

Revisión del T-MEC 2026 ¿Qué significa para las empresas de comercio exterior?

Recopilado por el Staff de El Inversionista

La revisión del T-MEC es uno de los temas económicos más relevantes para México este año. Para cualquier empresa que importe o exporte es un asunto de planeación, porque el tipo de cambio, los costos y las decisiones de inversión dependen de cómo avance la negociación. Más allá del resultado final, el principal desafío para las empresas es gestionar un entorno de incertidumbre mientras avanzan las negociaciones. Durante este periodo, algunas inversiones pueden retrasarse, los mercados pueden reaccionar a nueva información y las organizaciones deben ajustar sus estrategias financieras ante distintos escenarios posibles.

¿Qué es la revisión del T-MEC y qué pasará el 1 de julio?

El T-MEC entró en vigor el 1 de julio de 2020 con una cláusula que obliga a los tres países a revisarlo seis años después. De ahí proviene la fecha que aparece en todos los titulares, el 1 de julio de 2026.

El malentendido más común es pensar que ese día se define todo, cuando en realidad marca el inicio formal de la revisión y no su conclusión. El secretario de Economía, Marcelo Ebrard, ya aclaró que las conversaciones pueden extenderse varios meses y analistas internacionales contemplan que el proceso se prolongue por años en los temas automotrices y arancelarios. A diferencia de 2018, esta vez Estados Unidos optó por negociar de forma

bilateral, por separado con México y con Canadá. Todo esto apunta a un proceso largo y para una empresa eso cambia la

forma de planear. En lugar de esperar una respuesta definitiva conviene prever, desde la tesorería, varios meses de incertidumbre.



¿Cómo avanzan las negociaciones?

El proceso avanza por rondas bilaterales, cada una con temas definidos.

Primera ronda (27 al 29 de mayo, Ciudad de México). Reglas de origen del sector automotriz, acero y aluminio, y seguridad económica de la región. La Secretaría de Economía la calificó de saldo positivo.

Segunda ronda (15 al 18 de junio, Washington). Se amplió de dos a cuatro días. Corresponde a México presentar sus réplicas, luego de que en la primera ronda Estados Unidos fijó sus posiciones. Incorpora agricultura y condiciones de competencia equitativa.

Tercera ronda (semana del 20 de julio, Ciudad de México). Orientada a cerrar los puntos pendientes de cara a la revisión conjunta de 2026.

Los puntos críticos de la negociación

Reglas de origen automotriz. Es el punto de mayor tensión. Estados Unidos planteó subir a 50% el contenido nacional estadounidense exigido a los autos, un requisito por país y no regional. México lo rechazó y Ebrard calificó ese 50% de insostenible. Si se aprobara, encarecería los autos ensamblados en México que dependen de proveeduría mexicana y asiática. Toyota advirtió que un contenido por país sería una «píldora venenosa» para el sector.