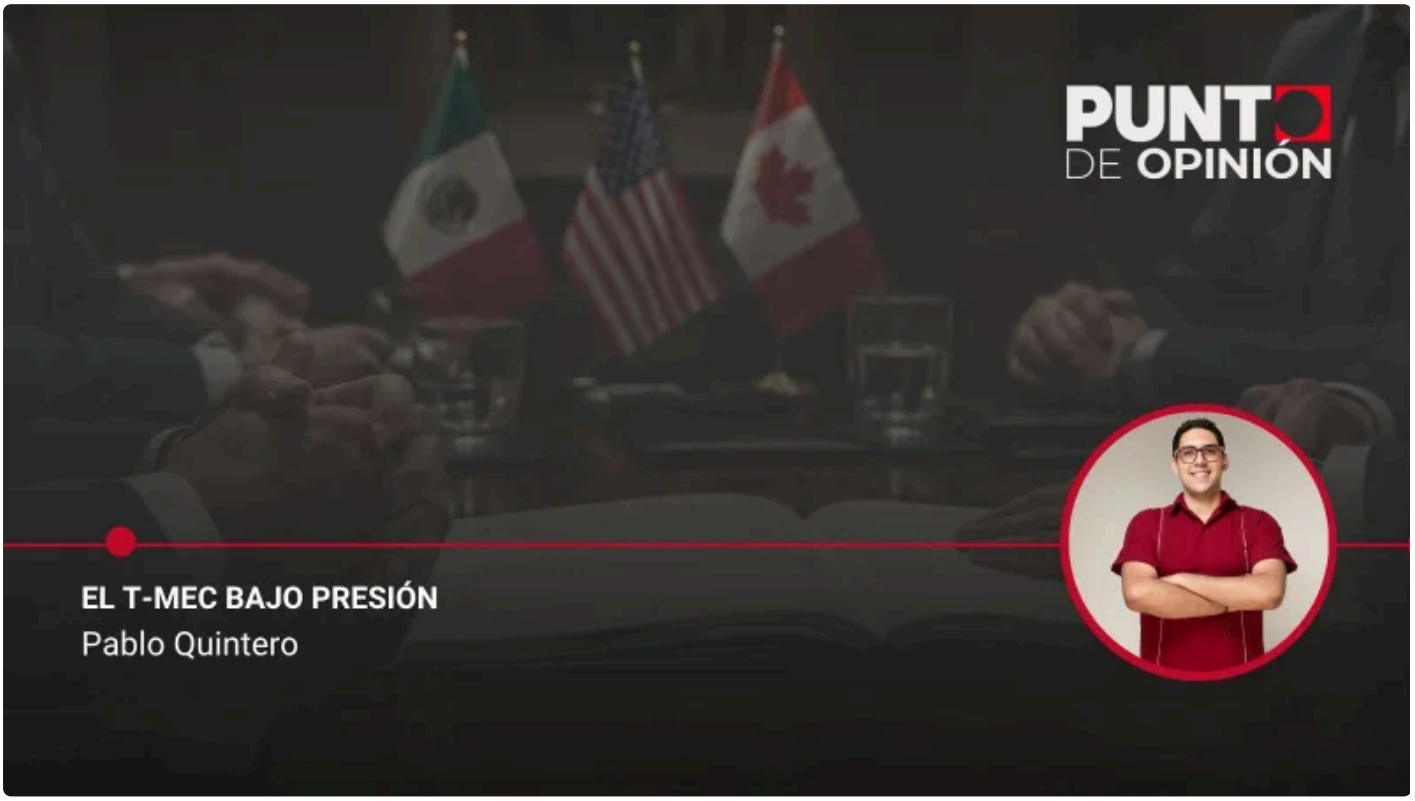
OPINIÓN

El T-MEC bajo presión

Por Pablo Quintero · 10 de julio de 2026 · 4 min de lectura



La revisión sexenal del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) constituye uno de los ejercicios institucionales más relevantes para la estabilidad económica de América del Norte. No se trata de una renegociación automática ni de un mecanismo para reabrir discrecionalmente las obligaciones asumidas por las Partes; jurídicamente, **la cláusula de revisión prevista en el artículo 34.7 responde a un principio de evaluación periódica destinado a garantizar la vigencia, funcionalidad y continuidad del acuerdo**. Sin embargo, la práctica del derecho internacional demuestra que los tratados comerciales rara vez permanecen aislados del contexto político que los rodea.

La revisión prevista para 2026 se desarrollará en un escenario geopolítico particularmente complejo. La creciente competencia entre Estados Unidos y China, la redefinición de las cadenas globales de suministro, el fortalecimiento de políticas industriales nacionales y la seguridad económica como eje de la política exterior estadounidense han modificado la naturaleza del comercio internacional. Hoy los **acuerdos comerciales son, además de instrumentos de integración económica, herramientas de proyección estratégica**.

En ese contexto, resulta jurídicamente cuestionable utilizar un mecanismo de revisión convencional como instrumento de presión política. El principio de buena fe, reconocido en la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, exige que las Partes ejecuten las obligaciones internacionales conforme al objeto y fin del tratado. Ello implica que cualquier diferencia debe resolverse dentro de los procedimientos expresamente previstos por el propio T-MEC y no mediante condicionamientos políticos que alteren el equilibrio originalmente pactado.

La **posición del Estado mexicano** ha consistido en **defender la naturaleza jurídica del tratado y preservar la certeza que demandan los inversionistas y los sectores productivos de la región**. Esa postura no sólo responde a una necesidad económica, sino también a un principio elemental del derecho internacional: la estabilidad de los compromisos convencionales constituye un presupuesto indispensable para la confianza entre los Estados.

No obstante, sería ingenuo ignorar la realidad de las relaciones internacionales. **Estados Unidos** posee una capacidad de negociación considerable derivada del peso de su mercado interno y de la profunda integración comercial que mantiene con México. Más del ochenta por ciento de las exportaciones mexicanas tienen como destino territorio estadounidense, circunstancia que inevitablemente genera una relación asimétrica. Esa condición permite que **asuntos aparentemente ajenos al comercio, como la migración, la seguridad fronteriza, el combate al tráfico de fentanilo o la cooperación energética, terminen permeando** las negociaciones comerciales.

Precisamente ahí radica el principal desafío jurídico y diplomático para México. La defensa del T-MEC no puede limitarse a la invocación formal de sus disposiciones, sino que exige una estrategia integral que combine argumentación legal, diplomacia económica y fortalecimiento institucional. La eficacia de un tratado internacional no depende exclusivamente de su texto, sino también de la capacidad política de las Partes para respetar las reglas que libremente aceptaron.

Las controversias registradas durante los últimos años en materia energética, reglas de origen para la industria automotriz y comercio agroalimentario evidencian que el mecanismo de solución de controversias previsto por el tratado funciona y ofrece cauces institucionales para resolver diferencias. Precisamente por ello, cualquier intento de trasladar disputas políticas al ámbito de la revisión sexenal desnaturalizaría la finalidad del propio acuerdo y generaría incertidumbre para los mercados de la región.

Debe recordarse que **el T-MEC no constituye una concesión unilateral de Estados Unidos hacia México.** Se trata de un **instrumento de integración regional cuyos beneficios son recíprocos**. La competitividad manufacturera de América del Norte depende de la complementariedad de las economías de los tres países, del fenómeno del *nearshoring* y de cadenas de valor profundamente integradas. En consecuencia, **debilitar el tratado mediante presiones políticas terminaría afectando la competitividad regional frente a otros bloques económicos**.

La revisión de 2026 representa, por tanto, una prueba para la madurez institucional de América del Norte. México tiene el derecho y la obligación de defender la observancia estricta del tratado, no desde una lógica de confrontación, sino desde la legalidad internacional y el principio de cumplimiento de los compromisos asumidos. Si el comercio internacional pretende seguir siendo un espacio regido por normas y no por decisiones unilaterales, la revisión del T-MEC deberá prevalecer como un ejercicio jurídico de evaluación y no como un mecanismo de presión de política exterior. En ello no sólo está en juego la estabilidad económica de la región, sino la credibilidad del propio sistema internacional basado en reglas.

Publicado en Punto de Referencia. Dirección original: https://puntodereferencia.mx/opinion/el-t-mec-bajo-presion
Descargado el 21 de noviembre de 2026.