 96 eventos documentados podrían representar apenas entre 10% y 20% del total observable. Por ello, las tasas y porcentajes reportados deben interpretarse como características de la dimensión observable del fenómeno y no como estimaciones absolutas de su incidencia real.

Análisis e interpretación de los resultados

Distribución temporal y geográfica

El periodo principal cubre tres años completos con 86 eventos documentados: 30 en 2023, 34 en 2024 y 22 en 2025, con tasas mensuales ajustadas de 2.50, 2.83 y 1.83 eventos por mes respectivamente. La caída de 2025 debe interpretarse con cautela: refleja en parte notas aún no publicadas al cierre de la base. El avance preliminar de enero-marzo de 2026 suma 10 eventos; con fines indicativos y no comparativos equivale a 3.33 por mes, cifra que un periodo completo deberá confirmar o revisar. Lo que los tres años completos permiten sostener es que la frecuencia del fenómeno no ha disminuido de manera perceptible desde la entrada en vigor del T-MEC.

A nivel trimestral, el segundo y tercer trimestres de 2024 concentran 12 y 10 casos respectivamente, coincidentes con el proceso electoral presidencial mexicano. La concentración puede responder a dos mecanismos no excluyentes: cobertura mediática amplificada por el relevo político, y ventanas reales de menor control institucional que los grupos criminales aprovechan. La literatura sobre ciclos electorales y criminalidad sugiere que ambos efectos operan simultáneamente (Dell, 2015; Ríos, 2015), aunque separarlos requeriría series temporales más largas.

Los meses de mayor concentración del periodo son marzo (9 casos), octubre (8) y junio (7), coincidentes con picos de demanda logística en el corredor norte, lo que es consistente con la hipótesis de Williamson: los mercados de corrupción explotan los momentos de mayor demanda, cuando la disposición del exportador a pagar —o su resistencia a denunciar— es más alta.

Dentro de la extorsión empresarial, 14 de 23 casos involucraron a transportistas de carga como víctimas directas. No es casual: el transportista carece de relación contractual con las autoridades aduanales de ninguno de los dos países, opera donde el crimen organizado tiene presencia consolidada, y no tiene recursos para litigar. Es el actor más expuesto de la cadena logística transfronteriza. En la dimensión geográfica los datos no dejan margen: Tamaulipas es el centro de gravedad del fenómeno.

Gráfica 2. Concentración geográfica de eventos de corrupción y extorsión en entidades mexicanas, 2023-2025



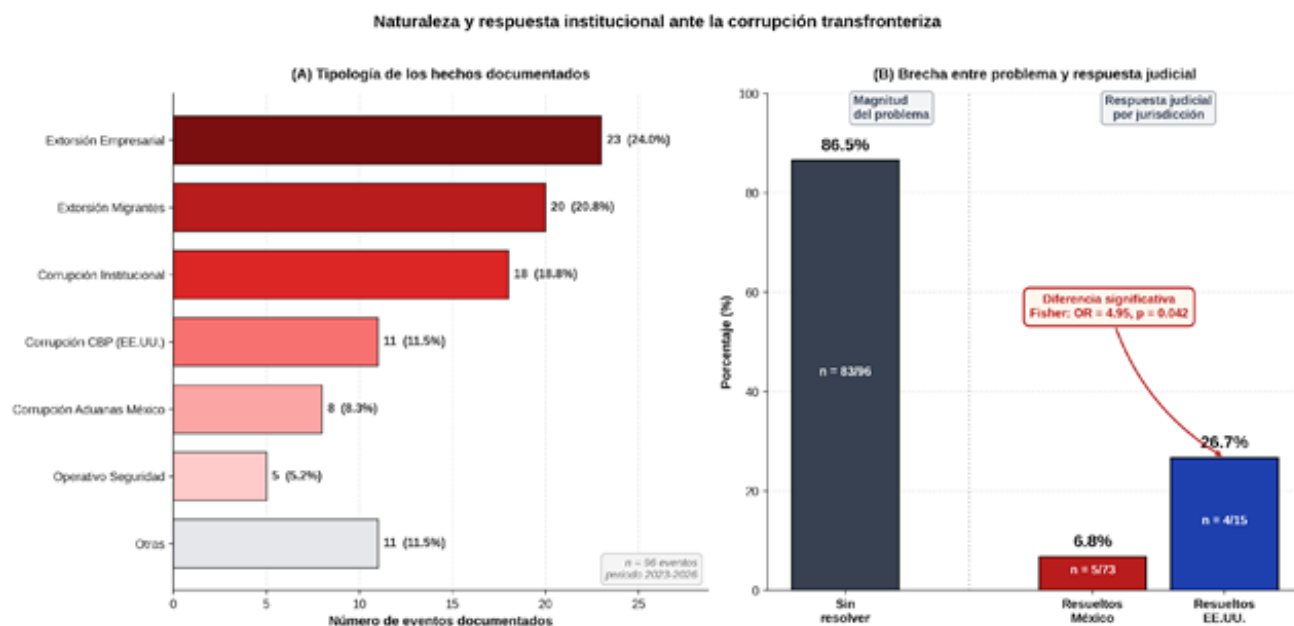
Fuente: elaboración propia con base en la base de eventos (n = 31 con entidad federativa identificable de los 96 totales).

De los 31 eventos georreferenciados, 16 ocurrieron en Tamaulipas (51.6%). Ciudad de México y Chiapas registran tres casos cada uno; el resto del mapa suma uno o dos hechos por entidad. La prueba binomial exacta arroja $p < 0.001$ contra distribución uniforme entre las 32 entidades, resultado que el análisis de sensibilidad confirma incluso bajo redistribución uniforme de los 65 eventos no georreferenciados. La explicación es económica: Nuevo Laredo canaliza cerca del 40% de las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos, y la coincidencia entre concentración del flujo comercial y del crimen organizado expone una vulnerabilidad estructural que el tratado no ha conseguido contrarrestar.

Tipología de los eventos y respuesta judicial

La Gráfica 3 presenta dos dimensiones del mismo fenómeno: el panel A clasifica los 96 eventos por tipo de conducta; el panel B contrasta la magnitud del problema con la respuesta judicial, separada por jurisdicción.

Gráfica 3. Tipología de los hechos documentados y brecha entre problema y respuesta judicial



Fuente: elaboración propia con base en la base de eventos (n = 96; datos de jurisdicción para 88 casos).

La extorsión empresarial encabeza con 23 casos (24%), seguida de la extorsión a migrantes con 20 (20.8%), la corrupción institucional con 18 (18.8%), la corrupción de oficiales del CBP con 11 (11.5%) y la corrupción en aduanas mexicanas con 8 (8.3%); las cinco categorías suman el 83.4% de la base y afectan, sin excepción, a actores privados en operaciones cotidianas. Que la extorsión empresarial lidere el recuento revela una práctica activa y depredadora: la víctima es interceptada en la ruta y sometida a una tarifa que no negoció. La red documentada en 2024 en el corredor Reynosa-Matamoros —cobros de entre 500 y 2,000 dólares por contenedor, más de 200 empresas afectadas, ninguna denuncia formal— ilustra con precisión la disfunción: la amenaza de represalia convierte la denuncia en una opción casi inviable. Del lado institucional, el caso del ex superdelegado de Aduanas en Manzanillo (2023) exhibe la misma paradoja: evidencia disponible, denuncia ausente.

La asimetría sancionatoria entre jurisdicciones es estructural. En Estados Unidos, entre 2023 y 2025 al menos seis oficiales del CBP recibieron sentencias de entre 8 y 25 años de prisión federal —apoyadas en testigos protegidos, la FCPA Unit del DOJ y un programa de denunciante que ha pagado más de 1,300 millones de dólares desde 2012—. En México, la única condena documentada en el periodo fue la del ex administrador de la Aduana de Nuevo Laredo en 2025: seis años por enriquecimiento ilícito, tras más de dos años de proceso. La diferencia no es solo de probabilidad; también lo es de arquitectura procesal y de quién activa el mecanismo: en EE.UU. es el propio Estado; en México recae sobre una víctima sin protecciones adecuadas. Para la PyME exportadora, esa diferencia se traduce en una decisión administrativa sin salida satisfactoria: asumir el costo extralegal como parte del costo logístico —lo que erosiona el margen operativo hasta neutralizar el beneficio arancelario del tratado— o denunciar, asumiendo el riesgo de represalia y la demora que el 86.5% de resoluciones pendientes hace previsible.

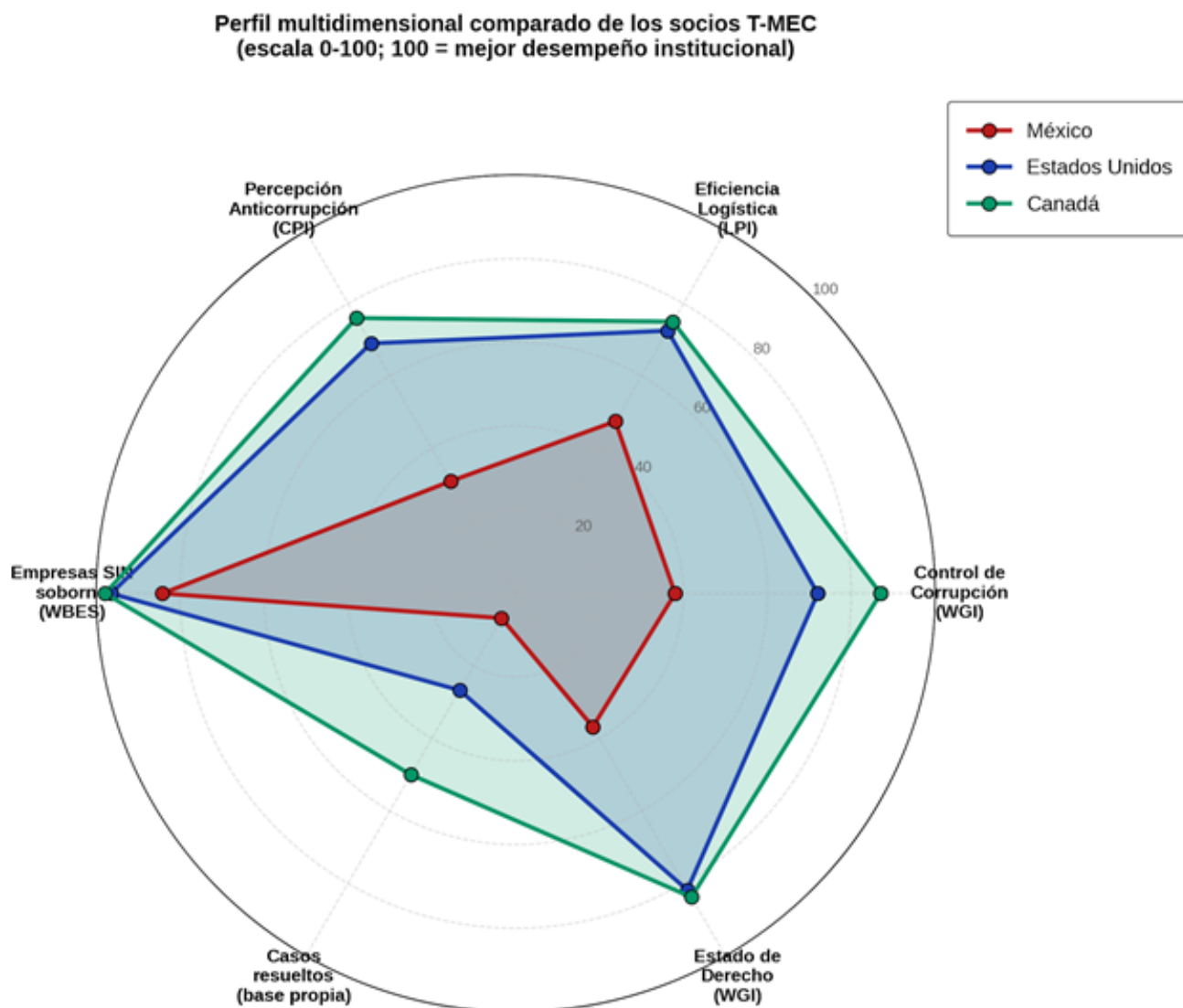
La prueba exacta de Fisher cuantifica esa brecha: 4 de 15 casos en EE.UU. (26.7%) terminaron con resolución firme frente a 5 de 73 en México (6.8%), con OR = 4.95 y p = 0.042. La probabilidad de sanción del lado norteamericano es casi cinco veces la mexicana.

El porcentaje de casos sin resolver pasó de 73.3% en 2023 a 95.5% en 2025, con un promedio ponderado de 86.5%. Los casos de 2023, con dos o más años disponibles para ser procesados, deberían exhibir tasas más altas; no las exhiben, lo que señala una incapacidad sostenida del sistema judicial mexicano independiente del tiempo transcurrido. La chi-cuadrada de independencia añade la dimensión tipológica: $\chi^2 = 14.58$, $p = 0.012$, V de Cramer = 0.414. La distribución es contundente: corrupción CBP-EE.UU., 36.4% de resolución; extorsión empresarial, 4.3%; extorsión a migrantes, 0%. El sistema no falla uniformemente; falla de manera predecible, concentrando los costos sobre quienes tienen menor capacidad de protegerse —la expresión empírica más directa de la fragilidad institucional selectiva que North describió.

Perfil multidimensional comparado de los socios T-MEC

La Gráfica 4 proyecta a los tres socios sobre seis dimensiones institucionales normalizadas en escala 0-100 mediante transformación lineal min-max. Para «Casos resueltos (base propia)», dado que no se dispone de dato observado para Canadá, se imputó 0% como supuesto conservador, documentado en la nota de la figura y en la Tabla 1.

Gráfica 4. Perfil multidimensional comparado del desempeño institucional de los socios T-MEC



Fuente: elaboración propia con datos de Banco Mundial (WGI 2024), LPI (2023), TI (CPI 2024), WBES (2023) y base propia. Nota: Para «Casos resueltos» no se dispone de dato observado para Canadá; se utilizó 0% como supuesto conservador. Este supuesto no afecta la comparación México-EE.UU., que constituye el eje analítico central del estudio. La figura roja —México— aparece contraída en los seis ejes. La brecha atraviesa seis indicadores construidos con metodologías independientes: control de corrupción, eficiencia logística, percepción anticorrupción, ausencia de soborno empresarial, resolución de casos y estado de derecho. Esa convergencia no es un artefacto de medición. Es el argumento empírico más robusto del trabajo: no estamos frente a un problema sectorial sino ante una fragilidad estructural multidimensional que reclama intervenciones igualmente multidimensionales.

Cada uno de los seis ejes del radar merece una lectura individual antes de interpretar su convergencia. El control de corrupción (WGI) coloca a México en -0.60 puntos sobre una escala de -2.5 a 2.5, frente a 1.10 de Estados Unidos y 1.85 de Canadá. Esa brecha de 1.7 puntos entre México y su socio más cercano en el eje de control no es solo cuantitativamente grande; es cualitativamente significativa porque cruza el umbral entre un país con capacidad institucional moderada y uno con capacidad institucional débil según la clasificación del Banco Mundial.

La brecha en el Índice de Percepción de la Corrupción es igualmente pronunciada: México registra 31 puntos sobre 100, frente a 69 de Estados Unidos y 76 de Canadá. La distancia de 38-45 puntos implica que los tres países perciben la corrupción en registros cualitativamente distintos: lo que en México se describe como práctica cotidiana de baja visibilidad, en Estados Unidos se percibe como un evento suficientemente excepcional para generar cobertura mediática y presión política.

El Logistics Performance Index aporta la dimensión quizás más directamente relevante para el análisis del comercio transfronterizo. La brecha de un punto entre México (2.9) y sus socios (3.9-4.0) en eficiencia aduanal se traduce, según las estimaciones de Tanzi (1998: 574), en un diferencial de costos logísticos de entre el 10% y el 15% por operación. Para un corredor que moviliza 800 mil millones de dólares anuales, ese porcentaje representa entre 80 y 120 mil millones de dólares en ineficiencias sistémicas que se distribuyen de manera asimétrica entre los actores de la cadena: los grandes operadores logísticos las absorben en sus márgenes; las PyMEs las pagan directamente o abandonan el mercado exportador.

La dimensión de soborno empresarial (WBES) ofrece el contraste más directo con la experiencia cotidiana de las firmas. El 15.8% de empresas mexicanas que reportaron solicitudes de soborno en 2023 contrasta con el 3.5% en Estados Unidos y el 2.1% en Canadá.

La proporción mexicana es 4.5 veces la estadounidense. Esa diferencia tiene una implicación concreta para las PyMEs que operan en los corredores T-MEC: mientras el exportador estadounidense que cruza hacia México puede anticipar razonablemente que no enfrentará solicitudes de pago informal, el exportador mexicano que cruza hacia Estados Unidos enfrenta una probabilidad significativamente mayor de ser abordado por un funcionario del lado mexicano antes incluso de llegar al cruce. El tratado promete igualdad de condiciones para el comercio. Los datos sugieren que esa igualdad no existe en la práctica para el segmento PyME.

Tabla 1. Indicadores institucionales comparados T-MEC y síntesis de pruebas de hipótesis

Indicador / Prueba (qué mide)	México	EE.UU.	Canadá
<i>Indicadores institucionales internacionales</i>			
Control of Corruption (WGI). Escala -2.5 a 2.5; valores mayores = mejor control.	-0.60	1.10	1.85
Índice de Percepción de la Corrupción (CPI). Escala 0 a 100; 100 = sin corrupción percibida.	31	69	76
Logistics Performance Index. Escala 1 a 5; mide eficiencia aduanal y logística.	2.9	3.9	4.0
% empresas con solicitud de soborno (Bribery incidence WBES, 2023).	15.8%	3.5%	2.1%
<i>Resultados de la base propia (n = 96 eventos documentados, 2023-2025 más avance preliminar 2026)</i>			
% de casos con sanción judicial firme.	6.8% (5/73)	26.7% (4/15)	s/d
<i>Pruebas estadísticas de hipótesis</i>			
Prueba exacta de Fisher (asimetría sanciones México-EE.UU.; OR = 4.95).	p = 0.042	<i>Rechaza $H_0 \rightarrow$ existe diferencia significativa</i>	
Chi-cuadrada de independencia (categoría $\times$ resolución; V de Cramer = 0.414).	$\chi^2 = 14.58$; p = 0.012	<i>Rechaza $H_0 \rightarrow$ la categoría incide en la resolución</i>	
Prueba binomial exacta (concentración Tamaulipas vs distribución uniforme).	p < 0.001	<i>Rechaza $H_0 \rightarrow$ concentración geográfica no aleatoria</i>	

Fuente: elaboración propia con datos de Banco Mundial (WGI 2024; WBES 2023), Transparencia Internacional (CPI 2024), Logistics Performance Index (2023) y base propia. Para los indicadores institucionales internacionales se utilizan los 96 eventos totales como contexto descriptivo. Para la chi-cuadrada y la prueba binomial exacta el n operativo es 86 (periodo principal cerrado, enero 2023-diciembre 2025). Para la prueba exacta de Fisher el n es 88 (73 mexicanos + 15 estadounidenses), incluyendo los 9 eventos del avance 2026 con jurisdicción identificada; su incorporación constituye el criterio más exigente para el contraste, pues dificulta la detección de la asimetría sancionatoria.

Un dato cierra la sección. El arancel preferencial promedio del T-MEC oscila entre 2.5% y 5%. La ICC (2023: 12) estima que el sobrecosto por corrupción puede absorber entre el 8% y el 10% del valor de la operación. Para numerosas PyMEs, el ahorro arancelario queda neutralizado por los costos extralegales del cruce. La ventaja competitiva que justifica políticamente al tratado se desvanece en la caseta.

Discusión y análisis comparado

Contraste con referentes internacionales de diseño institucional

Los hallazgos empíricos ganan perspectiva al cotejarse con dos referentes internacionales que han avanzado más decididamente en la integración de cláusulas anticorrupción operativas. El Capítulo 26 del CPTPP, vigente desde 2018, incorpora compromisos sobre participación privada en la prevención de la corrupción (Artículo 26.9), exige adhesión a la UNCAC y vincula sus disposiciones al mecanismo de solución de controversias (DFAT, 2019: 14; Bello y Villarino, 2022: 215). La precisión importa: no se han documentado casos de activación de ese mecanismo durante el periodo de estudio. La comparación opera sobre diseño institucional habilitado, no sobre desempeño empírico verificado. El Acuerdo Global Modernizado UE-México, firmado en septiembre de 2025, va más lejos: es el primer instrumento comercial europeo con disposiciones específicas contra la corrupción y el lavado de dinero, incluyendo códigos de conducta para funcionarios (Título V, Artículo 32), transparencia de beneficiarios finales (Artículo 41) y participación vinculante de la sociedad civil (Artículo 48) (European Commission, 2025: 118).

Límites del análisis y condiciones de interpretación

Los estadísticos reportados son consistentes con la evidencia internacional en su dirección, aunque su magnitud es mayor. Fisman y Svensson (2007) estimaron una reducción de 3 puntos porcentuales anuales en el crecimiento de firmas que pagan sobornos; la brecha sancionatoria documentada aquí ($OR = 4.95$) sugiere que el contexto del corredor T-MEC presenta una asimetría institucional más pronunciada que los mercados africanos de referencia. Sequeira y Djankov (2014) demostraron empíricamente que los pagos informales alargan los tiempos de cruce en puertos del África austral; el 86.5% de eventos sin resolución judicial en este estudio indica que ese mecanismo opera con intensidad comparable —o superior— en los corredores del norte mexicano, donde la cifra negra es adicionalmente más alta. La convergencia direccional con ambos estudios refuerza la validez externa de los hallazgos; la divergencia en magnitud justifica investigación futura con series temporales más largas.

Discusión sobre los mecanismos del Capítulo 27 y su insuficiencia operativa

Los hallazgos cuantitativos permiten ahora responder con mayor precisión a la pregunta sobre por qué el Capítulo 27 no produce efectos perceptibles. La literatura sobre diseño de acuerdos anticorrupción identifica al menos tres condiciones necesarias para que una cláusula de este tipo sea operativa: acceso directo de actores privados al mecanismo de denuncia, sanciones automáticas ante incumplimiento, y un umbral de rendición de cuentas suficientemente alto para alterar el cálculo beckeriano del funcionario individual (Bello y Villarino, 2022: 215; Rose-Ackerman y Palifka, 2016: 29). El Capítulo 27 no satisface ninguna de las tres. Su mecanismo de controversias requiere activación estatal, sus disposiciones no contemplan sanciones específicas por incumplimiento de los compromisos anticorrupción, y el diferencial de rendición de cuentas documentado — $OR = 4.95$ — indica que el costo esperado del delito permanece asimétrico entre jurisdicciones.

En términos de la fórmula de Klitgaard, el tratado redujo apenas el monopolio formal sobre el despacho, dejó intacta la discrecionalidad operativa en revisión secundaria, y no incrementó la rendición de cuentas a nivel de corredor. El resultado es predecible desde el marco teórico: la ecuación $C = M + D - R$ permanece desequilibrada del lado mexicano. Discusión sobre la corrupción en contextos transfronterizos: contraste con la literatura regional

Los patrones documentados en el corredor norte mexicano presentan similitudes y diferencias con la evidencia disponible para otros contextos de corrupción transfronteriza en América Latina. Gaviria (2002) encontró que las empresas latinoamericanas que reportan mayor incidencia de soborno son también las que exhiben menor propensión exportadora, lo que es consistente con el argumento de que la corrupción aduanal actúa como barrera no arancelaria encubierta. Transparencia Internacional (2024) documenta que México se ubica 38 posiciones por debajo de Chile y 27 por debajo de Colombia en el CPI, dos países con corredores de exportación comparables en términos de complejidad logística. Esa diferencia no es solo un dato de percepción: en Chile, la reforma del servicio civil aduanero implementada entre 2014 y 2019 redujo el índice de solicitudes de pago informal a transportistas en un 40% según estimaciones del BID (2024: 64), precisamente porque intervino sobre la discrecionalidad en la asignación de canales de revisión —el nodo que Klitgaard identifica como el más vulnerable. La implicación para México es que el vector de intervención más eficaz no es normativo sino organizacional: servicio civil de carrera en aduanas, rotación con criterio técnico y protocolos de revisión secundaria auditables en tiempo real. El Capítulo 27 no impide ninguna de esas intervenciones; simplemente no las exige.

Discusión sobre las PyMEs y el costo diferencial de la corrupción

La dependencia tipológica confirmada por la chi-cuadrada ($p = 0.012$; $V = 0.414$) tiene una lectura que trasciende la estadística: el sistema judicial resuelve preferentemente los casos de corrupción institucional con dimensión bilateral —donde el DOJ activa la FCPA Unit y el Estado acusa— y deja sin resolución los casos de extorsión empresarial y a migrantes, donde la víctima individual tendría que activar el proceso. Esa distribución no es neutral. Fisman y Svensson (2007) demostraron que el pago de sobornos reduce el crecimiento de las firmas en aproximadamente tres puntos porcentuales anuales, con efecto mayor sobre las empresas pequeñas; el patrón de impunidad selectiva que los datos exhiben aquí sugiere que ese efecto es sistemáticamente mayor en el corredor T-MEC que en el contexto ugandés de referencia, dado que la probabilidad de resolución para los delitos que afectan directamente a PyMEs —extorsión empresarial— es de apenas 4.3%, frente al 36.4% de los casos que involucran a actores institucionales con acceso a mecanismos procesales bilaterales. La lógica de Olson sobre la acción colectiva explica el equilibrio resultante: cada PyME calcula individualmente que denunciar es costoso y riesgoso, y el sector en su conjunto permanece en silencio mientras absorbe el costo. Romper ese equilibrio requiere reducir el costo individual de la denuncia —protección al denunciante, canales anónimos, represalia sancionada— antes de elevar las sanciones al funcionario, porque sin flujo de denuncias no hay activación procesal posible.

Conviene cerrar reiterando los límites del enfoque. Una base construida desde fuentes mediáticas arrastra sesgos sistemáticos hacia los hechos más graves o de mayor perfil público, y el periodo atraviesa dos transiciones políticas en 2024 que pudieron alterar tanto la frecuencia real como la atención mediática. Los hallazgos deben leerse como evidencia de patrones estructurales en la dimensión observable del fenómeno, no como estimaciones de incidencia poblacional. Una reflexión adicional sobre los límites de extrapolación merece atención explícita.

Los hallazgos describen el corredor Tamaulipas-Texas en su período de mayor relevancia comercial y de mayor presencia documentada del crimen organizado. Su extensión a otros corredores del T-MEC —Baja California-California, Sonora-Arizona, Chihuahua-Nuevo México— no puede asumirse sin evidencia específica. El corredor de Tijuana-San Diego, por ejemplo, opera bajo condiciones institucionales distintas: diferente organización criminal dominante, mayor presencia consular y mayor densidad de medios de comunicación transfronterizos que amplían la visibilidad de los eventos. El corredor de Ciudad Juárez-El Paso ha experimentado ciclos de violencia y reorganización institucional que hacen imprudente asumir un patrón uniforme. La extrapolación válida no es geográfica sino tipológica: allí donde coincidan concentración de flujo comercial, presencia de crimen organizado y bajo costo esperado del delito para el funcionario, el marco teórico predice dinámicas similares. La extensión empírica de ese argumento a otros corredores es una línea de investigación prioritaria que los datos actuales no pueden satisfacer.

Conclusiones

Este estudio es exploratorio, no poblacional. La base documental arrastra el sesgo de noticiabilidad que caracteriza a las fuentes mediáticas, y la cifra negra de eventos no denunciados permanece metodológicamente fuera del alcance. Con esa aclaración hecha, los hallazgos ofrecen tres aportes empíricos consistentes con las proposiciones planteadas: la concentración en Tamaulipas no responde a distribución aleatoria (binomial $p < 0.001$); existe una asimetría sancionatoria significativa entre México y Estados Unidos (Fisher $p = 0.042$; OR = 4.95); y la probabilidad de resolución depende de la categoría del delito (χ^2 $p = 0.012$; V de Cramer = 0.414). Los datos describen un patrón que sugiere insuficiencia operativa del Capítulo 27 para proteger a las PyMEs exportadoras. Los resultados dialogan con el marco teórico de manera coherente y permiten cerrar el argumento de forma precisa. La extorsión empresarial —24% de los eventos y tasa de resolución de apenas 4.3%— funciona exactamente como Williamson predijo: es un costo de transacción extralegal que el tratado no eliminó porque no intervino sobre la estructura de incentivos del corredor. La concentración en Tamaulipas —51.6% de los eventos georreferenciados, binomial $p < 0.001$ — expresa la captura territorial que Rose-Ackerman y Palifka describen: no es un problema de funcionarios individuales sino de una arquitectura que asigna rentas al crimen organizado sobre los flujos comerciales más densos. El diferencial sancionatorio —OR = 4.95, $p = 0.042$ — es la expresión empírica más directa de la brecha beckeriana: la utilidad esperada del delito es casi cinco veces mayor del lado mexicano porque la probabilidad de sanción es cuatro veces menor. Y la dependencia tipológica — χ^2 $p = 0.012$ — es la firma estadística de la fragilidad institucional selectiva que North identificó: el sistema no falla uniformemente, falla sobre quienes tienen menos poder para activarlo. Cada uno de los cuatro hallazgos tiene una implicación de política pública directa, y las tres propuestas de la sección anterior responden a esa articulación.

La revisión del T-MEC en 2026 abre una ventana que los datos hacen difícil ignorar. Tres implicaciones de política pública quedan escritas con la precisión que permiten los datos. Primera: el combate a la corrupción transfronteriza no puede seguir siendo tratado como asunto doméstico; la asimetría sancionatoria —OR = 4.95— exige armonizar los costos esperados del delito en ambas jurisdicciones. Segunda: desde la perspectiva de la gestión empresarial, las PyMEs requieren dispositivos operativos a su medida para la revisión de 2026: un mecanismo trinacional de denuncia con protección efectiva al denunciante, un comité técnico con participación civil vinculante, y la incorporación del Capítulo 27 al mecanismo de solución de controversias. Sin reducir el costo de denuncia para la víctima, endurecer sanciones no mueve la aguja. Tercera: el costo del status quo lo absorben principalmente las PyMEs mexicanas exportadoras; la experiencia del Acuerdo Global Modernizado UE-México demuestra que el camino es transitable entre socios con tradiciones jurídicas distintas.

Cuatro líneas de investigación futura emergen con claridad: trabajo de campo directo con PyMEs para estimar la cifra negra mediante victimización directa; indicadores anticipados para evaluar el impacto de la revisión de 2026; comparación sistemática con el CPTPP y acuerdos bilaterales de Estados Unidos; y análisis econométrico del sobrecosto real que la corrupción impone sobre las PyMEs, porque sin esa estimación en pesos y dólares el argumento político para reformar el Capítulo 27 permanece en el territorio de lo cualitativo.

El fenómeno que este artículo rastrea en su dimensión observable es probablemente mucho más extenso de lo que los datos permiten documentar. Esa es, quizás, la conclusión más inquietante.

Referencias

- Aaronson, S. A. y Zimmerman, J. M. (2008). Trade imbalance: The struggle to weigh human rights concerns in trade policymaking. Cambridge University Press.
- Acemoglu, D. y Robinson, J. A. (2012). Why nations fail: The origins of power, prosperity, and poverty. Crown Publishers.
- Banco Mundial. (2024). Enterprise Surveys: Mexico country profile 2023-2024. World Bank Group. Recuperado el 25 de abril de 2026 de <https://www.enterprisesurveys.org/content/dam/enterprisesurveys/documents/country/Mexico-2023.pdf>
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A. y Maksimovic, V. (2005). Financial and legal constraints to growth: Does firm size matter? The Journal of Finance, 60(1), 137-177. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.2005.00727.x>
- Becker, G. S. (1968). Crime and punishment: An economic approach. Journal of Political Economy, 76(2), 169-217. <https://doi.org/10.1086/259394>
- Bello y Villarino, J. M. (2022). Will the anticorruption chapter in the TPP11 work? [Documento de trabajo]. SSRN. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4212426
- Calatayud, A. y Montes, L. (2021). Logistics in Latin America and the Caribbean: Opportunities, Challenges and Courses of Action. BID. <http://dx.doi.org/10.18235/0003278>
- Casar, M. A. (2015). México: Anatomía de la corrupción. CIDE / IMCO.
- Castillo, V. (2022). Anticorrupción y la incorporación del Capítulo 27 al Tratado México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC): ¿Es suficiente? En Las Fronteras del Derecho, 1. <https://doi.org/10.56754/2735-7236.2022.2871>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2023). Perspectivas del comercio internacional de América Latina y el Caribe 2023. Naciones Unidas. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/68663-perspectivas-comercio-internacional-america-latina-caribe-2023-cambios>
- Cruz, M., Guerrero Escamilla, J. B., Sánchez Torres, Y. y Sosa Martínez, J. L. (2018). Comercio, Inseguridad y Captura Institucional. Plaza y Valdés Editores.
- Customs and Border Protection. (2024). Southwest land border encounters FY2023-2024. U.S. Department of Homeland Security. <https://www.cbp.gov/newsroom/stats/southwest-land-border-encounters>
- Della Porta, D. y Vannucci, A. (2012). The hidden order of corruption: An institutional approach. Ashgate.
- Department of Foreign Affairs and Trade. (2019). CPTPP outcomes: Anti-corruption. Commonwealth of Australia. <https://www.dfat.gov.au/trade/agreements/in-force/cptpp/official-documents>
- Esparza Rodríguez, I. (2024). La transparencia y rendición de cuentas en la administración pública: Pilares de la gobernanza democrática en la era digital. Espacio Científico de Contabilidad y Administración - UASLP (ECCA), 2(2), 12. <https://doi.org/10.58493/ecca.2024.2.2.11>
- European Commission. (2025). EU-Mexico Modernised Global Agreement: Text of the agreement. Directorate-General for Trade. https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/mexico/eu-mexico-agreement/text-agreement_en

Referencias

- García, M. (2024). Índices internacionales: ¿Para qué sirven a los tomadores de decisiones en administración de empresas y políticas públicas? *Espacio Científico de Contabilidad y Administración - UASLP (ECCA)*, 2(2), 94-103. <https://doi.org/10.58493/ecca.2024.2.2.07>
- Hafner-Burton, E. M. y Tsutsui, K. (2007). Justice lost! The failure of international human rights law to matter where needed most. *Journal of Peace Research*, 44(4), 407-425. <https://doi.org/10.1177/0022343307078942>
- Hernández Forcada, R. (2018). *Aduanas y corrupción en México: Captura institucional en el norte del país*. Fondo de Cultura Económica.
- Hernández-Sampieri, R. (2018). *Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta* (7a ed.). McGraw-Hill.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2024a). Encuesta Nacional de Victimización de Empresas (ENVE) 2024. <https://www.inegi.org.mx/programas/enve/2024/>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2024b). Censos Económicos 2024: Resultados definitivos. <https://www.inegi.org.mx/programas/ce/2024/>
- InSight Crime. (2023). *Cártel del Noreste: Hegemonía criminal en Nuevo Laredo, México*. Recuperado el 25 de abril de 2026 de <https://insightcrime.org/es/noticias/cartel-noreste-hegemonia-criminal-nuevo-laredo-mexico/>
- International Chamber of Commerce. (2023). Reglas de ICC para combatir la Corrupción. ICC Publications. <https://iccwbo.org/wp-content/uploads/sites/3/2025/07/2025-ICC-Reglas-para-combatir-la-corrupcion.pdf>
- Klitgaard, R. (1988). *Controlling corruption*. University of California Press. <https://doi.org/10.1525/9780520911185>
- Mauro, P. (1995). Corruption and growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 110(3), 681-712. <https://doi.org/10.2307/2946696>
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511808678>
- Rose-Ackerman, S. y Palifka, B. J. (2016). *Corruption and government: Causes, consequences, and reform* (2a ed.). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9781139962933>
- Secretaría de Economía. (2024). Informe de evaluación del T-MEC 2020-2024. Gobierno de México. <https://www.gob.mx/t-mec/acciones-y-programas/boletines-t-mec>
- Sequeira, S. y Djankov, S. (2014). Corruption and firm behavior: Evidence from African ports. *Journal of International Economics*, 94(2), 277-294. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2014.08.010>
- Tanzi, V. (1998). Corruption around the world: Causes, consequences, scope, and cures. *IMF Staff Papers*, 45(4), 559-594. <https://doi.org/10.5089/9781451848397.001>
- Tanzi, V. y Davoodi, H. (1997). Corruption, public investment, and growth (Working Paper No. 97/139). International Monetary Fund. <https://doi.org/10.5089/9781451929515.001>
- Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá. (2020). Capítulo 27: Anticorrupción. *Diario Oficial de la Federación*. <https://www.gob.mx/t-mec/acciones-y-programas/textos-finales-del-tratado-entre-mexico-estados-unidos-y-canada-t-mec-202730?state=published>
- Transparencia Internacional. (2024). Corruption Perceptions Index 2024. <https://www.transparency.org/en/cpi/2024>

Referencias

- Universidad de las Américas Puebla. (2024). Índice Global de Impunidad México 2024. CESIJ. <https://www.udlap.mx/APII/files/indices/IGI-global-2024-UDLAP.pdf>
- Washington Office on Latin America. (2024). Secuestro de personas migrantes y solicitantes de asilo en la frontera Texas-Tamaulipas. <https://www.wola.org/es/analysis/secuestro-personas-migrantes-solicitantes-asilo-niveles-intolerables-frontera-texas-tamaulipas/>
- Williamson, O. E. (1985). The economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational contracting. Free Press.
- World Bank. (2023). Logistics Performance Index 2023: Connecting to compete. World Bank Group. <http://documents.worldbank.org/curated/en/099042123145531599>
- World Bank. (2024). Worldwide Governance Indicators 2024 update. World Bank Group. <https://www.worldbank.org/en/publication/worldwide-governance-indicators>

Fuentes hemerográficas

- Las nueve fuentes mediáticas utilizadas para la construcción sistemática de la base documental fueron consultadas de forma quincenal durante todo el periodo de estudio (enero 2023 – marzo 2026).
- Aristegui Noticias. (2023-2026). [Fuente hemerográfica de consulta quincenal]. <https://aristeguinoticias.com/>
- Associated Press. (2023-2026). [Fuente hemerográfica de consulta quincenal]. <https://apnews.com/>
- Deutsche Welle. (2023-2026). [Fuente hemerográfica de consulta quincenal]. <https://www.dw.com/es/>
- El Financiero. (2023-2026). [Fuente hemerográfica de consulta quincenal]. <https://www.elfinanciero.com.mx/>
- Infobae México. (2023-2026). [Fuente hemerográfica de consulta quincenal]. <https://www.infobae.com/mexico/>
- Milenio. (2023-2026). [Fuente hemerográfica de consulta quincenal]. <https://www.milenio.com/>
- Reuters. (2023-2026). [Fuente hemerográfica de consulta quincenal]. <https://www.reuters.com/>
- The Guardian. (2023-2026). [Fuente hemerográfica de consulta quincenal]. <https://www.theguardian.com/>
- The New York Times. (2023-2026). [Fuente hemerográfica de consulta quincenal]. <https://www.nytimes.com/>