

T-MEC BAJO PRESIÓN

CANADÁ • ESTADOS UNIDOS • MÉXICO



28 de agosto de 2026

Estados Unidos ya materializó parcialmente su amenaza, desde el 22 de agosto aplica aranceles adicionales de 50% a un conjunto de productos canadienses, incluso cuando cumplen las reglas de origen del T-MEC. Canadá responderá el 8 de septiembre con contramedidas equivalentes.

La escalada coincide con la negativa de Washington a extender el T-MEC por un nuevo periodo de 16 años. Sin embargo, el tratado no ha terminado, permanece vigente hasta 2026 y estará sujeto a revisiones anuales. Para México, el conflicto abre oportunidades limitadas de sustitución comercial, pero incrementa riesgos jurídicos, industriales y de negociación.



© Justin Tang/The Canadian Press via AP

ELEMENTOS CLAVE

- El artículo 34.7 del T-MEC establece una vigencia inicial de 16 años, hasta julio de 2036. La falta de consenso únicamente impidió extender anticipadamente esa vigencia. Los tres gobiernos (Canadá, Estados Unidos y México) pueden acordar la extensión en cualquier momento.
- La novedad jurídica es que los nuevos aranceles estadounidenses desconocen expresamente la preferencia del T-MEC.
- Las proclamaciones señalan que el gravamen de 50% se aplicará a los productos cubiertos “regardless” (a pesar) de que sean originarios del tratado. Esto contrasta prima facie con el artículo 2.4 que prohíbe adoptar nuevos aranceles sobre bienes originarios, salvo las excepciones previstas en el propio acuerdo.
- La Sección 338 es una autoridad interna estadounidense, no una excepción automática al T-MEC, que permite al presidente imponer hasta 50% de arancel cuando considera que otro país discrimina al comercio estadounidense. Sin embargo, que una medida esté autorizada por el derecho interno no determina por sí mismo su compatibilidad con las obligaciones internacionales de Estados Unidos.
- Washington justifica la medida por tres controversias:
 - Aranceles y cuotas canadienses sobre vehículos estadounidenses.
 - Retiro de bebidas alcohólicas estadounidenses de sistemas provinciales de distribución.
 - Administración de cuotas arancelarias para productos lácteos, particularmente quesos.

T-MEC BAJO PRESIÓN

CANADÁ • ESTADOS UNIDOS • MÉXICO

2026



ELEMENTOS CLAVE

- Varias de esas medidas canadienses fueron respuestas a aranceles estadounidenses anteriores.
- La narrativa de la Casa Blanca presenta las restricciones de Canadá como causa originaria del conflicto, pero omite parcialmente su carácter retaliatorio. Esto produce una secuencia circular: arancel estadounidense → represalia canadiense → nuevo arancel estadounidense.
- La confrontación ya afecta inversión, empleo y decisiones industriales.
- El gobierno canadiense reconoce que los aranceles anteriores redujeron exportaciones, inversión empresarial y empleo en sectores expuestos. El Banco de Canadá identifica efectos persistentes sobre productividad y nivel de vida.
- El sector automotor constituye el principal canal de contagio regional.
- Los vehículos y componentes atraviesan varias veces las fronteras durante su fabricación. Un arancel aplicado a Canadá puede encarecer partes incorporadas en vehículos ensamblados posteriormente en Estados Unidos o México. Los vehículos canadienses representaron aproximadamente 6% de las ventas estadounidenses en 2025, pero incluyen modelos estratégicos de GM, Ford, Stellantis, Toyota y Honda.

El arancel no es un pago que Canadá entregue directamente al gobierno estadounidense. Lo paga inicialmente el importador en Estados Unidos y puede trasladarse, total o parcialmente, a consumidores, productores o proveedores mediante mayores precios, menores márgenes o reducción de pedidos.

OPORTUNIDAD FRENTE A RIESGO PARA MÉXICO

OPORTUNIDAD



Sustitución de exportaciones



Atracción de inversión



RIESGO



Bilateralización



Reglas de origen



Insumos canadienses



Presión contra China



@fundacionRPH



@FRPH

[http://](http://frph.org.mx/)

frph.org.mx/



(55) 55 59 63 00
(55) 71 93 64 90



2

LA PARADOJA MEXICANA

México puede obtener una ventaja competitiva inmediata frente a Canadá si conserva mejores condiciones arancelarias. Sin embargo, esa ventaja sería frágil porque si se alcanza mediante la desarticulación del marco trilateral, México quedaría solo frente al poder económico estadounidense y sujeto a renegociaciones recurrentes.

En términos estratégicos, un Canadá debilitado no necesariamente fortalece a México. Puede darle una ventaja transitoria como proveedor, pero reduce la capacidad conjunta de los dos socios menores para defender reglas regionales previsibles.

PRINCIPALES IMPLICACIONES

IMPLICACIONES PARA EL T-MEC

DE UN ACUERDO BASADO EN REGLAS A UN SISTEMA DE ACCESO CONDICIONADO

El tratado permanece vigente formalmente, pero su funcionamiento se acerca a un esquema en el que el acceso preferencial depende de acuerdos políticos periódicos con Washington. Esta transformación reduce la certeza jurídica que justificó inversiones de largo plazo.

BILATERALIZACIÓN DE UNA INSTITUCIÓN TRILATERAL

Las negociaciones Estados Unidos-México se encuentran más avanzadas que las realizadas con Canadá. Los tres países comercian aproximadamente \$1.6 billones anuales de dólares, pero las conversaciones separadas pueden producir condiciones que el tercer socio deba aceptar posteriormente.

REVISIÓN ANUAL COMO MECANISMO DE PRESIÓN PERMANENTE

La revisión anual no cancela el tratado, pero introduce una sucesión de coyunturas en las cuales Estados Unidos puede condicionar la extensión a concesiones en:

- Contenido estadounidense;
- Relación comercial con China;
- Acero y aluminio;
- Normas laborales y ambientales;
- Agricultura;
- Comercio digital;
- Seguridad económica.

DEBILITAMIENTO DEL MECANISMO DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

Estados Unidos recurrió a la Sección 338 en lugar de agotar inicialmente el capítulo 31 del T-MEC, ; Canadá podría solicitar consultas y eventualmente un panel; no obstante, las represalias inmediatas de ambas partes trasladan el conflicto del terreno jurídico al de la capacidad de daño económico.

RIESGO DE UN “T-MEC DE VARIAS VELOCIDADES”

El escenario más probable no es necesariamente la desaparición inmediata del tratado, sino la convivencia de:

- Reglas trilaterales formales;
- Aranceles sectoriales unilaterales;
- Acuerdos bilaterales provisionales;
- Exenciones específicas para empresas o productos;
- Revisiones anuales utilizadas como negociación continua.

T-MEC BAJO PRESIÓN

CANADÁ • ESTADOS UNIDOS • MÉXICO

2026



POSIBLES LÍNEAS DE ACCIÓN

Defender explícitamente el carácter trilateral del acuerdo.

- México puede mantener la interlocución bilateral sin permitir que las reglas estructurales, especialmente origen automotriz, sean definidas exclusivamente entre dos países.

Rechazar un porcentaje obligatorio de contenido exclusivamente estadounidense.

- Ese criterio sustituiría el principio de integración norteamericana por una jerarquía industrial favorable a un solo socio.

Coordinar con Canadá una estrategia jurídica mínima común.

- Conviene evaluar consultas bajo el capítulo 31 y construir una interpretación compartida de los artículos 2.4, 32 y 34, sin que ello obligue a México a reproducir automáticamente las represalias canadienses.

Solicitar reciprocidad sectorial verificable.

- Cualquier concesión mexicana sobre reglas de origen, importaciones asiáticas o seguridad económica debería vincularse a reducciones concretas y jurídicamente formalizadas de los aranceles sobre acero, aluminio y vehículos.

Crear un tablero nacional de exposición arancelaria.

- Debe identificar productos, plantas, estados, empleos, proveedores canadienses y contenido extrarregional vulnerable ante tres escenarios: acuerdo, prolongación del conflicto y extensión de aranceles a México.

Fortalecer la trazabilidad de origen.

- Las empresas necesitan conocer no sólo el país del proveedor inmediato, sino la procedencia de acero, componentes electrónicos, baterías, minerales críticos y tecnología incorporada.
- Construir coaliciones dentro de Estados Unidos.
- Los gobiernos estatales, productores agrícolas, armadoras, sindicatos, distribuidores y legisladores estadounidenses afectados pueden ser interlocutores más eficaces que una estrategia centrada exclusivamente en la Casa Blanca.

Preparar medidas sociales de contingencia.

- Deben contemplarse apoyos temporales, capacitación y diversificación productiva para trabajadores y regiones altamente dependientes de la industria automotriz o siderúrgica.

Profundizar la relación económica México-Canadá.

- La diversificación comercial, la infraestructura y la cooperación en minerales críticos pueden reducir la dependencia de decisiones estadounidenses sin abandonar el marco norteamericano.

LÍNEA DEL TIEMPO: ESCALADA ARANCELARIA

1 de julio

No extensión del T-MEC

22 de agosto

Entrada en vigor

1 de enero de 2027

Posible arancel automotor de 50%

20 de julio

Proclamaciones de la Sección 338

8 de septiembre

Respuesta canadiense

