



Más allá  
de Cantarell

Pablo Zárate  
@pzarater

## ¿Seguros que el T-MEC se 'renueva' en 2026?

2024 arrancó con el consenso tranquilizador, al menos entre analistas enfocados en la economía mexicana, de que era improbable que se reformara la Constitución de México después de la elección. Va a cerrar con otro: el T-MEC, quizás con algunos cambios negociados, se va a renovar en 2026 bajo su artículo 34.7 por otros dieciséis años, dándole estabilidad a las políticas comerciales y de protección de inversiones de la región a pesar de la incertidumbre en otros marcos.

Pero, del otro lado de la frontera, no todos están tan seguros. La semana pasada, **C.J. Mahoney**, segundo a bordo del U.S. Trade Representative bajo la presidencia de Trump, dijo en un evento en Houston organizado por el Baker Institute de la Universidad de Rice, que "los costos de no renovar el acuerdo (T-MEC) en el aniversario de los 6 años son relativamente bajos".

En su perspectiva, independientemente de quien gane la presidencia en noviembre, la agenda de Estados Unidos del próximo año va a estar dominada por asuntos domésticos, principalmente de ingresos (fiscales) y gasto (público). "Por lo tanto", según Mahoney, "en un año, la agenda de negociación para los Estados Unidos (EU) no estará resuelta y el futuro del T-MEC será incierto... las probabilidades de una renovación inmediata son bastante bajas".

Claro que esto no significa que el tratado se moriría ahí. Bajo el mismo artículo del tratado, la no-renovación resultaría en un proceso de revisiones anuales por los próximos 10 años en los que continuaría vigente el tratado (a menos que alguna de las partes lo denuncie, lo cual abre la puerta a una salida mucho más drástica). En cualquier momento de la próxima década, cualquier parte que no haya querido renovar podría cambiar de opinión.

Ahí hay otra oportunidad para el consenso tranquilizador. Pero, siguiendo la

misma línea argumental de Mahoney, parecería que si no se renueva a la primera, cada vez va a ser más difícil de renovar: "nombra la última vez que el AFL-CIO, los Teamsters, los trabajadores de la industria de acero, el Business Roundtable, el Chamber of Commerce, el Farme Bureau, **Nancy Pelosi, Mitch McConnell, Joe Biden y Donald Trump** estuvieron de acuerdo en algo. Fue el T-MEC. Desafortunadamente, no veo que esa misma constelación política de estrellas se alinee otra vez pronto".

Seguro hay mucho de político en este mensaje. Difícilmente es de a gratis que alguien tan cercano a la agenda comercial de Trump -aún con buenas probabilidades de ser presidente- le sugiera en el mismo discurso a México y a Canadá que piensen fuera de la caja y se acerquen a las prioridades de EU desde el arranque, renunciando a la posición tradicional de los negociadores que buscan "anclar" la negociación en extremos para luego ir cediendo. Bien podría estar empezando a condicionar lo que ve como una negociación relevante.

Su idea de que México debería buscar llamar la atención de EU en el proceso expandiendo la esfera de aplicación del T-MEC (por ejemplo, hacia minerales críticos, inteligencia artificial y otros; o atrayendo nuevos socios que redefinan el concepto de nearshoring) bien podría alinearse con algunas prioridades mexicanas. En cualquier caso, en el contexto de la controversial reforma judicial y el resto del plan C, suena a que quienes apuesten por la inversión en México y el desarrollo de cadenas de valor regionales -como los inversionistas del sector energético- no pueden darse el lujo de apostarle a lo automático. Ni a la mera relación o comunicación, como si todo fuera un tema de formas. La advertencia es clara: si no llegamos a 2026 con una agenda sustantiva de mejora y expansión, un gran riesgo dentro de la vorágine de las nuevas agendas nacionalistas es la irrelevancia.