vinetur

Trump abre una década de incertidumbre sobre el libre comercio norteamericano

Washington activa la revisión del USMCA al negarse por ahora a prorrogar el pacto con México y Canadá

miércoles 1 de julio de 2026



La Administración de Donald Trump prevé comunicar este miércoles, 1 de julio, que Estados Unidos no quiere prorrogar por ahora el acuerdo comercial con México y Canadá, el USMCA, una decisión que activa el mecanismo de revisión del pacto y abre un periodo de hasta diez años de incertidumbre sobre el futuro de la zona de libre comercio norteamericana.

Según Reuters, los responsables comerciales de los tres países tienen previsto reunirse por videoconferencia para indicar si desean ampliar el acuerdo durante otros 16 años. La expectativa en Washington es que la parte estadounidense no confirme esa extensión. Esa posición pondrá en marcha una revisión sexenal prevista en la llamada cláusula de caducidad, incorporada al tratado durante el primer mandato de Trump.

La medida no supone una salida inmediata del acuerdo. Tampoco cambia por sí sola las reglas comerciales vigentes. Lo que hace es abrir una cuenta atrás política y negociadora. Si no hay consenso sobre una reforma del texto, el tratado quedaría en una situación provisional, con revisiones anuales durante la próxima década, hasta su vencimiento el 1 de julio de 2036.

Reuters cita a Greta Peisch, exasesora jurídica principal de la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos y ahora socia del despacho Wiley Rein en Washington, quien da por hecho que llegará la fecha sin una confirmación estadounidense para ampliar el pacto. Peisch añade que no está claro si Washington explicará en público qué cambios quiere introducir.

El USMCA entró en vigor en 2020 como sustituto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, firmado en 1994. Trump lo presentó entonces como un acuerdo equilibrado y beneficioso para Estados Unidos. Con el paso del tiempo, sin embargo, su posición cambió. El presidente ha vinculado su malestar con el aumento del déficit comercial de bienes con México y con el traslado de cadenas de suministro fuera de China tras los aranceles impuestos a productos chinos.

Esa visión ha llevado a la Casa Blanca a preferir una política comercial más basada en aranceles. Trump ha defendido gravámenes elevados sobre automóviles, acero y aluminio procedentes de México y Canadá, al tiempo que cuestiona la continuidad del marco actual si no se endurecen sus condiciones.

Las conversaciones abiertas por Washington se centran ahora sobre todo en México. Reuters informa de que el representante comercial estadounidense, Jamieson Greer, ya ha fijado una tercera ronda negociadora con ese país para la semana del próximo 20 de julio. No ocurre lo mismo con Canadá. Por ahora no hay calendario formal para iniciar una negociación equivalente con Ottawa, aunque Greer mantiene contactos con su

homólogo canadiense, Dominic LeBlanc.

La diferencia en el trato a ambos socios refleja las tensiones bilaterales acumuladas entre Estados Unidos y Canadá. Entre los puntos de fricción figuran las restricciones canadienses al mercado lácteo y la retirada de licores estadounidenses de estanterías públicas en algunas provincias canadienses. Ese precedente da una medida del alcance que pueden tener las disputas comerciales cuando pasan del plano diplomático al consumo cotidiano.

Para el sector de bebidas, esta fase abre un periodo delicado. El USMCA ha servido como marco para ordenar buena parte del comercio regional y cualquier roce prolongado entre Washington y Ottawa puede mantener o agravar trabas para vinos, cervezas y destilados. No se trata solo de aranceles: también pesan decisiones administrativas o comerciales, como la presencia o ausencia de marcas en redes públicas de venta, muy relevantes en Canadá para los productores extranjeros.

En la práctica, eso puede afectar al acceso al mercado para empresas estadounidenses que venden whisky, bourbon o vino en Canadá, pero también a importadores y distribuidores que dependen de reglas estables para planificar compras y precios. Si la revisión del tratado se alarga sin acuerdo claro, el sector puede quedar expuesto a cambios repentinos en un mercado integrado desde hace décadas.

El núcleo técnico de la negociación con México está en la industria del automóvil. Fuentes conocedoras de las conversaciones citadas por Reuters señalan que Washington pide que todos los vehículos fabricados en Norteamérica incorporen un 50% de contenido específicamente estadounidense. Esa exigencia elevaría hasta el 82% el contenido regional necesario para acceder a las ventajas del tratado.

Greer ha dado a entender además que los vehículos montados en México y Canadá seguirían pagando algún nivel de arancel. Un funcionario mexicano citado por Reuters señala que ambos países han hablado también sobre la posibilidad de aplicar un arancel general del 15% a los automóviles a escala internacional, con un tipo menor para los vehículos procedentes de México y Canadá si aceptan reglas de origen más estrictas.

Ese mismo funcionario sostiene que México y Estados Unidos comparten buena parte del diagnóstico sobre los problemas del acuerdo: pérdida continuada de empleo industrial en territorio estadounidense, menor peso del contenido estadounidense en los automóviles por el aumento de piezas asiáticas y preocupación por el transbordo de mercancías. La discusión, según esa fuente, está en cómo alcanzar los objetivos comunes.

Aunque el foco inmediato esté puesto en los coches y en las cadenas industriales, la revisión del USMCA tiene efectos más amplios porque marca el tono político entre tres socios muy integrados. Cuando ese tono se deteriora, otros sectores suelen quedar atrapados en medidas cruzadas o represalias parciales. El negocio alimentario y el de bebidas suele ser uno de los primeros en notarlo por su exposición al comercio minorista y a decisiones regulatorias rápidas.

La cláusula que entra ahora en juego fue polémica desde su aprobación porque introdujo una fecha límite periódica en un acuerdo pensado para dar estabilidad a largo plazo. Ese mecanismo es distinto de la cláusula de terminación: cualquiera de los tres gobiernos podría activar una retirada formal del pacto con seis meses de preaviso. Por ahora, lo previsto es otra cosa: no romper ya el tratado, sino dejar abierta su continuidad mientras siguen las negociaciones.

Ese matiz es importante para empresas exportadoras e importadoras. El comercio bajo USMCA continúa mientras no haya una retirada formal ni cambios pactados en las normas. Pero la falta de una extensión clara puede influir desde este mismo verano en decisiones empresariales sobre inversión, contratos logísticos y planificación comercial.

En sectores como el vino y los destilados, donde las relaciones comerciales entre Estados Unidos y Canadá ya han sufrido episodios recientes de tensión política, esa falta de certidumbre puede traducirse en mayor prudencia por parte de distribuidores y cadenas públicas o privadas. También puede complicar campañas comerciales ligadas a temporadas concretas si las empresas temen nuevas restricciones o cambios regulatorios durante los próximos meses.

La reunión prevista este miércoles será así un primer paso formal dentro de un proceso largo. Lo relevante no será solo la declaración inicial de Washington, sino si Estados Unidos concreta después qué reformas exige y cuándo decide sentarse con Canadá con un calendario comparable al abierto con México. Mientras eso no ocurra, el acuerdo seguirá vigente, pero bajo una sombra negociadora que puede condicionar tanto a la gran industria norteamericana como a sectores más sensibles al acceso diario al mercado, entre ellos el negocio del alcohol.