

COORDENADAS

Enrique Quintana

Opine usted:
 enrique.quintana@elfinanciero.com.mx

@E_Q



El pragmatismo puede haber llegado al gobierno de Trump

En las negociaciones internacionales, las señales son tan importantes como lo que contienen. Por eso, la declaración de ayer de **Jamieson Greer**, Representante Comercial de la Casa Blanca, no es menor.

Aunque subrayó que la administración Trump no está reconsiderando los **aranceles al acero y al aluminio** en su esencia, abrió la puerta a “ajustes” en su aplicación. En el lenguaje de la política comercial de Washington, este matiz es relevante.

Greer reconoció, según información de Bloomberg, que diversas empresas **han debido contratar personal adicional para cumplir con la compleja ingeniería administrativa** derivada de los gravámenes, particularmente tras la extensión a productos derivados que contienen acero y aluminio.

El arancel no es solo para metal en bruto, sino para decenas de insumos intermedios cuya trazabilidad encarece y complica los procesos productivos en múltiples ramas de la industria.

El arancel del 50 por ciento impuesto el año pasado —concebido formalmente como una respuesta al exceso de capacidad global, en particular de China— **terminó afectando a socios estratégicos como Canadá, México, Corea del Sur y la Unión Europea**. En la práctica, la política comercial dise-

ñada para reindustrializar a Estados Unidos también encareció la cadena manufacturera doméstica.

La señal es clara: las propias autoridades estadounidenses **están considerando a las empresas que usan acero y aluminio como insumos**. Es decir, no solo a los productores primarios, sino a quienes transforman esos metales en automóviles, maquinaria, equipo eléctrico o infraestructura. Y ese matiz importa.

En el contexto de la inminente revisión del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá, el gesto adquiere una dimensión adicional.

Si la Casa Blanca estuviera ideológicamente “casada” con el arancel como instrumento permanente e inamovible, no habría espacio ni siquiera para discutir ajustes operativos. El hecho de que lo haya es **una muestra de pragmatismo que no se había visto antes**.

No es casualidad. **Estamos en un año de elecciones en Estados Unidos** y la gente puede ser muy sensible a temas que afectan el costo de la vida. Los aranceles son, en esencia, impuestos a la importación que eventualmente se trasladan a precios. El tema puede convertirse en un factor político que juegue en contra de los republicanos.

Además, existe **un consenso amplio en el sector**



corporativo estadounidense respecto al Tratado

entre México, Estados Unidos y Canadá: **debe mantenerse.**

Las grandes empresas manufactureras, agrícolas y de servicios financieros han reiterado que la integración norteamericana es un activo estratégico frente a Asia. Las principales instituciones financieras de Wall Street comparten esa visión. Pueden anticipar ajustes, mayores exigencias en reglas de origen o en disciplinas laborales y ambientales, pero no ven una ruptura en el escenario pese a las declaraciones de Trump u otros funcionarios.

Ese diagnóstico no es ingenuo. **Las cadenas de suministro en América del Norte están profundamente integradas.** El sector automotriz, por ejemplo, opera con cruces fronterizos múltiples para una misma pieza. Revertir esa arquitectura implicaría costos de transición enormes y pérdida de competitividad frente a bloques como el asiático o el europeo.

La revisión del tratado será compleja y dura. Habrá presiones para reforzar el contenido regional, revisar disciplinas energéticas y endurecer mecanismos de solución de controversias. Sin embargo, la estructura básica del acuerdo responde a intereses estratégicos compartidos.

Por eso, la disposición de Greer a ajustar la aplicación de los aranceles debe leerse como **una señal de que el pragmatismo puede prevalecer** sobre la retórica.

Trump construyó su narrativa política sobre la idea de que los aranceles eran instrumentos de poder. Pero incluso en su administración existen voces conscientes de los costos colaterales.

Para México, la lección es doble. Primero, entender que **en Washington no hay una sola voz.** Segundo, **fortalecer los argumentos económicos,** no solo políticos. Si las empresas estadounidenses que utilizan acero y aluminio presionan para flexibilizar, es porque sus márgenes y su competitividad están en juego. Son nuestras aliadas.

En la renegociación del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá, **ese tipo de alianzas empresariales puede ser decisivo.** No se trata de apostar por la buena voluntad, sino por la convergencia de intereses.

La convicción empresarial en EU de que el acuerdo seguirá vigente, aunque con ajustes, es un ancla de estabilidad en medio de la incertidumbre política.

La pregunta no es si habrá cambios, sino qué tan profundos serán.

Y en esa discusión, cada señal importa. La de esta semana sugiere que, incluso en materia arancelaria, hay espacio para la racionalidad económica.

