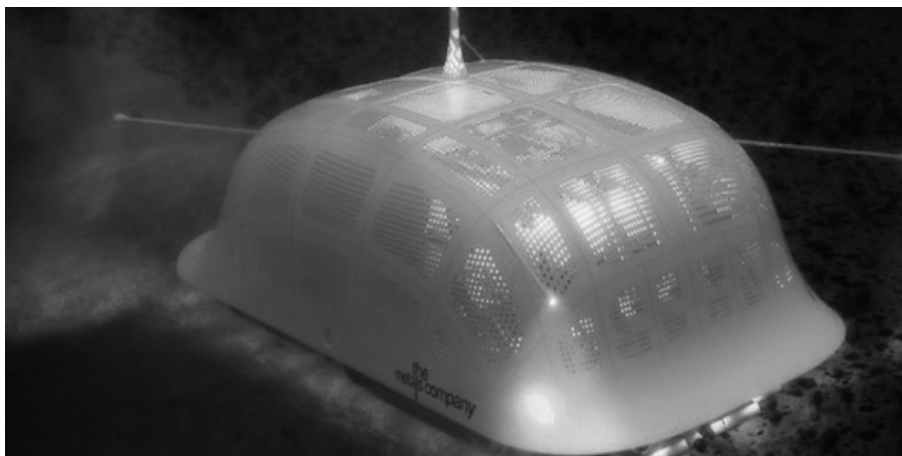


primer trimestre de 2026. Pero el frente crítico ganó fuerza esta semana. Un análisis independiente, encargado por Deep Sea Mining Campaign, Greenpeace International y MiningWatch Canada, cuestionó la rentabilidad del proyecto. El informe afirma que la iniciativa no genera utilidades si se limita a las reservas económicamente explotables. También cuestiona la falta de un plan convincente para manejar residuos y el uso de recursos adicionales en la evaluación económica. Ahí aparece el verdadero problema para TMC. La empresa necesita dinero, permisos, legitimidad ambiental y mercado para varios productos al mismo tiempo. No basta con que Washington quiera más minerales críticos. El proyecto también debe demostrar que puede procesarlos con rentabilidad y con reglas que resistan el escrutinio técnico. Esa conclusión es una inferencia editorial basada en los avances regulatorios y en las objeciones técnicas ya publicadas. Por eso, el rojo financiero no debe leerse como una simple mala racha trimestral. Refleja el costo de empujar una industria que aún no existe a escala comercial. TMC apuesta a que el respaldo de la Casa Blanca, el nuevo canal regulatorio de NOAA y un hub en Texas cambien la ecuación. Sus críticos responden que esa ecuación sigue incompleta. Los nódulos polimetálicos concentran níquel, cobre, cobalto y manganeso. Esos minerales sostienen baterías, aleaciones, infraestructura eléctrica y manufactura avanzada. TMC explota ese argumento desde hace tiempo. Lo usa para conectar su proyecto con seguridad nacional, defensa e industrialización. En el clima político actual de Estados Unidos, ese lenguaje tiene más tracción que hace dos años. El cambio de ventanilla regulatoria tampoco resulta menor. TMC



presentó en enero una solicitud consolidada ante NOAA. La empresa lo hizo bajo el proceso revisado por esa agencia en 2026. Ese esquema permite integrar datos de la fase de exploración en la revisión comercial y reduce duplicidades. Esa eficiencia importa porque el calendario pesa. La dirección de TMC dijo que confía en conseguir el permiso dentro de un año. Con esa expectativa, la firma no quiere esperar para negociar logística, procesamiento y acuerdos industriales. De ahí su prisa por avanzar en Brownsville y por mantener abierta una alternativa de procesamiento por peaje en Japón. Brownsville no aparece por azar. El

puerto acaba de celebrar 90 años y presume una vocación industrial cada vez más amplia. Además de su cercanía con México, ofrece zona de comercio exterior, suelo disponible y salida natural al Golfo. Para un proyecto que necesita mover equipos y metales refinados, esa plataforma logística reduce fricciones. La última frase es una inferencia editorial apoyada en las características del puerto. El discurso corporativo también intenta responder a otra crítica habitual del mercado. TMC sabe que los inversionistas castigan los proyectos con desembolsos gigantes y horizontes difusos. Por eso insiste en una ruta más ligera en capital, en

alianzas técnicas y en apoyo público. El mensaje sugiere que la empresa busca vender infraestructura estratégica, no sólo extracción. Sin embargo, la propia contabilidad muestra que esa narrativa aún no resuelve el riesgo. El salto en gastos administrativos respondió, en buena medida, a mayores compensaciones en acciones, costos legales, asesorías y personal. El negocio, por ahora, sigue consumiendo caja mientras busca validar permisos, diseño, ingeniería y socios. Esa tensión ayuda a explicar por qué cada avance regulatorio pesa tanto en la valuación del grupo.

El reporte crítico de esta semana golpea justo ahí. No sólo cuestiona la utilidad final del proyecto. También ataca el corazón técnico de la prefactibilidad, desde el manejo de residuos hasta la consistencia entre recursos y reservas. Para inversionistas y autoridades, ese señalamiento obliga a separar la narrativa de oportunidad de la robustez del expediente minero. En ese contexto, el proyecto de Texas cumple dos funciones. Primero, ofrece una respuesta política a la dependencia de refinación externa. Segundo, ayuda a TMC a presentarse como actor industrial estadounidense, aunque su operación minera se ubique en el Pacífico. Esa dualidad explica por qué la empresa habla cada vez menos de extracción aislada y más de cadena de valor completa. El desenlace importará mucho más allá del mercado bursátil. Si TMC avanza, Estados Unidos habrá dado un paso real hacia la minería submarina con procesamiento doméstico. Si tropieza, el sector recibirá una señal dura sobre el límite entre ambición estratégica y viabilidad económica. En ambos casos, Brownsville ya quedó colocado en el mapa de los minerales críticos.