



## **E Los empresarios de Estados Unidos, aliados inesperados de México para defender el TMEC**

El diálogo de Trump con las firmas americanas afincadas en territorio mexicano juega un papel decisivo a meses de que en julio arranque la revisión del acuerdo comercial



**KARINA SUÁREZ**

México - 25 ENE 2026 - 03:30 CST



El futuro del TMEC está en el centro del debate. En la arena política, el pulso sobre el futuro del acuerdo ha escalado tras el choque de declaraciones entre el presidente de Estados Unidos, Donald Trump, y el primer ministro canadiense, [Mark Carney](#). El primero desestima en cada ocasión el acuerdo comercial y [amaga con dinamitarlo](#), mientras que el segundo hizo un llamado esta semana en el Foro Económico de Davos, en Suiza, a constituir redes de resistencia entre los países intermedios para hacer frente a las grandes potencias, un gesto de distancia con Washington. El Gobierno de México, encabezado por Claudia Sheinbaum, mantiene su estrategia de “cabeza fría” y aboga por la continuidad del TMEC. Sin embargo, más allá de la retórica, los tres países continúan en el proceso de análisis y negociación, una fase en la que los empresarios estadounidenses afincados en México desempeñan un papel decisivo.

En medio de este cruce de declaraciones, [Sheinbaum](#) hizo énfasis esta semana en que el TMEC es benéfico para la economía mexicana y para su vecino país del Norte. “Quienes más defienden el Tratado son los empresarios de Estados Unidos, los que más lo defienden. Por supuesto, México también, ¿por qué? Porque hay una integración muy grande. Ellos tienen muchísimas plantas de producción, no solo de autos, sino de muchísimos temas. Estoy convencida de que va a seguir la relación comercial con Estados Unidos”, declaró la mandataria en Palacio Nacional. La posición de México siempre ha sido en defensa del TMEC, y en esta línea, el secretario de Economía, Marcelo Ebrard, alista un nuevo viaje a Washington para



reunirse con sus pares estadounidenses y tratar los temas arancelarios y comerciales pendientes.

Puede que Trump pregone en sus factorías que no quiere ni el acero ni los vehículos de sus vecinos. No obstante, no todo el empresariado estadounidense comparte el rechazo del republicano por el acuerdo comercial signado en 2020. Por el contrario, distintos representantes de la iniciativa privada han defendido la continuidad del TMEC y la integración comercial de Norteamérica, como dan cuenta sus intervenciones en las audiencias públicas que llevó a cabo el Departamento de Comercio de EE UU (USTR) en diciembre pasado. Desde empresas siderúrgicas hasta farmacéuticas abogaron en Washington durante tres días por la continuidad del acuerdo, del que depende [más del 80% de las exportaciones mexicanas](#).

En una de estas audiencias, la Cámara de Comercio de Estados Unidos respaldó la pervivencia del TMEC más allá del 2026 y detalló que, bajo el amparo de este acuerdo, se han sostenido más de 13 millones de empleos en Estados Unidos. “Canadá y México son los principales destinos de exportación de más de 100.000 pequeñas y medianas empresas estadounidenses, que se benefician de las disposiciones pioneras del TMEC, dirigidas específicamente a las pymes, que son el principal motor de empleo en nuestra economía”, expuso Neil Harrington, vicepresidente para las Américas de la principal organización de la iniciativa privada en Estados Unidos.

Sin embargo, Harrington también matizó que los tres países firmantes, incluso Estados Unidos, han incumplido algunas de las premisas del acuerdo comercial. “México no cumple con sus obligaciones en áreas como la agricultura, comercio digital, energía, servicios financieros, contratación pública, propiedad intelectual, competencia del espectro y facilitación del comercio”, señaló. El empresario solicitó al Gobierno estadounidense que brinde confianza y certeza a los inversionistas a través de una revisión transparente, rápida y ordenada con sus contrapartes canadienses y mexicanas.

Pedro Casas Alatríste, director de la American Chamber of Commerce (AmCham) de México, reconoce el importante peso de la interlocución que las firmas americanas tienen en este momento de la negociación. “Las personas que son capaces de influir ligeramente en el pensamiento de Trump son las propias empresas americanas. En una visión de *America First*, Trump está escuchando a sus *stakeholders* nacionales y por eso lo que digan las empresas americanas alrededor del mundo son, principalmente, la fuente de inteligencia del presidente Trump. Lo que estén diciendo las empresas americanas que han invertido en México



tiene mucha más relevancia y poder que nunca en la historia y yo lo veo totalmente a favor del país, estas empresas son las que están abogando porque sobreviva el TMEC”, refiere.

Luis de la Calle, fundador de la consultoría De la Calle, Madrazo, Mancera y experto en comercio internacional, apunta que en este proceso hay que distinguir entre la retórica, las presentaciones públicas y el [proceso de revisión del acuerdo](#). “Hasta hoy en día el Gobierno de Estados Unidos ha cumplido puntualmente con lo que marca la ley de Estados Unidos y el TMEC en materia de la revisión, están siguiendo todos los pasos y han cumplido con todas las fechas estrictamente”, enfatiza.

De la Calle menciona que México debe pelear por mantener el trato arancelario preferencial con Washington —las exportaciones mexicanas que cumplen con el TMEC están libres de aranceles— mientras trata de conseguir que su principal socio comercial elimine las tarifas sectoriales sobre el acero, el aluminio, el cobre y otros insumos. El experto explica que estos gravámenes resultan perjudiciales para el propio mercado de EE UU dado el alto grado de integración de los tres países. “Las [cadenas productivas de América del Norte](#) funcionan menos bien si tenemos restricciones a los insumos básicos de la producción y estos aranceles también afectan al sector privado de Estados Unidos. Lo más importante es que el sector privado de Estados Unidos argumente a favor de este proceso, que sean las propias empresas estadounidenses que argumenten en Estados Unidos por qué es importante que Canadá y México tengan este trato arancelario”, zanja.

La integración económica entre México y EE UU se puede medir con muchos indicadores. No obstante, dos de los focos de esta estrecha relación apuntan a un intercambio comercial anual por más de 800.000 millones de dólares y una inversión extranjera directa estadounidense por más de 16.000 millones de dólares, lo que supone el 40% de los desembolsos foráneos en territorio mexicano. Un flujo comercial y de proyectos productivos que se han cimentado en la confianza de [un acuerdo comercial que tiene más de 30 años de historia](#) y que, justo en este momento, está en vilo. El asunto no es menor. La próxima revisión del TMEC, en julio próximo, pondrá a prueba a los tres países firmantes y, en este tablero, el cabildeo que hagan las empresas norteamericanas a favor del comercio regional en Norteamérica será clave frente a un negociador y empresario como Trump.