

EL DATO

Ante el amago arancelario, analistas piden a México **más cabildeo con Trump** y menos peleas con Trudeau.

| A6 |

“Error, pelearse con Canadá”; piden más cabildeo con Trump

Ven especialistas distintas estrategias por parte de los socios comerciales de EU para continuar la relación; **nuestro país está en mejor posición para negociar con el magnate, afirman**

ALBERTO MORALES
Y MAX AUB

—nacion@eluniversal.com.mx

Donald Trump tiró la primera piedra en su relación con México y Canadá al amagar con imponer 25% de aranceles a las exportaciones de ambos países cuando asuma la presidencia de Estados Unidos, el 20 de enero próximo, lo que encendió las alertas de sus socios comerciales en América del Norte.

La medida se enmarca en una estrategia de proteccionismo comercial, abordar problemas migratorios y de seguridad fronteriza, pero con la mira puesta en China, y, contrario a lo que se esperaba, Canadá decidió jugar solo y acercarse a Trump, con una cena en Florida entre el primer ministro Justin Trudeau y el magnate estadounidense en la que prevaleció un mensaje: “Canadá no es México”.

A diferencia de Trudeau, la presidenta mexicana Claudia Sheinbaum Pardo optó por enfrentar a Trump, advirtiendo que a un arancel vendrá otro, y que no es en beneficio de ninguno de los países una guerra de aranceles.

Según analistas, el viraje canadiense se explica por el contexto político, con elecciones programadas para octubre de 2025 y un Trudeau cada vez más impopular, desplomado en las encuestas que dan como favorito al candidato del Partido Conservador, Pierre Poilievre.

“México está en una mejor posición para negociar con Donald Trump (...) México ya pasó su transición electoral y Canadá está en medio de una campaña para elegir

al primer ministro, y a Trump le encanta negociar a su conveniencia”, dijo a EL UNIVERSAL el investigador y politólogo Octavio Pescador. En otras palabras, la debilidad de Trudeau es la ventaja de Trump.

Para la embajadora Martha Bárcena Coqui, quien fue representante de México en Washington en el sexenio pasado, México y Canadá llevan dos estrategias distintas.

“Ellos están buscando la relación personal, el aclarar qué es, entender qué es lo que pretende Trump con estas amenazas de aranceles y la revisión del T-MEC. Mientras que México ha optado por una estrategia más de lo que llamaríamos ‘diplomacia del megáfono’, de responder públicamente, pero no conocemos si realmente se están haciendo otros esfuerzos de una relación más personal, esperaríamos que sí”, dijo.

Leonardo Curzio, especialista del Centro de Investigaciones sobre América del Norte de la UNAM, aseguró que Sheinbaum ha hecho muy bien en llenar de razones sus argumentos ante el amago de Trump, pero no ha entendido que lo que el republicano quiere es un triunfo político, no escuchar razones. Señaló que “estamos una carta atrás”, porque el estilo que ha usado Trump para negociar es directo y lo que quiere es amarrar de manera directa un acuerdo.

“Estamos una carta atrás, y estoy seguro, dijo la Presidenta que habría que ver las fechas, hará un viaje a Estados Unidos y podrá Trump decirle de manera directa: necesito esto de ti, me necesitas ayudar con este tema; si él encuentra satisfactoria

la explicación, seguramente la relación se encarrilará, como se encarriló con López Obrador”, opinó.

Para Pescador, Trump cumplirá lo que dijo, porque “es una promesa de campaña y él y su equipo la van a cumplir. De qué tamaño y en qué productos, ya veremos”.

Según AllianceBernstein, una firma global de inversión, “Canadá tiene menos margen de maniobra que México debido a su dependencia de Estados Unidos, pero su enfoque di-

plomático podría ser más efectivo para preservar el acceso al T-MEC”. Otros expertos advierten que “las tensiones comerciales con Estados Unidos podrían influir negativamente en la campaña de Trudeau, quien ya enfrenta una dura competencia política”.

Frente a quienes señalan que una posible estrategia mexicana sería aplicar aranceles a productos estadounidenses clave, como el maíz y la carne de res, las empresas de inversión alertan que el riesgo es alto, ya que México depende de las exportaciones a su vecino del norte, que representan casi 80% de su comercio exterior.

Además, la proximidad de la revisión del T-MEC en 2026 añade un factor crítico. Según Banco BASE, “México podría enfrentar presiones inesperadas para ajustar su postura en las negociaciones del T-MEC si no logra resolver estas tensiones antes de la fecha de revisión”.

El domingo pasado, Kirsten Hillman, embajadora de Canadá en Washington, dijo que la cena del primer ministro Trudeau con Trump el



viernes fue un paso muy importante para intentar que el magnate dé marcha atrás en la amenaza de imponer aranceles, además de que es injusto igualar a Canadá con México en cuanto al flujo de drogas y migrantes a Estados Unidos.

La presidenta Sheinbaum reviró que no caería en provocaciones, pero "a México se le respeta", pues Canadá enfrenta graves problemas en cuanto al consumo de fentanilo, a diferencia de nuestro país, donde el consumo de opioides sintéticos es muy bajo.

Bárcena Coqui advirtió que México hace mal en pelear con Canadá; sin embargo, reconoció que la posición de algunos gobernadores de las provincias canadienses han sido un tanto ofensivas, pero pelear no nos lleva a ningún lado porque Canadá y México juntos tienen más fuerza negociando frente a Estados Unidos que haciéndolo por separado. "Creo que criticar y decir 'y a México se le respeta', pues realmente no conduce a nada bueno".

Curzio, autor del libro *Orgullo y prejuicios: reputación e imagen de México*, destacó que el canciller Juan Ramón de la Fuente ha hecho un buen papel, pues consiguió la llamada con Trump de manera oportuna. El secretario de Economía, Marcelo Ebrard, está tratando de posicionarse en lo interno y en lo externo como el hombre que va a llevar la reconducción del tratado comercial, expuso.

En contraste, Bárcena Coqui aseguró que ha faltado preparación a los funcionarios mexicanos y lamentó que se descuidó la relación con Canadá al enviar al embajador Carlos Joaquín González, que "no habla inglés ni francés, entonces pues no puede ser interlocutor".

Ambos especialistas coinciden en que no hay que perder de vista el papel que juega China, que será un tema central en la revisión del T-MEC, cuyas pláticas se iniciarán el próximo año.

La embajadora Bárcena Coqui aseguró que el comercio México-China ha crecido en los últimos años de manera exponencial, pero es altamente deficitario para México. "Estados Unidos y Canadá impusieron 100% de aranceles a los autos eléctricos chinos, México no lo ha hecho hasta ahora (...) EU y Canadá van a querer que durante la revisión del T-MEC se busque una homologación de los aranceles de los tres países", consideró. ●

OCTAVIO PESCADOR

Investigador y politólogo

"México está en una mejor posición para negociar con Donald Trump (...) México ya pasó su transición electoral y Canadá está en medio de una campaña"

MARTHA BÁRCENA COQUI

Embajadora

"México ha optado por una estrategia más de (...) responder públicamente, pero no conocemos si realmente se están haciendo otros esfuerzos"

LEONARDO CURZIO

Investigador de la UNAM

"[Sheinbaum] hará un viaje a Estados Unidos y podrá Trump decirle (...): necesito esto de ti (...) si encuentra satisfactoria la explicación, la relación se encarrilará"

BANCO BASE

"México podría enfrentar presiones inesperadas para ajustar su postura en las negociaciones del T-MEC si no logra resolver estas tensiones antes de la fecha de revisión"

PANORAMA DE PRESIONES

Norteamérica enfrenta el reto de la unidad ante el nuevo inquilino de la Casa Blanca.

