



# ¿Conocen la piñata T-MEC?



Por: **Luis Miguel González**

¿Conocen ustedes la piñata T-MEC? Es uno de los últimos productos de la mercadotecnia electoral en Estados Unidos. Donald Trump y Kamala Harris han tomado la decisión de convertir el acuerdo comercial con México y Canadá en un tema de campaña. No están diciendo cosas “lindas” del USMCA, porque saben que lo negativo ofrece más rendimiento en las encuestas y en las urnas.

Es el proteccionismo republicano vs. el proteccionismo demócrata. El T-MEC a dos fuegos. Los dos hablan con ligereza de afectaciones a trabajadores estadounidenses. Kamala Harris es más institucional y da golpes de efecto a la piñata. Donald Trump agita el bat como si quisiera romperla. Amenaza con aranceles a los autos hechos en México y se esmera por construir un relato donde China está usando a México para invadir con sus productos a Estados Unidos.

Hay grandes diferencias entre Harris y Trump, pero tienen una cosa en común: ambos prometen a sus electores que harán algo significativo con el acuerdo comercial, en caso de llegar a la Presidencia.

¿Renegociación o revisión? El gobierno mexicano ha puesto mucho énfasis en que se trata de una revisión y que no hay razón para preocuparse. Revisión, no renegociación, ha dicho varias veces Marcelo Ebrard. Las palabras importan. Revisión suena a chequeo de rutina. Es algo que está previsto en el acuerdo firmado en 2018.

Donald Trump usa la palabra renegociación para enfatizar que no se trataría de una revisión de rutina. En los labios del candidato republicano, renegociación parece el anuncio de una cirugía invasiva.



Kamala Harris prefiere usar la palabra revisión, pero ha ido endureciendo su mensaje. En este y en otros temas, no quiere parecer más blandita que Trump. Dice revisión, pero explica su posición de un modo que parece avisar que nos va a revisar un marine. “Yo fui una de 10 senadores que votamos en contra del USMCA, sabía que no era suficiente para proteger a nuestro país y a sus trabajadores. Muchos de los que votaron en favor del acuerdo condicionaron su apoyo a un proceso de revisión. Como presidenta, lo haré”.

¿Qué tan en serio debemos tomar lo que Harris y Trump están diciendo del T-MEC? En México, muchos toman a la ligera los comentarios. Los principales argumentos caben en dos canastas: “son cosas de campaña” y “a Trump ya lo conocemos y sabemos cómo hacerle con él”. El primer argumento tiene sentido. A los que esgrimen el segundo, les pregunto: ¿acaso no ven 10 diferencias entre Trump 2024 vs. Trump 2016?

El hecho es que a mediados de 2026 los equipos de México, Estados Unidos y Canadá se reunirán para discutir cómo ha funcionado el T-MEC. Para México, la relación comercial con Estados Unidos es el activo más valioso de nuestra economía y es la plataforma que nos permite pensar en grande cuando se habla de nearshoring. En el mundo se están redefiniendo las cadenas de valor, porque Estados Unidos se está desacoplando de China. Es un proceso que redefinirá la economía mundial para los próximos 30 o 40 años y México es uno de los países que puede salir más beneficiado. Si todo sale bien, el nearshoring sería nuestro boleto a un nivel más alto de desarrollo social y económico. A favor, tenemos muchas cosas. Para empezar, la cercanía geográfica y 30 años de integración exitosa con nuestros socios de América del Norte.

¿Qué puede salir mal? Los legisladores de Morena y aliados siguen adelante con una agenda de reformas constitucionales que implican modificaciones profundas a la forma en la que funciona nuestra economía. Algunas de esas reformas constitucionales entran en una zona de controversia o confrontación con nuestros socios comerciales. Este es el caso de la reforma energética, que otorga prioridad



a Pemex y CFE frente a otras empresas privadas. Algo similar ocurre con algunas disposiciones que afectan el sector minero, donde Canadá es el principal inversionista.

¿Se quedarán con los brazos cruzados los gobiernos de Estados Unidos y Canadá? La reciente ola de cambios en México, hasta ahora, no ha dejado de ser un asunto doméstico. Es obvio que no ha llegado a la campaña presidencial en Estados Unidos, pero está en el radar de las principales organizaciones empresariales de América del Norte.

Hay temas que podrán explicarse y defenderse en espacios como el CEO Dialogue que tendrá lugar la próxima semana en la Ciudad de México. Otros asuntos serán más complicados y contribuirán a enrarecer la relación con nuestros socios comerciales.

¿Qué puede salir mal (parte 2)? En Estados Unidos, las huestes proteccionistas están en pie de guerra y mostrando músculo. Y nosotros... dándoles pretextos y municiones.