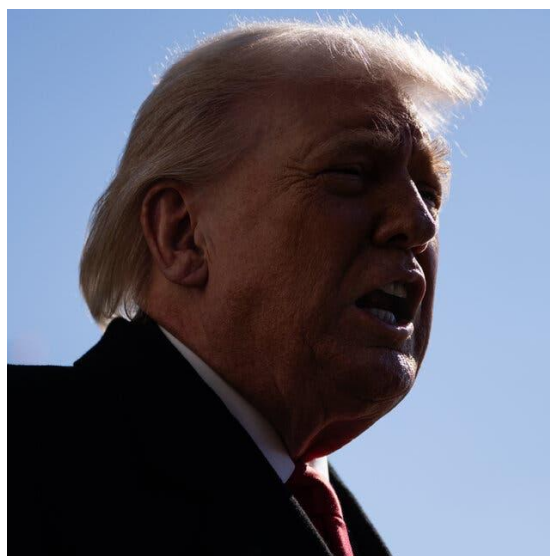




Trump evalúa un acuerdo comercial para Norteamérica sin Canadá

Las autoridades de EE. UU. amenazan con hacer cambios importantes en un tratado comercial con México y Canadá que podrían alterar la forma de hacer negocios y dejar a Canadá al margen.



Por Ana Swanson, Martina Stevis-Gridneff y Tyler Pager

Ana Swanson y Tyler Pager reportaron desde Washington y Martina Stevis-Gridneff desde Toronto.

19 de febrero de 2026 a las 11:49 ET

[Read in English](#)

A principios de este mes, el presidente Donald Trump encontró el último punto de presión para ampliar su influencia sobre Canadá: un nuevo puente que conectará el país con Estados Unidos y cuya inauguración está prevista para este año.

Trump amenazó con bloquear la apertura, apenas unas horas después de que el multimillonario propietario de un puente competidor entre Estados Unidos y Canadá se reuniera con Howard Lutnick, secretario de Comercio de Trump. No es que al presidente le apasionara particularmente el nuevo puente. Lo que le entusiasmaba, dijeron funcionarios conocedores de su pensamiento, era la oportunidad de utilizar el puente para obligar a Canadá a hacer concesiones comerciales.

“No permitiré que se abra este puente hasta que Estados Unidos sea plenamente compensado por todo lo que le hemos dado, y también, lo que es más importante, hasta que Canadá trate a Estados Unidos con la



imparcialidad y el respeto que nos merecemos", dijo Trump en las redes sociales el 9 de febrero.

La amenaza fue un anticipo de las tácticas de alta presión que se espera que despliegue el presidente cuando su gobierno renegocie un acuerdo comercial con Canadá y México. El Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), que Trump convirtió en ley durante su primer mandato, se revisará antes del verano.

Las autoridades estadounidenses han ido aumentando la presión sobre Canadá para que ceda a sus exigencias sobre comercio y otras cuestiones. La amenaza de Trump de bloquear el puente de Detroit a Windsor fue el último de una serie de puntos conflictivos que ha aprovechado para poner en aprietos al primer ministro de Canadá, Mark Carney. En octubre, Trump suspendió las conversaciones comerciales por un anuncio en el que aparecía un discurso histórico del presidente Ronald Reagan denunciando los aranceles, el cual fue pagado por la provincia de Ontario y emitido en Estados Unidos. Carney se disculpó.

El gobierno de Trump tiene una lista de cosas que quiere que Carney conceda, entre ellas antiguos agravios sobre industrias protegidas en Canadá, incluido el sector lácteo. Otra cuestión apremiante para el gobierno de Trump es el hecho de que los distribuidores de licor controlados por Ontario y otros gobiernos provinciales de Canadá el año pasado retiraron el licor estadounidense de sus estanterías, en represalia por los aranceles de Trump a Canadá.

A los funcionarios del gobierno de Trump también les ha molestado la estrategia global de carisma de Carney, quien intenta reforzar las relaciones comerciales de Canadá con otros países, incluida China. En respuesta a un modesto acuerdo arancelario que Carney alcanzó durante una visita a Pekín el mes pasado, Trump amenazó con imponer aranceles del 100 por ciento a los productos canadienses, y afirmó que China "se apoderaría" de Canadá e incluso prohibiría el hockey.

También respondió con amargura al discurso de Carney en Davos, Suiza, donde dijo que la era de un orden mundial liderado por Estados Unidos había terminado y que las potencias intermedias como Canadá debían unirse para defender sus intereses.



“Canadá vive gracias a Estados Unidos”, dijo Trump al día siguiente del discurso de Carney en Davos. “Recuérdalo, Mark, la próxima vez que hagas tus declaraciones”.

Las disputas no han resultado en nuevos aranceles, pero conforman el amargo telón de fondo sobre el que los dos países inician las conversaciones comerciales serias este año. El escrito del T-MEC dice que la revisión debe completarse antes de julio de 2026.

Trump y sus asesores han indicado que el acuerdo de los tres países podría desecharse por completo. En su lugar, Estados Unidos podría acabar con acuerdos bilaterales con Canadá y México, han sugerido los asesores. La Casa Blanca no respondió a una solicitud de comentarios.

Eso podría ser catastrófico para las empresas que han estructurado su negocio en torno al acuerdo comercial. En el marco del tratado se producen intercambios comerciales por valor de billones de dólares, y abandonarlo podría causar estragos en los agricultores y fabricantes de automóviles estadounidenses y mermar el crecimiento económico de Estados Unidos. Algunos expertos en comercio y ejecutivos creen que la idea de abandonar el acuerdo comercial norteamericano es probablemente una táctica de presión de un presidente que ha dado marcha atrás en algunas de sus mayores amenazas económicas.

Pero Trump se ha mostrado despectivo cuando se le ha preguntado por el futuro del acuerdo. “No tiene ninguna ventaja real, es irrelevante”, dijo en enero. “Canadá lo quiere. Lo necesitan”.

El gobierno de Trump ha impuesto aranceles a Canadá y México a pesar del T-MEC. En Canadá, estos afectan duramente a sectores importantes de la economía: la madera, los automóviles, el acero y el aluminio se ven particularmente afectados.

Pero el acuerdo actual deja libre de aranceles la mayor parte del comercio entre Estados Unidos y Canadá, al igual que con México. El año pasado, el presidente creó exenciones significativas a sus aranceles para los bienes que siguen las normas del T-MEC, lo que ha provocado una avalancha de empresas que comercian según los términos del tratado, y ha reducido significativamente la tasa arancelaria promedio en Estados Unidos.



Los datos publicados el jueves mostraron que el comercio entre Estados Unidos y Canadá se desaceleró en 2025. El déficit comercial con Canadá se redujo a 46.400 millones de dólares en 2025, frente a los 62.000 millones del año anterior. Pero ello se debió a que tanto las importaciones como las exportaciones disminuyeron, ya que Estados Unidos compró menos a Canadá y vendió menos a su vecino del norte.

En una entrevista con The New York Times en enero, Jamieson Greer, representante comercial estadounidense, dijo que el gobierno quería mantener en el acuerdo las cosas que funcionaban, pero que no había ninguna "razón natural" para que el T-MEC tuviera que ser un solo tratado. Estados Unidos debatiría con México la producción de energía, la venta de maíz y cuestiones laborales, mientras que los principales asuntos con Canadá incluían los productos lácteos, la transmisión de electricidad y la regulación digital, dijo.

"No estamos comprometidos con ningún acuerdo o formato concreto de un acuerdo simplemente porque esté ahí", dijo Greer. Señaló que la prioridad del gobierno era traer empleos manufactureros a Estados Unidos, fomentar el crecimiento salarial y reducir el déficit comercial estadounidense.

"El presidente ha sido bastante claro", dijo Greer en una segunda entrevista este mes. "Está casi dispuesto a marcharse. Así que veremos cómo evoluciona".

Greer ayudó a negociar y aprobar el T-MEC en el Congreso durante el primer mandato de Trump, como jefe de gabinete de Robert E. Lighthizer, quien era entonces el representante comercial. Pero no teme cambiar el acuerdo, dicen personas cercanas a él.

El verano pasado, Greer empezó a instar a un enfoque más disruptivo de las negociaciones del T-MEC, y afirmó que su forma actual no funcionaba para Estados Unidos, dijo una persona que habló con él. Una de las consecuencias de ese enfoque podría ser que el presidente se retirara del acuerdo y lo sustituyera por dos acuerdos distintos, dijo esa persona.

Los funcionarios estadounidenses están descontentos con que Canadá siga protegiendo su industria láctea, entre otras cuestiones. Para mantener el rumbo de las conversaciones el año pasado, Carney que Estados Unidos



había criticado, pero la concesión no pareció hacer avanzar las conversaciones.

El gobierno estadounidense también ha criticado a México por acoger inversiones de fábricas chinas, que luego pueden exportar sus productos a Estados Unidos en virtud de las condiciones preferentes del acuerdo comercial.

El gobierno canadiense se está preparando para una ruptura y sopesa los costos financieros y políticos de cambiar las políticas nacionales que protegen a las industrias social y económicamente sensibles, a cambio de un acuerdo comercial con Estados Unidos.

Dos funcionarios canadienses implicados en las conversaciones comerciales con Estados Unidos, quienes hablaron de forma anónima para transmitir con franqueza sus impresiones sobre el estado de las conversaciones, dijeron que las expectativas en Ottawa de una renovación completa del T-MEC eran muy bajas. El equipo de Carney, señalaron, se pregunta incluso si podría confiar en algún nuevo acuerdo comercial con Trump.

El gobierno canadiense, dijeron, se prepara para unas conversaciones largas, accidentadas y dramáticas con un gobierno estadounidense hostil, e incluso para una ruptura del T-MEC. Trump dijo repetidamente el año pasado que quería que Canadá formara parte de Estados Unidos — llamándolo el Estado número 51— y que estaba dispuesto a utilizar la “fuerza económica” para conseguir que el país acatara sus deseos.

Carney fue elegido la primavera pasada, con la promesa de enfrentarse a Trump. Dijo entonces que el presidente quería “rompernos para que Estados Unidos sea nuestro dueño”.

A pesar de algunas interacciones positivas entre Trump y Carney, funcionarios canadienses dijeron que creían que Trump quería debilitar económicamente a Canadá para obligarlo a renunciar a algunas políticas proteccionistas que conservó en anteriores conversaciones comerciales.

En cambio, los funcionarios estadounidenses empezaron a reunirse con el gobierno mexicano sobre el acuerdo comercial en enero, y los mexicanos dicen sentirse optimistas.



La táctica de “divide y vencerás” no es nueva para el gobierno de Trump. En su primer mandato, cuando los funcionarios estadounidenses negociaban el T-MEC, también impulsaron las negociaciones con México, al tiempo que amenazaban con deshacerse de Canadá.

Fue Greer quien puso en marcha esta estrategia. Viajó a México a principios de 2018 para mantener conversaciones con los mexicanos sin que Canadá lo supiera, dijo en la entrevista.

Estados Unidos siguió adelante y propuso un acuerdo bilateral con México y dijo a Canadá que se subiera a bordo o se quedaría fuera. Un minuto antes de que venciera el plazo para llegar a un acuerdo, Canadá obtuvo una concesión del equipo de Greer e hizo una propia, y se llegó a un acuerdo.

[Trump evalúa un acuerdo comercial para Norteamérica sin Canadá - The New York Times](#)