



Trump califica el tratado comercial con México y Canadá como irrelevante

El presidente de Estados Unidos asegura que su país no necesita importar productos de sus vecinos



La cita estaba señalada en rojo. El mismo día que la oficina de estadística publicaba el dato de inflación del cierre de 2025, el presidente de Estados Unidos, Donald Trump, había programado un viaje a Detroit, el corazón industrial del país, para pronunciar un discurso de contenido económico. Allí, en la ciudad conocida como Motor City, mientras recorría las instalaciones del gigante automovilístico Ford, el mandatario minimizó el acuerdo comercial con Canadá y México (T-MEC).

“No hay ninguna ventaja real” para Estados Unidos con el acuerdo comercial que los tres países firmaron en 2020, y que está pendiente de revisión. Las palabras de Trump han añadido incertidumbre a un proceso de renovación complejo, previsto para julio, justo mientras los tres países norteamericanos celebran el Mundial de Fútbol 2026.



El acuerdo es muy relevante para la economía de México y Canadá, que cuentan con una importante industria auxiliar del automóvil y plantas donde se ensamblan algunos de los vehículos que luego se venden en Estados Unidos.

El TMEC fue uno de los logros emblemáticos de Trump durante su primer mandato, al reemplazar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte de 1992 (NAFTA, por sus siglas en inglés), al que criticó durante años, según recuerda *Bloomberg*. El acuerdo está sujeto a una revisión obligatoria este año. Si todos los países aceptan renovarlo antes del 1 de julio, se extendería por 16 años. Pero si no, las partes deberían realizar revisiones conjuntas anuales hasta que acuerden aprobarlo nuevamente o el pacto expire en 2036.

El inquilino del Despacho Oval subrayó en Detroit que el más beneficiado por el acuerdo comercial es Canadá. Y advirtió que los estadounidenses “no necesitan sus productos” porque “todo el mundo se está mudando aquí”, según recoge *Bloomberg*. “Podríamos tenerlo o no, no importaría”, dijo Trump a los periodistas cuando le preguntaron si participaría en una renegociación del acuerdo o dejaría que venciera. “Es irrelevante”.

Las palabras de Trump se interpretan como una estrategia negociadora, pero los expertos dudan de que Estados Unidos pueda romper el acuerdo justo cuando los tres países tienen que estrechar sus relaciones para organizar el campeonato de fútbol, un acontecimiento que entusiasma a Trump. De hecho, el mandatario estadounidense fue el anfitrión en Washington del sorteo para confeccionar los grupos y el calendario.



Los comentarios de Trump, sin embargo, representan una advertencia, tanto para el sector del automóvil de Estados Unidos, que depende en gran medida del acuerdo, como para sus vecinos, que tienen que lidiar con el endurecimiento de la política comercial que ha impuesto desde su llegada a la Casa Blanca.

En los últimos meses, Trump ha descalificado el acuerdo, en una aparente jugada para ganar influencia sobre Canadá y México. Preguntado en Detroit sobre si todavía quiere el pacto, Trump respondió: “Creo que ellos lo quieren”, en referencia a sus vecinos. Y agregó: “Realmente no me importa”.

“Ni siquiera pienso en el T-MEC. Quiero que a Canadá y a México les vaya bien. El problema es que no necesitamos sus productos. No necesitamos autos fabricados en Canadá. No necesitamos autos fabricados en México. Queremos fabricarlos aquí. Y eso es lo que está pasando”, continuó Trump.

Trump ya debilitó el pacto durante su segundo mandato al imponer, y luego reducir, nuevos aranceles a productos mexicanos y canadienses, justificando la medida con el argumento de que el fentanilo ingresa a través de ambos países. Más tarde, eximió a los productos cubiertos por el T-MEC.

Varias industrias, como la automotriz, han desarrollado cadenas de suministro profundamente interconectadas en América del Norte que se verían trastocadas si Trump pone fin al acuerdo.



El director ejecutivo de Ford, Jim Farley, aseguró que las rebajas arancelarias que Trump otorgó a las exportaciones japonesas —al reducir la tasa al 15%— le dieron a Toyota Motor Corp. una ventaja de costes de hasta 10.000 dólares por vehículo frente a su empresa, pese a que Ford fabrica sus coches en Estados Unidos.

Ford y otros fabricantes estadounidenses han presionado a la Casa Blanca para negociar un nuevo acuerdo comercial norteamericano con México y Canadá con el fin de mantener una ventaja de costes para su producción en territorio estadounidense.

[Trump califica el tratado comercial con México y Canadá como irrelevante | Economía | EL PAÍS México](#)