

## COORDENADAS

**Enrique  
Quintana**

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

✉ @E\_Q



## ¿Quién será quién... en la negociación del T-MEC?

**E**n esta semana ha quedado claro que la **renegociación del T-MEC** —que, como señaló Marcelo Ebrard ayer, **de facto ya está en curso**— no será un proceso técnico ni lineal.

Estará marcada por una correlación de fuerzas compleja en Estados Unidos, donde **chocan intereses económicos de largo plazo con pulsiones políticas de corto aliento** y una narrativa electoral

que vuelve a colocar al comercio exterior como villano conveniente.

Entender ese mapa no es un mero ejercicio académico: es clave para **anticipar el tono, los límites y los riesgos reales** de la negociación que se avecina.

En Estados Unidos **se perfilan con nitidez dos grandes bloques**.

El primero está integrado por **quienes buscan**



**preservar el tratado** y, en todo caso, introducir ajustes puntuales. Ahí se ubican las **grandes empresas manufactureras** integradas a las cadenas regionales —automotriz, electrónica, aeroespacial—, buena parte del sector agroindustrial y los gobiernos estatales más dependientes de las exportaciones.

La US Chamber of Commerce, el Business Roundtable y múltiples asociaciones sectoriales del *Midwest* y del sur han sido consistentes: el acuerdo reduce costos, da certidumbre regulatoria y sostiene millones de empleos.

Los datos respaldan esa postura. Más del **45 por ciento del comercio total de Estados Unidos se realiza con México y Canadá**; en manufacturas avanzadas la proporción es aún mayor. En la industria automotriz, cada vehículo cruza la frontera siete u ocho veces antes de llegar al consumidor final. Desarticular ese entramado no abarata la producción: la encarece, la retrasa y erosiona la competitividad regional frente a Asia.

**En el segundo bloque** se ubican quienes impulsan **una revisión dura o, en el discurso, el desdén abierto por el tratado**. Esa visión es la de Donald Trump y de un grupo de asesores y legisladores que privilegian la bilateralización, los aranceles como herramienta de presión y una lógica transaccional que confunde fuerza política con eficacia económica. El argumento es conocido: déficits comerciales, pérdida de empleos industriales y “trato injusto”.

El problema es que **los datos no acompañan esa narrativa**. Desde la entrada en vigor del T-MEC, la producción manufacturera regional ha crecido, la inversión extranjera directa hacia América del Norte se ha reorientado desde Asia y los salarios reales en los sectores exportadores han superado al promedio nacional. Aun así, el mensaje político funciona, porque en año electoral en Estados Unidos, el cálculo no es económico sino simbólico.

A este cuadro se suma un elemento adicional: **el tema de la seguridad y el combate al crimen organizado** en México, que no es un tema comercial, pero que se perfila como moneda de presión en la negociación.

Entre ambos polos se mueve la institucionalidad comercial. **Jamieson Greer**, como representante comercial de Estados Unidos, será una figura cen-

tral. **Su perfil sugiere pragmatismo**: preservar el acuerdo, pero apretar tornillos. Reglas de origen más estrictas, mayor vigilancia laboral y mecanismos de solución de controversias más expeditos forman parte de su agenda. Su margen estará condicionado por la Casa Blanca y por un Congreso donde el proteccionismo selectivo ha dejado de ser marginal.

Del lado mexicano, **Marcelo Ebrard fue claro** en la mañana de ayer: defensa del libre comercio regional, rechazo a medidas unilaterales que violen el tratado y disposición a discutir ajustes técnicos, no cambios estructurales. Las exigencias mexicanas —certidumbre regulatoria, respeto a los paneles y gradualidad— contrastan con lo que expertos anticipan desde Washington: mayor contenido regional, vigilancia laboral reforzada y cláusulas espejo frente a China.

**México apuesta a los hechos**. Es el principal socio comercial de Estados Unidos, concentra la mayor parte del *nearshoring* y ha incrementado su participación en importaciones estadounidenses en sectores estratégicos. Esa realidad explica por qué muchas empresas estadounidenses serán aliadas objetivas en la defensa del tratado.

**Canadá juega su propia partida**. La reciente visita del primer ministro Mark Carney a China envía una señal de diversificación estratégica, no de ruptura con América del Norte. Ottawa busca ganar margen de maniobra, pero sabe que más del 70% de sus exportaciones se dirigen a Estados Unidos.

La radiografía es clara: **los actores económicos que se benefician del tratado son mayoría**, pero el ruido político puede distorsionar la negociación. El poder de Trump y la forma en que lo ejerce son un factor de riesgo real.

Para México, el desafío no será convencer con discursos, sino operar alianzas y sostener los hechos. Para Estados Unidos, la disyuntiva es más profunda: apostar por una región integrada y competitiva frente a Asia o ceder a una estrategia de confrontación costosa.

