¿Y si nos quedamos sin T-MEC?

Abel Hibert

México tomó la decisión estratégica de integrarse a Norteamérica a nivel regional, primero mediante el TLCAN (1994) y, posteriormente, a través del T-MEC (2020). Cuando se iniciaron las negociaciones del TLCAN en la administración del presidente Carlos Salinas de Gortari, el entorno geopolítico era el del final de la Guerra Fría, del desmantelamiento de la Unión Soviética, de la caída del Muro de Berlín y de la integración de la Unión Europea en un poderoso bloque regional, de la apertura de las economías que estaban bajo la órbita soviética y de las negociaciones multilaterales de la Organización Mundial de Comercio en diferentes rondas para reducir la barreras arancelarias y no arancelarias entre los países.

La formación de bloques regionales[1] y la competencia por los flujos de inversión que demandarían los países que estaban detrás de la cortina de hierro nos obligaban a buscar un espacio en esa nueva realidad geopolítica y el espacio natural para nuestro país era Norteamérica. En palabras de Martin Wolf, "la fuerza impulsora del crecimiento explosivo del comercio mundial ha sido más bien la liberalización de las barreras comerciales y el descenso del coste de la comunicación y el procesamiento de datos, que han hecho posible una integración sin precedentes de la producción".[2]

Sin embargo, una de las consecuencias de la globalización y la apertura comercial fue el desplazamiento de procesos manufactureros completos de los países desarrollados a países en desarrollo o de renta media, como México. Esto provocó que Estados Unidos

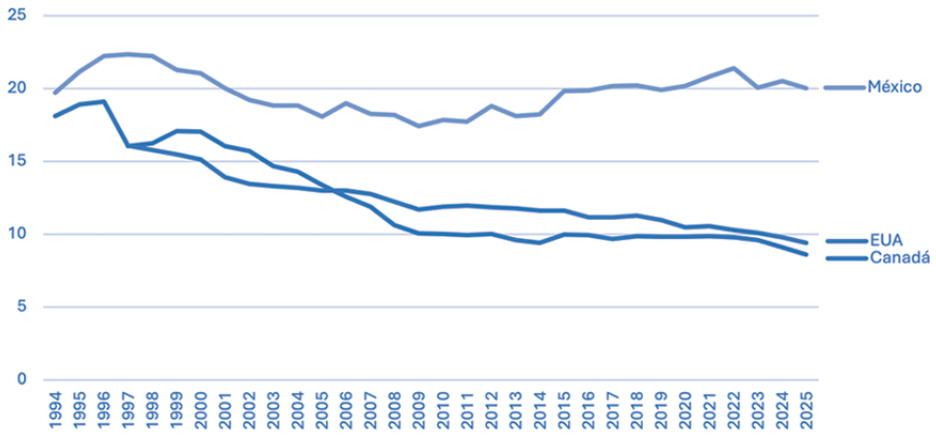
[1] Estados Unidos y Canadá ya tenían un tratado de libre comercio entre ellos en enero de 1988.

[2] Wolf, M. (2023). *La crisis del capitalismo democrático. ¿Por qué el matrimonio entre democracia y capitalismo se está diluyendo y qué debemos hacer para solucionarlo?* Deusto. Grupo Planeta. Pp 88.

y Canadá redujeran la participación de su industria manufacturera en el PIB, mientras que México la ha mantenido constante desde la entrada en vigor del TLCAN (ver Gráfica 1).

Hay que destacar, sin embargo, que México no capturó esa caída de participación en la industria manufacturera de Canadá y Estados Unidos, sino los países asiáticos. Dicha disminución también provocó una caída en el empleo del sector manufacturero desde la entrada en vigor del TLCAN (4.6 millones de puestos de trabajo), misma que ha sido ampliamente compensada por los empleos generados en el sector no agrícola (42.3 millones de puestos de trabajo). Muchos norteamericanos entienden la importancia del tratado y lo apoyan. De acuerdo con una encuesta realizada, el 75% de los participantes opina que el T-MEC es bueno para la economía de los Estados Unidos, y la mayoría de los estadounidenses considera benéfico el comercio con Canadá (81%) y con México (71%) para la seguridad nacional de su país.[3]

Gráfica 1. PIB Manufacturero (% PIB total)



Elaboración propia con base en datos del INEGI, del BLS (Bureau of Labor Statistics) y de Statistics Canada.

Sin embargo, los políticos norteamericanos son menos sofisticados en temas de libre comercio y tanto demócratas como republicanos han denunciado al comercio como el culpable de todo: desde la pérdida de empleos y la devastación de comunidades, hasta el incremento en la desigualdad y los déficits fiscales.[4]

A partir de la crisis financiera mundial de 2008-2009, se produjo un cambio de paradigma geopolítico que ha sido aprovechado por políticos como Donald Trump, quien impuso una política económica contraria al libre comercio, o Boris Johnson, quien impulsó la salida del Reino Unido de la Unión Europea.

Desde su primera administración (2017-2021), el presidente Donald Trump dejó claro su rechazo al libre comercio. En su toma de posesión del 20 de enero de 2017 afirmó que "la protección conducirá a una gran prosperidad y fortaleza"[5] (Trump, citado en Wolf, 2023).

[3] The Chicago Council on Global Affairs. (October 29, 2025). *Most Americans say USMCA is good for US Economy.* 2025 CCGA-Ipsos_USMCA Flash Poll.pdf

[4] O´Neil, S. (2022). *The Globalization Myth. Why Regions Matter.* Yale University Press. New Haven & London. Pp. 11.

[5] Wolf, M. (2023). *La crisis del capitalismo democrático. ¿Por qué el matrimonio entre democracia y capitalismo se está diluyendo y qué debemos hacer para solucionarlo?* Deusto. Grupo Planeta. Pp. 90.

Pero el principal riesgo proviene de México. Las autoridades mexicanas deben entender que México debe respetar los compromisos adquiridos en materia de energía, restituir la autonomía a los órganos reguladores y recuperar la independencia del Poder Judicial, para alcanzar una posición más equilibrada

A su regreso a la presidencia en 2025, ratificó su rechazo al libre comercio y ha establecido como uno de sus principales objetivos de política económica y exterior reducir los déficits comerciales que los Estados Unidos (EUA) han registrado con el resto del mundo, en especial con sus principales socios comerciales, México, Canadá y China, los cuales, en conjunto, ascendieron a $457.8 mil millones de dólares en 2025.[6]

Su "remedio" para lograr lo anterior ha sido incrementar de manera inmediata los aranceles a prácticamente todos los países, incluidos sus socios comerciales en el T-MEC, y ha suspendido o condicionado las negociaciones multilaterales, sustituyéndolas por acuerdos con cada uno de los países, aplicando una política comercial francamente errática y contradictoria.

Con relación al USMCA, es comprensible la frustración del equipo negociador mexicano, encabezado por el secretario de Economía, Marcelo Ebrard, que no tiene la seguridad de qué está negociando ni con quién. El equipo ha demostrado, con datos duros y contundentes, los beneficios que el tratado comercial ha traído a los tres países desde 1994, entre los cuales destacan la integración de nuestros procesos productivos y la competitividad de la región de Norteamérica frente a otras regiones comerciales, en particular frente a China. Con el T-MEC, los tres países se complementan más que compiten entre sí.

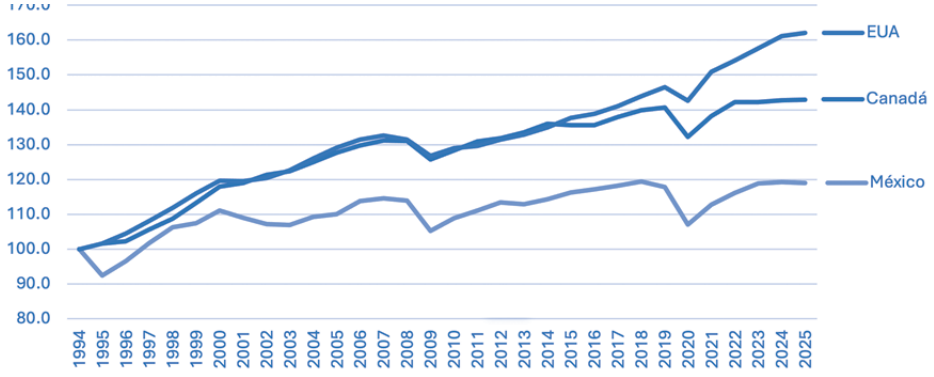
Resulta difícil saber qué país ha sido más beneficiado por el acuerdo pues los resultados varían según los parámetros que tomemos en cuenta para medir dicho beneficio. Si lo medimos en términos de volumen de comercio, las exportaciones de México se han multiplicado por 11, mientras que las de Estados Unidos y Canadá lo han hecho por 4 y 3 veces, respectivamente. Pero si lo medimos en términos del PIB per cápita, de 1994 a 2025, el PIB per cápita de los Estados Unidos ha crecido 46,7% (1,6% de crecimiento promedio real), el de Canadá 46,7% (1,2% de crecimiento promedio real) y el de México tan solo un 19,2% (0,6% de crecimiento promedio real). Este último debería ser el indicador relevante para determinar quién ha resultado ganador del proceso.

Para los consumidores estadounidenses, tanto el Tratado de Libre Comercio (TLCAN) como el T-MEC les han permitido adquirir bienes y servicios a precios más asequibles. Por ejemplo, en la industria automotriz, los automóviles son un 40% más baratos en términos reales que en 1994. Una buena parte de la explicación se debe a la complementariedad e integración entre las cadenas productivas de las industrias de los tres países. Datos del sector de autopartes indican que muchas piezas utilizadas en el ensamblaje de

[6] Por países, los EUA tienen un déficit comercial de 203 mil millones de dólares con México, 201,5 mil millones de dólares con China y 54,3 mil millones de dólares con Canadá.

vehículos cruzan la frontera entre México y los Estados Unidos hasta ocho veces antes de ser terminadas.[7] De la misma manera, los consumidores norteamericanos tienen acceso a muchas frutas, legumbres y vegetales que se producen en el campo mexicano y que, debido al clima de nuestro vecino, difícilmente podrían producirse en Estados Unidos.

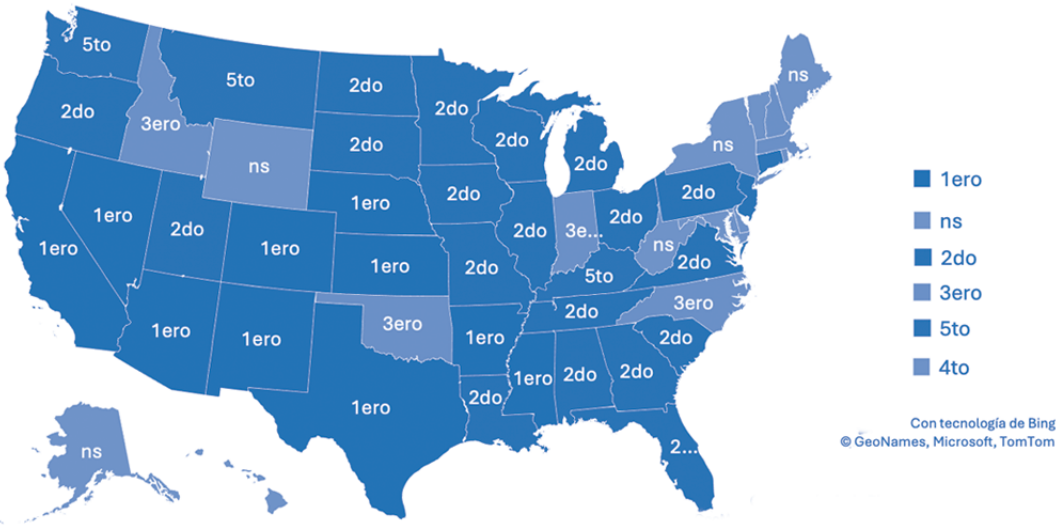
Gráfica 2. PIB per cápita en dólares constantes (1994=100)



Elaboración propia con base en datos de United Nations Trade & Development (UNCTAD).

A pesar de que en la mesa de negociación el equipo estadounidense agrega temas ajenos al comercio y emite señales contradictorias, incluido el propio presidente Trump (el 10 de junio declaró que "podría no renovar el T-MEC"), en 2025 tuvimos un intercambio de bienes por 880 mil millones de dólares, ya que somos el principal destino de sus exportaciones y, además, el país al que más le compra en el mundo. A nivel de estados, México es el principal destino de sus exportaciones en 10 estados de la Unión Americana y, en 20 estados, el destino número dos.

Gráfica 3. Lugar de México como destino de exportación



Elaboración propia con base en datos de la USTR (Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos, por sus siglas en inglés).

[7] EMR CLAIGHT. Mercado de Fabricación de Autopartes en México | Informe 2025-2034 Disponible en: https://www.informesdeexpertos.com/informes/mercado-de-fabricacion-de-autopartes-en-mexico

Por su parte, para los consumidores estadounidenses, el régimen arancelario actual implica un aumento de los precios al consumidor del 1.1% en el corto plazo y una pérdida de ingresos de 1,500 dólares en promedio, suponiendo una transferencia total de los aranceles a los consumidores y que los aranceles de la Sección 122 se prolonguen

Oficialmente, en julio de 2026 comienza la "revisión" del T-MEC y hay consenso entre autoridades mexicanas y expertos en comercio internacional de que esto no será posible. El 27 de mayo, tanto la Secretaría de Economía como la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos (USTR, por sus siglas en inglés) confirmaron la extensión de la revisión del T-MEC más allá de la fecha oficial del 1 de julio.[8]

¿Qué podemos esperar del futuro del T-MEC? Lo más importante es que vamos a seguir manteniendo un acuerdo comercial con nuestros vecinos, que nos seguirá dando una ventaja comparativa frente a otros países. Obviamente, será un nuevo acuerdo *ad hoc* a los tiempos geopolíticos actuales, más proteccionista, con aranceles y mayor contenido regional, pero principalmente estadounidense. Será un acuerdo comercial, no necesariamente un acuerdo de libre comercio.

Por el momento, la relación comercial entre México y EUA sigue siendo, en gran parte, libre de aranceles gracias al T-MEC, con excepción de aranceles a sectores específicos, pero hay un esquema de "todo o nada": cumples las reglas del T-MEC y no tienes aranceles, pero, si no las cumples, se te impondrá un arancel alto.

Entre los aranceles que sí se han impuesto a sectores específicos están: un arancel del 25% a bienes que no cumplen con las reglas de origen del USMCA; otro 25% a los automóviles que no tengan contenido de EUA en su proceso de manufactura (40% de las exportaciones hacia EUA tienen componentes de ese país); 25% de aranceles al acero, 10% a aluminio, mismo que aplica también para insumos de acero utilizados en la fabricación de electrodomésticos; un arancel del 17.09% al jitomate[9] y otro 25% a camiones pesados y tractocamiones,[10] además de otras barreras no arancelarias.[11]

Todas estas medidas comerciales, sin duda, han supuesto una mayor incertidumbre en la relación comercial entre ambos países, pero el comercio bilateral no se ha detenido.

México mantiene un arancel promedio efectivo[12] de 11.5%, que se compara favorablemente con China, que tiene un arancel efectivo promedio de 23.5%, 17.1%

[8] Hernández, N. (mayo 27, 2026). Confirman que la revisión del T-MEC irá más allá del 1 de julio. *Reforma*. https://www.reforma.com/confirman-que-revision-del-t-mec-ira-mas-alla-del-1-de-julio/ar3211425

[9] El jitomate entra a Estados Unidos con 0% de arancel debido a que es un producto agrícola que califica bajo el T-Mec. Sin embargo, si Estados Unidos considera que México vende el jitomate a "precios demasiado bajos", aplica un Acuerdo de Suspensión de Dumping desde 2019, en donde no se aplica un arancel, pero impone precios mínimos de exportación, y si los productores mexicanos no los respetan, se les aplica un arancel compensatorio de 17.9%.

[10] El 75% de los tractocamiones que importa EUA proviene de México.

[11] Bloqueo a la exportación de ganado bovino (gusano barrenador); impuesto de 1.0% a las remesas; fin de la inmunidad antimonopolio de Aeroméxico-Delta y cancelación de vuelos provenientes del Aeropuerto Felipe Ángeles hacia EUA.

[12] The Budget Lab at Yale. *State of U.S. Tariffs: April 8, 2026*. https://budgetlab.yale.edu/research/state-us-tariffs-april-8-2026

Tabla 1. Arancel efectivo cobrado por EUA
Arancel promedio efectivo% de las importaciones de EUA

	Pre-sustitución*	Post-sustitución**	Pre-sustitución *	Post-sustitución **
China	23.9%	23.5	13.4%	13.4%
Canadá	7.1%	4.6%	12.6%	14.7%
México	11.5%	9.7%	15.7%	16.5%
Unión Europea	9.7%	7.9%	18.0%	17.5%
Japón	13.4%	12.6%	4.6%	4.3%
Reino Unido	7.6%	7.3%	2.0%	2.2%
Socios acuerdos libre comercio	12.2%	9.5%	9.2%	8.9%
Resto del Mundo	11.0%	9.7%	24.4%	22.5%
Total	12.2%	10.5%	100.0%	100.0%

Elaboración propia con base en datos de la USTR (Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos, por sus siglas en inglés).

Nota: Es el arancel efectivo aplicado bajo la sección 122 extendida[13]
* Pre-sustitución: antes que consumidores y empresas sustituyan compras antes de aranceles
** Post sustitución: después de que consumidores y empresas sustituyan compras antes de aranceles.

Cuando nos preguntamos quiénes son los protagonistas de un acuerdo comercial, sin duda, lo son los consumidores y las empresas de los países firmantes, quienes son los principales aliados para que este continúe.

Por parte de las empresas, hay una clara conciencia de la gran interdependencia entre las economías de México y de EUA, no solo en el sector automotriz. México es el principal destino de las exportaciones estadounidenses de cereales, energía, acero, electrónica, maquinaria e implementos médicos.

La cercanía geográfica y la existencia de un amplio tratado comercial y de inversión (con reglas de juego perfectamente definidas) desde 1994 han coadyuvado a que las economías de ambos países se hayan integrado de manera eficiente. No solo se trata del comercio de bienes y del flujo de inversión. Son cadenas de valor interrelacionadas que han permitido, por una parte, que los consumidores de ambos países se beneficien de una gran variedad de productos a precios más asequibles y, por otra, que se fortalezca la competitividad regional frente a otros bloques comerciales, en especial frente a China.

Por su parte, para los consumidores estadounidenses, el régimen arancelario actual implica un aumento de los precios al consumidor del 1.1% en el corto plazo y una pérdida de ingresos de 1,500 dólares en promedio, suponiendo una transferencia total de los aranceles a los consumidores y que los aranceles de la Sección 122 se prolonguen.[14]

[13] La sección 122 es una disposición de la Ley de Comercio de 1974 que otorga al presidente de los Estados Unidos la facultad especial para imponer aranceles en situaciones específicas. No se necesita una investigación por parte del Congreso y se utiliza cuando existen problemas graves en balanza de pagos, tiene una duración máxima de 150 días y un límite de hasta 15% del valor importado.

[14] The Budget Lab at Yale. *State of U.S. Tariffs: April 8, 2026.* https://budgetlab.yale.edu/research/state-us-tariffs-april-8-2026

A pesar de que en la mesa de negociación el equipo estadounidense agrega temas ajenos al comercio y emite señales contradictorias, incluido el propio presidente Trump (el 10 de junio declaró que "podría no renovar el T-MEC"), en 2025 tuvimos un intercambio de bienes por 880 mil millones de dólares, ya que somos el principal destino de sus exportaciones y, además, el país al que más le compra en el mundo. A nivel de estados, México es el principal destino de sus exportaciones en 10 estados de la Unión Americana y, en 20 estados, el destino número dos

De acuerdo con información del Senado norteamericano, las exportaciones mexicanas a Estados Unidos generaron 22,988 millones de dólares en aranceles en las aduanas de nuestro vecino en los últimos 12 meses, concluidos en abril de 2026, superando lo recaudado por las exportaciones chinas a EUA (86,570 millones de dólares).[15] El pequeño detalle es que estos aranceles los pagan, en su mayor parte, los consumidores estadounidenses.

El principal riesgo para México en la renegociación del tratado por parte de Estados Unidos es que se incluyan en la mesa de negociación temas no relacionados con el comercio bilateral ni con la agenda proteccionista de la presente administración. Las autoridades de los EUA deben reflexionar sobre que limitar el libre comercio no es la mejor manera de hacer que "América sea grande de nuevo". Y que los políticos de ambos países comprendan que México y Estados Unidos no compiten, sino que se complementan para fortalecerse.

Pero el principal riesgo proviene de México. Las autoridades mexicanas deben entender que México debe respetar los compromisos adquiridos en materia de energía, restituir la autonomía a los órganos reguladores y recuperar la independencia del Poder Judicial, para alcanzar una posición más equilibrada. Para nosotros, lo más importante es mantenernos competitivos para atraer más inversión. El potencial es muy grande. México tiene que dar certeza jurídica mediante un compromiso de respetar el Estado de Derecho y reflexionar sobre los recientes cambios drásticos en la conformación del Poder Judicial.

En síntesis, la relación comercial e inversora entre México y EUA ha demostrado ser benéfica para los países participantes en el USMCA. Hacia adelante, hay que seguir apostando por la mejora y actualización del tratado. Por eso es importante que prevalezca la razón sobre la pasión y los dogmas ideológicos, en ambos lados en las negociaciones.

15 Morales, R. (junio 14, 2026). EU recauda 23,000 millones de dólares con aranceles a México. *El Economista*. https://www.eleconomista.com.mx/empresas/eu-recauda-23-000-millones-dolares-aranceles-mexico-20260614-818485.html

Para tomar en cuenta:



1. La integración de México a Norteamérica mediante el TLCAN y posteriormente el T-MEC ha sido una decisión estratégica, que ha fortalecido el comercio, la inversión y la competitividad regional durante más de tres décadas.



2. El libre comercio permitió una profunda integración de las cadenas productivas entre México, Estados Unidos y Canadá, convirtiendo a la región en un bloque económico más competitivo frente a otras economías, especialmente China.



3. El cambio del contexto geopolítico y el auge de políticas proteccionistas, encabezadas por Donald Trump, han puesto en riesgo la estabilidad del T-MEC, privilegiando aranceles y negociaciones bilaterales sobre el libre comercio.



4. A pesar de las críticas al tratado, el intercambio comercial entre los tres países continúa siendo altamente beneficioso, con un comercio bilateral entre México y Estados Unidos que alcanzó alrededor de 880 mil millones de dólares en 2025.



5. México y Estados Unidos no son economías competidoras, sino complementarias, ya que sus cadenas de suministro están estrechamente integradas en sectores como el automotriz, agrícola, energético y manufacturero.



6. Los principales beneficiarios del tratado han sido las empresas y los consumidores de los tres países, gracias a menores costos, mayor oferta de productos y una integración eficiente de las cadenas de valor.



7. Para mantener su competitividad, México debe fortalecer el Estado de derecho, garantizar certeza jurídica y cumplir los compromisos adquiridos en el propio tratado.



8. El futuro del T-MEC apunta a una actualización más que a su desaparición, por lo que el desafío será adaptar el acuerdo al nuevo contexto geopolítico sin perder las ventajas de la integración económica de Norteamérica.