



T-MEC: certeza vigente, negociación
continua y una agenda empresarial
para competir en Norteamérica

01

T-MEC: certeza vigente, negociación continua y una agenda empresarial para competir en Norteamérica

La primera revisión conjunta del T-MEC abrió una etapa distinta para la integración económica de Norteamérica. Estados Unidos decidió no respaldar, por ahora, la extensión automática del Tratado por 16 años adicionales, mientras que México y Canadá se pronunciaron a favor de esa prórroga. El resultado no implica la terminación del acuerdo ni modifica de inmediato las condiciones comerciales vigentes: el T-MEC permanece en vigor hasta 2036, salvo que alguna de las partes active formalmente un mecanismo de salida.

Lo que sí cambia es el horizonte de decisión para empresas e inversionistas, pues el acuerdo entra en un ciclo de revisiones anuales que mantendrá abierta la negociación hasta que los tres gobiernos alcancen un consenso sobre su renovación. Bajo estas condiciones, el posicionamiento empresarial debiera partir de una precisión clave: la discusión no es si el T-MEC desaparece, sino cómo preservar su valor estratégico mientras se atienden los temas pendientes de la agenda tripartita.

La integración regional ha demostrado ser un activo económico de largo plazo. Desde la entrada en vigor del T-MEC, el comercio de Norteamérica ha seguido profundizándose y México se ha consolidado como uno de los principales socios comerciales de la Unión Americana. Se trata de una interdependencia que sostiene cadenas de suministro en sectores como el automotriz, maquinaria y equipo, electrónica, dispositivos médicos, agroindustria, textiles,

confección, calzado y comercio minorista. Por ello, una lectura centrada únicamente en la incertidumbre sería incompleta. El Tratado sigue siendo la plataforma más relevante para ordenar la producción regional, atraer inversiones vinculadas a la relocalización y fortalecer la competitividad de Norteamérica frente a otras regiones del mundo.

Ese diagnóstico es compartido por distintas cámaras empresariales de los tres países. Organismos como la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA), el Consejo Nacional de la Industria Maquiladora y Manufacturera de Exportación (Index), el Consejo Coordinador Empresarial (CCE), el Canadian American Business Council, la Ontario Chamber of Commerce y asociaciones vinculadas al retail, textiles, confección y calzado han coincidido en que el T-MEC debe preservarse como marco trilateral, con reglas claras, previsibles y aplicables.

Aunque esas mismas cámaras reconocen que las revisiones anuales pueden prolongar la incertidumbre y afectar la planeación de inversiones, subrayan también que el proceso forma parte del propio Tratado y puede convertirse en una oportunidad para resolver diferencias sin debilitar la integración productiva. El mensaje común del sector privado es evitar la fragmentación bilateral, mantener el trato preferencial para los bienes que cumplen con las reglas del acuerdo y asegurar una participación activa de las empresas en las negociaciones.



El T-MEC permanece vigente hasta 2036 y continúa siendo el principal marco comercial de Norteamérica.



Empresas y gobiernos buscarán consensos sobre reglas, competitividad regional y modernización del Tratado.



La extensión por 16 años queda pendiente; mientras tanto, el acuerdo conserva plenamente sus beneficios actuales.



La revisión del T-MEC abre una nueva etapa de integración regional con revisiones anuales y enfoque en certidumbre competitiva.

Al mismo tiempo, el nuevo ciclo de revisiones modifica la manera en la que las organizaciones deben gestionar el riesgo. Las conversaciones podrían concentrarse en reglas de origen, contenido regional, mecanismos para reducir la dependencia de insumos provenientes de terceros países, disposiciones laborales y ambientales, comercio digital, energía, medidas sectoriales y facilitación aduanera. En particular, los sectores con cadenas transfronterizas complejas tendrán que prepararse para un entorno en el que el cumplimiento, la trazabilidad y la documentación de origen serán tan importantes como la eficiencia operativa. La revisión anual no elimina los beneficios actuales del Tratado, pero sí eleva el costo de operar con supuestos desactualizados.

Para México, el reto no consiste en esperar a que la negociación concluya, sino en llegar a cada revisión con una agenda clara. Esa agenda debiera combinar la defensa del acceso preferencial, la modernización técnica del Tratado y el fortalecimiento de capacidades nacionales. La certidumbre jurídica, la seguridad, el abasto de energía suficiente y competitivo, la infraestructura logística, la digitalización aduanera y la incorporación de MiPyMEs a cadenas de valor no son temas separados del T-MEC: son condiciones indispensables para que nuestro país capture una mayor proporción de los beneficios de la integración. En momentos de incertidumbre externa, México no puede añadir incertidumbre desde el ámbito interno.

El posicionamiento para México debe ser claro: preservar el T-MEC como marco trilateral, promover ajustes que fortalezcan la competitividad regional y aprovechar la revisión como una oportunidad para atraer inversiones de mayor valor, desarrollar proveedores nacionales e impulsar una mayor participación de insumos, componentes y productos fabricados en el país. Norteamérica compite mejor cuando sus reglas permiten producir de forma integrada, previsible y con estándares compartidos. Por ello, la negociación no debería entenderse como una disputa de beneficios entre países, sino como una oportunidad para actualizar el acuerdo frente a nuevas realidades: seguridad de suministro, transición tecnológica, competencia con Asia, resiliencia logística y mayores exigencias en empleo, sostenibilidad y cumplimiento.

Desde una perspectiva empresarial, la prioridad inmediata es pasar de una lectura reactiva a una estrategia de preparación. Las organizaciones deberán revisar sus certificaciones de origen, mapear proveedores críticos, evaluar su exposición a aranceles sectoriales, fortalecer controles laborales y ambientales, y desarrollar escenarios de inversión que consideren cambios graduales en las reglas comerciales. La coordinación entre cámaras empresariales, gobiernos y sector productivo será clave para que la revisión anual no se convierta en una fuente de parálisis, sino en un mecanismo para resolver diferencias y fortalecer la confianza que requieren las inversiones de largo plazo.



02 Implicaciones sectoriales y prioridades de acción

Las revisiones anuales tendrán efectos diferenciados por sector, pero comparten una lógica común: mayor escrutinio sobre origen, cumplimiento y resiliencia de cadenas de suministro. La siguiente síntesis concentra los frentes más relevantes para las empresas:

Sector	Temas a monitorear	Respuesta empresarial
 Automotriz y manufactura avanzada	Reglas de origen, contenido regional, insumos de terceros países y medidas sectoriales sobre acero, aluminio y autopartes.	Revisar certificaciones, fortalecer trazabilidad, regionalizar proveedores críticos y modelar escenarios de costos.
 Energía e infraestructura	Acceso al mercado, permisos, inversión, confiabilidad del suministro y condiciones para proyectos intensivos en capital.	Alinear proyectos con criterios de cumplimiento, diversificar fuentes de suministro y anticipar riesgos regulatorios.
 Agroindustria, textiles y retail	Trazabilidad, medidas sanitarias y fitosanitarias, reglas de origen aplicables y preservación del trato preferencial.	Documentar origen, reforzar estándares de calidad y sostenibilidad, y adaptar contratos a posibles cambios regulatorios.
 Tecnología y servicios digitales	Comercio digital, flujo transfronterizo de datos, ciberseguridad, propiedad intelectual e innovación.	Fortalecer gobernanza de datos, controles de cumplimiento y capacidades digitales compatibles con estándares regionales.



El T-MEC entra en una fase menos cómoda, pero no menos relevante. La certidumbre absoluta no existe en el nuevo ciclo; la ventaja estará en quienes conviertan la revisión continua en disciplina estratégica. Para México, esto implica sostener una posición firme a favor del marco trilateral, participar con propuestas técnicas y reducir las fuentes internas de incertidumbre. Para las empresas, exige anticipar cambios, documentar cumplimiento y tomar decisiones de inversión con una visión regional.

El mensaje central es que la integración de Norteamérica está vigente, pero su continuidad competitiva dependerá de la capacidad de los tres países —y del sector privado— para actualizar el Tratado sin debilitar la confianza que lo ha convertido en uno de los principales activos económicos de la región.

¹ Lawder, D. "US declines to extend North American trade deal, starting clock to end it while seeking changes", Reuters, 2026. <https://www.reuters.com/world/americas/us-canada-mexico-review-trade-pact-likely-putting-it-into-limbo-trump-demands-2026-07-01/>

² Office of the United States Trade Representative, "United States-Mexico-Canada Agreement", 2026. <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement>

³ Secretaría de Economía, "Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá". <https://www.gob.mx/t-mec>

⁴ Government of Canada, "The Canada-United States-Mexico Agreement (CUSMA)", 2026. <https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/cusma-aceum/index.aspx?lang=eng>

⁵ Office of the United States Trade Representative, "America First". <https://ustr.gov/>

⁶ Mukherjee, P. "Key US complaints against Canada ahead of trade review", Reuters, 2026. <https://www.reuters.com/world/americas/key-us-complaints-against-canada-ahead-trade-review-2026-06-30/>

⁷ Lawder, D. "US seen not extending USMCA, starting decade-long countdown to end trade pact", Reuters, 2026. <https://www.reuters.com/world/americas/us-declaration-exit-usmca-start-decade-long-countdown-pact-2026-06-30/>

⁸ Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, "Home", 2026. <https://amia.com.mx/>

⁹ Confederación Patronal de la República Mexicana, "Coparmex reitera la necesidad de certidumbre ante la decisión de Estados Unidos de activar revisiones anuales del T-MEC", 2026. <https://coparmex.org.mx/coparmex-reitera-la-necesidad-de-certidumbre-ante-la-decision-de-estados-unidos-de-activar-revisiones-anuales-del-t-mec/>

¹⁰ Consejo Nacional de la Industria Maquiladora y Manufacturera de Exportación, "Comunicado 585: T-MEC mantiene su vigencia hasta 2036", 2026. <https://index.org.mx/wp-content/uploads/2026/07/Comunicado-de-Prensa-Index-1-de-julio.pdf>

¹¹ Consejo Coordinador Empresarial, "México, Estados Unidos y Canadá continuarán con la revisión conjunta del T-MEC mientras permanece en vigor al menos hasta 2036", 2026. <https://saladeprensa.cce.org.mx/mexico-estados-unidos-y-canada-continuaran-con-la-revision-conjunta-del-t-mec-mientras-permanece-en-vigor-al-menos-hasta-2036/>

¹² Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología, "Resultados de la Revisión Conjunta del T-MEC", 2026. https://comce.org.mx/wp-content/uploads/2026/07/COMCE_Nota-Informativa_Resultados-de-la-Revision-Conjunta-del-TMEC.pdf

¹³ Canadian American Business Council, "CABC Statement on USMCA Review Announcement", 2026. <https://cabco.ca/cabc-statement-on-usmca-review-announcement/>

¹⁴ Ontario Chamber of Commerce, "Ontario Chamber of Commerce calls for continued negotiations on CUSMA renewal", 2026. <https://occ.ca/mediareleases/ontario-chamber-of-commerce-calls-for-continued-negotiations-on-cusma-renewal/>

¹⁵ Retail Council of Canada, "Industry Letter", 2026. <https://www.retailcouncil.org/wp-content/uploads/2026/07/Joint-industry-letter-on-USMCA-Review-July-2026.pdf>



Deloitte se refiere a una o más entidades de Deloitte Touche Tohmatsu Limited ("DTTL"), su red global de firmas miembro y sus sociedades afiliadas a una firma miembro (en adelante "Entidades Relacionadas") (colectivamente, la "organización Deloitte"). DTTL (también denominada como "Deloitte Global") así como cada una de sus firmas miembro y sus Entidades Relacionadas son entidades legalmente separadas e independientes, que no pueden obligarse ni vincularse entre sí con respecto a terceros. DTTL y cada firma miembro de DTTL y su Entidad Relacionada es responsable únicamente de sus propios actos y omisiones, y no de los de las demás. DTTL no provee servicios a clientes. Consulte www.deloitte.com/about para obtener más información.

Deloitte ofrece servicios profesionales líderes a casi el 90% de las empresas de la lista Fortune Global 500® y a miles de empresas privadas. Nuestra gente ofrece resultados medibles y duraderos que ayudan a reforzar la confianza del público en los mercados de capitales y permiten que los clientes se transformen y prosperen. Sobre la base de sus 180 años de historia, Deloitte abarca más de 150 países y territorios. Descubra cómo las aproximadamente 470,000 personas de Deloitte en todo el mundo tienen un impacto importante en www.deloitte.com.

Tal y como se usa en este documento, "Deloitte S-LATAM, S.C." es la firma miembro de Deloitte y comprende cuatro Marketplaces: México, Centroamérica, Cono Sur y Región Andina. Involucra varias entidades legalmente separadas e independientes, las cuales tienen el derecho legal exclusivo de involucrarse en, y limitan sus negocios a, la prestación de servicios de auditoría, consultoría, consultoría fiscal, asesoría legal, en riesgos y financiera y otros servicios profesionales bajo el nombre de "Deloitte". "Deloitte S-LATAM, S.C." no presta servicios a clientes. Consulte <http://www.deloitte.com/conozcanos> para obtener más información.

Esta comunicación contiene únicamente información general, y ninguna de las empresas miembro de Deloitte Touche Tohmatsu Limited (DTTL), su red global de firmas miembro o sus entidades relacionadas (colectivamente, la "organización Deloitte") está, por medio de esta comunicación, prestando asesoramiento o servicios profesionales. Antes de tomar cualquier decisión o realizar cualquier acción que pueda afectar sus finanzas o su negocio, debe consultar a un asesor profesional calificado.

No se dan declaraciones, garantías o compromisos (expresos o implícitos) en cuanto a la exactitud o integridad de la información en esta comunicación, y ni DTTL, ni sus firmas miembro, entidades relacionadas, empleados o agentes será responsable de ninguna pérdida o daño que surja directa o indirectamente en relación con cualquier persona que confíe en esta comunicación. DTTL y cada una de sus empresas miembro, y sus entidades relacionadas, son entidades jurídicamente separadas e independientes.