



Ya no será el mismo T-MEC: la severa revisión que se avecina



CONSULTORES INTERNACIONALES, S.C.®

Experiencia con Futuro








Julio Alejandro Millán
PRESIDENTE

¡Bienvenido!

Bienvenido a una nueva edición de nuestro CISComentario®. Elaboramos este tipo de documentos con análisis y opinión objetiva, abordando temas estructurales orientados a la toma de decisiones, por lo que esperamos contribuir al logro de tus objetivos mediante un análisis que va mucho más allá de la coyuntura. ¡Disfruta la lectura!

*Si tienes algún comentario sobre la publicación,
por favor escríbenos a info@cisc.com.mx*

-  *El 1 de julio de 2026 arranca formalmente el proceso de revisión del T-MEC, el acuerdo comercial más importante para México.*
-  *Washington ya advirtió que los aranceles llegaron para quedarse.*
-  *La integración productiva entre México y Estados Unidos, con más de 800 mil millones de dólares en comercio anual, depende de lo que se negocie en los próximos meses.*

El T-MEC entró en vigor el 1 de julio de 2020 como la modernización del viejo TLCAN, con el objetivo de integrar más profundamente las cadenas productivas de América del Norte bajo reglas más estrictas y transparentes. A seis años de su arranque, el tratado enfrenta su primera revisión formal obligatoria, un ejercicio que ya no es solo técnico-comercial sino político, en un contexto radicalmente distinto al de su firma. El regreso de Donald Trump a la Casa Blanca convirtió lo que debía ser una evaluación de rutina en **una negociación ríspida, donde aranceles sectoriales contrarios al libre comercio, el origen de los componentes e insumos, la presión sobre las cadenas de suministro y aspectos extracomerciales redefinen ampliamente los términos del acuerdo.**

“Si hay aranceles, ya no hay libre comercio.”

El mensaje más relevante de las reuniones preliminares no fue el calendario, sino la claridad que Greer transmitió a líderes empresariales: **los aranceles impuestos por Trump no desaparecerán, independientemente del resultado de la renegociación.** La Sección 232, que grava acero y aluminio con tarifas de hasta el 50% sobre productos primarios y 25% sobre derivados, seguirá operando en paralelo al T-MEC, incluso para bienes que cumplen reglas de origen. La única concesión parcial anunciada es la reducción del arancel del 50 al 25% para el acero y aluminio mexicano destinado a la industria automotriz, condicionada al cumplimiento estricto del esquema *melted and*

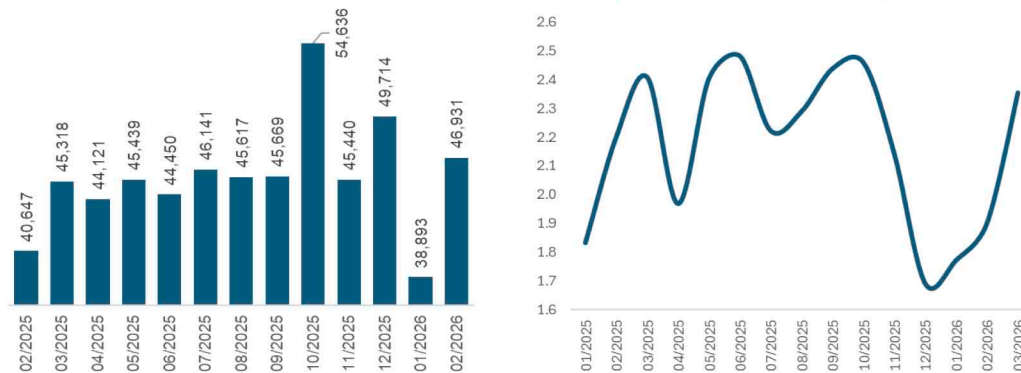


poured dentro de la región. La puerta se entreabrió, pero los requisitos para cruzarla son exigentes: las empresas deberán demostrar un origen norteamericano integral o presentar planes de relocalización.

El sector automotriz es el frente obligado en las negociaciones. México importa una proporción significativa de autopartes de China, en torno al 35% en algunos segmentos clave, y Washington busca elevar las exigencias de contenido regional para excluir insumos de origen asiático. Las reglas actuales exigen 75% de valor de contenido regional para vehículos ligeros, una meta que se elevó gradualmente desde el 62.5% pactado en el TLCAN hasta llegar a 75% en 2023, con niveles similares para autopartes esenciales. Todo parece indicar que se buscarán umbrales aún más altos en la nueva versión del acuerdo. En este contexto, las exportaciones mexicanas de material de transporte cayeron alrededor de 7% en 2025 y se desplomaron cerca de 17% en el primer bimestre de 2026 frente al año anterior, en un escenario de ajustes logísticos y presión arancelaria.

Con todo, el balance del primer año de aranceles de Trump desmiente los peores pronósticos. En marzo de 2026, México exportó bienes a Estados Unidos por 70,727 millones de dólares, alcanzando un máximo histórico y un crecimiento anual de 27.7%, según datos del INEGI. La clave detrás de esta fortaleza es el empuje en el cumplimiento de las reglas de origen: un ejercicio de cálculo sectorial estima que se pasó del 48.6% existente antes de la aplicación de aranceles a 75.1% al cierre de 2025, una ganancia de 26.5 puntos porcentuales en apenas un año. El dinamismo también se reflejó en la balanza comercial, que en marzo de 2026 registró un superávit de 5,932 millones de dólares, frente al déficit de 463 millones de febrero. En el primer trimestre del año, además, las exportaciones acumularon un crecimiento de 17.3% anual.

Izq. Total de exportaciones a Estados Unidos de 2025 a 2026 (millones de dólares) / Der. Exportación de vehículos a Estados Unidos 2025 a 2026 (millones de vehículos).



Fuente: Consultores Internacionales, S.C.® con información de INEGI y AMIA.

Si las partes alcanzan consenso en la revisión de julio, el T-MEC se prolonga hasta 2042; de no hacerlo, el acuerdo podría quedar sujeto a revisiones anuales entre 2027 y 2035 y, en última

instancia, extinguirse en 2036. Washington llegará a esa mesa buscando mayores restricciones sobre componentes asiáticos, umbrales más altos de contenido regional y posiblemente compromisos en temas no comerciales como migración y seguridad. Incluso no se puede descartar un renovado intento de establecer acuerdos bilaterales. México, con una economía que necesita certidumbre para atraer inversión de *nearshoring*, no tiene el lujo de apostar todo a la confrontación. **La pregunta no es si nuestros negociadores aceptarán condiciones más gravosas, sino cuánto se cederá y a cambio de qué garantías reales.**

Aun en el escenario de no renovación, el comercio bilateral no se detendría. Desde 2023, México es el principal proveedor de importaciones de Estados Unidos, desplazando a China por primera vez en dos décadas, y cerca del 65% de esas importaciones provienen de empresas estadounidenses instaladas en territorio mexicano. Sin el T-MEC, las exportaciones mexicanas enfrentarían los aranceles de la OMC, que en muchos sectores oscilan entre 3.5% y 25%, encareciendo costos y reduciendo márgenes, pero sin destruir por completo las cadenas integradas. **La interdependencia y complementariedad comercial entre México y Estados Unidos es hoy tan profunda y multifuncional que ningún tratado, ni su ausencia, puede deshacerla de un golpe;** lo que sí está en juego es quién fija las condiciones y bajo qué reglas se distribuyen sus beneficios.

CISComentario D.R. es una publicación semanal de Consultores Internacionales, S.C.®

Julio Alejandro Millán, Presidente.

Se autoriza la reproducción total y/o parcial de su contenido siempre y cuando se cite la fuente:

Consultores Internacionales, S.C.® (CISC)

ACERCA DE



**CONSULTORES
INTERNACIONALES, S.C.®**

Experiencia con Futuro

La dinámica económica del siglo XXI obliga a tomar decisiones en menor tiempo, considerando un mayor número de variables. Este proceso integral demanda a sectores, empresas e instituciones adaptarse a los cambios del corto y largo plazo, comprender la integración a las cadenas locales y globales de valor y, con ello, generar los retornos hacia el mercado.

Consultores Internacionales, S.C.® es una firma especializada en Consultoría Económica, Estratégica, Prospectiva y Fortalecimiento Empresarial. Desde hace más de 50 años, desarrollamos herramientas de vanguardia que, junto con el amplio acervo documental que hemos creado, nos permite orientar a los diversos actores económicos hacia la mejor toma de decisiones en diferentes escenarios.

Nuestra firma y equipo de especialistas se distinguen por la credibilidad y el compromiso, además de la visión que va más allá de la coyuntura, lo que permite anticiparnos a riesgos y oportunidades que optimizan las visiones de nuestros clientes.

www.consultoresinternacionales.com

Síguenos en:
inXfo 



**CONSULTORES
INTERNACIONALES, S.C.®**

Experiencia con Futuro

Copyright © Consultores Internacionales, S.C.® Mayo 2026
Todos los derechos reservados