

El subestimado poder negociador de México

COORDENADAS

Enrique Quintana

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

@E_Q



Los datos de comercio exterior publicados esta semana por el gobierno de Estados Unidos confirman algo que la política mexicana aún no acaba de asimilar: **México llega a la revisión del T-MEC con la posición fáctica más sólida** que ha tenido en una negociación comercial con Estados Unidos desde 1994.

Las cifras son contundentes. En el **primer trimestre de 2026**, las importaciones estadounidenses provenientes de México **crecieron 5.1%** interanual y marcaron un récord para un periodo semejante, mientras las del conjunto del mundo cayeron 13.8%.

La cuota de mercado mexicana pasó **de 13.2% en 2015 a 16.9%** en marzo de este año. Y solo en el primer trimestre México le vendió a Estados Unidos 38 mil millones de dólares en vehículos, partes y motores: el 38% de todo lo que esa industria importa.

Lo notable es que ese desempeño **ocurrió bajo una carga arancelaria considerable**. Los gravámenes de la Sección 232 sobre acero y aluminio nunca se levantaron del todo, y los aranceles sobre vehículos afectan precisamente a la industria que es columna vertebral del intercambio bilateral.

Que las exportaciones mexicanas sigan creciendo en ese entorno es probablemente **el dato económico más subestimado** del primer trimestre. Significa que la integración de cadenas de valor norteamericanas tiene una inercia que ni siquiera la política comercial más agresiva del siglo ha logrado romper.

Conviene contrastarlo con el otro gran ganador del realineamiento. **Vietnam también va a paso firme**: multiplicó por cinco sus envíos a Estados Unidos en una década y los aumentó otro 40.8% interanual en el primer trimestre. Pero **parte de una base mucho menor**—5.7% del mercado contra 16.9% mexicano— y depende de un equilibrio frágil con Washington, que ya amaga con cerrarle la puerta trasera por la que ingresan insumos chinos rebautizados como productos vietnamitas.

México juega en otra liga. No creció desde la marginalidad: en 2015 ya era el tercer proveedor de Estados Unidos. Lo que ha hecho en esta década es desplazar a China del primer lugar y consolidar simultáneamente su posición como primer comprador de bienes estadounidenses. Esa doble condición—**indispensable como vendedor e indispensable como cliente**— **no la tiene ningún otro socio comercial de Washington** y muestra la densidad y complejidad de la relación.

¿Qué lectura debería hacer la mesa de revisión del

T-MEC? La administración estadounidense necesita los autos ensamblados en México tanto como México necesita venderlos y las dos partes requieren el cruce comercial fronterizo que se da en varias ocasiones en estos procesos.

El **déficit bilateral en automotriz** y en otros sectores, no es un problema para Washington: es una característica del modelo productivo continental que tomaría una década o más rediseñar. Lo mismo aplica a autopartes, electrodomésticos, dispositivos médicos y agroalimentos.

La pregunta operativa, entonces, no es cómo evitar concesiones en la negociación, **sino cuáles rinden más a cambio de qué garantías** de previsibilidad arancelaria de mediano plazo.

Es un cambio de marco importante. La diferencia entre llegar a Washington a defender lo conquistado y **llegar a negociar la siguiente etapa de integración** determina cuánto se puede pedir y cuánto se debe ceder.

El escenario base merece nombrarse con claridad. Si el T-MEC no se revisa mediante una cirugía mayor y las cosas siguen como hasta ahora, **México seguirá ganando participación** en el mercado estadounidense durante, al menos, los próximos cinco años.

La aritmética es sencilla: con China retrocediendo, la Unión Europea distorsionada por su mayor exposición y Canadá políticamente convulso—sus envíos cayeron 16% en un año—, **solo Vietnam le disputa** el espacio liberado. Y Vietnam tiene un techo natural cuando se trata de bienes que requieren cercanía geográfica al consumidor estadounidense.

Desde luego que **sigue habiendo riesgos con un personaje como Donald Trump en la Casa Blanca**. Pero las empresas de Estados Unidos saben perfectamente que su mejor escenario es una renovación del T-MEC hasta 2042 sin aranceles. Y eso es lo que debe buscarse.

Pero **el segundo mejor escenario** es que no se extienda su plazo, **que sigan las cosas como hasta ahora** y que México siga ganando espacios.

Hay que tener cuidado de no pretender alcanzar una firma a costa de lo que sea. Nos puede hacer más caro el remedio que la enfermedad.

México llega al T-MEC **con cartas que muchos aún no parecen haber contado bien**. El primer paso es leer los datos del Departamento de Comercio con atención: dice menos sobre Vietnam de lo que parece, y mucho más sobre nosotros de lo que se quiere admitir.

EL FINANCIERO

DIRECTOR GENERAL
Y PRESIDENTE DEL
CONSEJO EDITORIALMANUEL ARROYO
RODRÍGUEZVICEPRESIDENTE
Y DIRECTOR
GENERAL EDITORIAL

ENRIQUE QUINTANA

DIRECTOR
DE INFORMACIÓN
ECONÓMICA Y DE
NEGOCIOS Y EDITOREN JEFE DEL
FINANCIERO IMPRESO

VÍCTOR PIZ

DIRECTOR EDITORIAL
DEL FINANCIERO TV

GUILLERMO ORTEGA

DIRECTOR GRÁFICO

RICARDO DEL CASTILLO

DIRECTOR
DE INFORMACIÓN
POLÍTICA Y SOCIAL

MARIO CARBONELL

DIRECTOR DE INTERNET

JARDIEL PALOMEC

DIRECTOR DE TELEVISIÓN

ARIEL BARAJAS

COORDINADORA
DE OPERACIÓN
EDITORIAL

ELIZABETH TORREZ

CONSULTOR/DIRECTOR
EN ENCUESTAS
Y ESTUDIOS DE OPINIÓN

ALEJANDRO MORENO

DIRECTOR COMERCIAL

GERARDO TREVIÑO
GARZANC
LA NOTICIA
EN CARAS

Gobierno y cargueras fortalecen operaciones logísticas en el AIFA

CON EL PROPÓSITO DE FORTALECER las operaciones logísticas y consolidar al Aeropuerto Internacional Felipe Ángeles (AIFA) como nodo estratégico para el comercio internacional dentro de los acuerdos bilaterales en materia de transporte aéreo, el secretario de Relaciones Exteriores, Roberto Velasco, encabezó una visita de supervisión a esa terminal aérea junto con representantes de la industria de carga aérea, terrestre y agencias aduanales. Al encuentro también asistieron los titulares de la Secretaría de Infraestructura, Comunicaciones y Transportes y de la Agencia Nacional de Aduanas de México.

El Financiero, publicado de Lunes a Viernes, impreso el Jueves 7 de Mayo de 2026, editado y publicado por Grupo Multimedia Lauman, S.A.P.I. de C.V. Guillermo González Camarena No. 600 PB, Santa Fe, Alvaro Obregón, C.P. 01210, Tel. 55-5449-86-00, www.elfinanciero.com.mx y elfinanciero@elfinanciero.com.mx. Impresor: LA CRÓNICA DIARIA S.A. DE C.V., Av. Azcapotzalco la Villa N° 160, Colonia San Marcos, Azcapotzalco, C.P. 02020. Distribuidor: TINAS SPA S.A. DE C.V., Montes Elbruz N° 124 interior 212 B, Colonia Lomas de Chapultepec III sección, Miguel Hidalgo, C.P. 11000. Editor responsable: Enrique Gerardo Quintana López. Reservas de Derechos al Uso Exclusivo N°: 04-2011-081013300500-101 e ISSN (en trámite), ambos otorgados por el Instituto Nacional del Derecho de Autor. Licitud de Título N° 1492 y Licitud de Contenido N° 835, ambos otorgados por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas de la Secretaría de Gobernación; Franqueo pagado; Registro N° 123 1190; características 121651703. Queda estrictamente prohibida la reproducción parcial o total de los contenidos e imágenes de la publicación sin previa autorización de Grupo Multimedia Lauman, S.A.P.I. de C.V. La información, opinión y análisis contenidos en esta publicación son responsabilidad de los autores, salvo error de apreciación de su parte.

MÉXICO: Guillermo González Camarena, No. 600 PB, Santa Fe, Alvaro Obregón, C.P. 01210, Ciudad de México, Tel. 55-5449-86-00.

GUADALAJARA: Zaragoza No. 376, Centro, Guadalajara, Jalisco C.P. 44290 Tel. y Fax: (33) 3942-8770 al 99.

MONTERREY: Av. Lázaro Cárdenas No. 2957, Valle del Marqués Monterrey, Nuevo León C.P. 64790, Tel. (81) 1224-01-30 al 59.

MÉRIDA: Calle 64 No. 436, Col. Centro, C.P. 97000, Mérida, Yucatán, Tel. (999) 930-92-93, Fax: 930-93-07.

BAJÍO: Dr. Río de la Loza 17 Nte. Col. Centro Histórico. Santiago de Querétaro C.P. 76000. Tel. (442) 212-66-01, 442-212-66-02.