



## Por qué México parece seguir ganando en las guerras comerciales de Trump

JASON KIRBY >

PUBLISHED 15 HOURS AGO

UPDATED 2 HOURS AGO



El mes que viene, el primer ministro Mark Carney viajará a México para reunirse con su homóloga mientras los dos países luchan contra las erráticas políticas comerciales de Estados Unidos.

Una pregunta que quizá tenga para la presidenta mexicana, Claudia Sheinbaum: ¿cómo consigue su país seguir en el lado bueno del presidente estadounidense, Donald Trump?

A medida que la guerra comercial se ha prolongado, México ha parecido beneficiarse de un toque más suave por parte de la Casa Blanca, al menos en comparación con el reciente tratamiento del mercurial presidente hacia Canadá.

Y si bien la diferencia refleja una serie de factores exclusivos de México, los expertos ven lecciones potenciales para Canadá, lecciones que el Sr. Carney, quien el viernes dijo que Canadá retiraría sus aranceles de represalia sobre los productos estadounidenses importados en virtud del pacto comercial de América del Norte, ya parece estar prestando atención.

La brecha en el enfoque de Trump quedó patente a principios de este mes. El 1 de agosto elevó los aranceles sobre las importaciones canadienses al 35% para los productos no incluidos en el Acuerdo Estados Unidos-México-



Canadá. Justo el día anterior, concedió a México otra prórroga de 90 días en su promesa de elevar el arancel general mexicano al 30%.

Canadá y México, junto con China, fueron los primeros objetivos de la campaña de Trump para remodelar el orden comercial mundial. Su primera andanada fue imponer a estos países los denominados aranceles fentanilo, inicialmente del 25%.

Sin embargo, Estados Unidos ofreció rápidamente una concesión a sus dos vecinos más cercanos que no está disponible para ningún otro socio comercial: la exención de aranceles para las importaciones que cumplan con el T-MEC.

Sin embargo, aunque los datos de la Oficina del Censo de EE.UU. muestran que una mayor proporción de las importaciones procedentes de Canadá entraron en EE.UU. libres de impuestos que las procedentes de México - 92% frente a 84%, en junio - el valor de las mercancías enviadas desde Canadá fue un 13,7% inferior ese mes en comparación con el año anterior, mientras que las importaciones procedentes de México aumentaron un 6,3%.

La mezcla de bienes que ambos países envían a EE.UU. explica parte de la divergencia.

El valor de la mayor exportación de Canadá a EE.UU. -petróleo crudo- cayó como consecuencia de la bajada de los precios del petróleo.

Mientras tanto, la mayor exportación de México, las computadoras, se disparó un 64% a medida que los importadores estadounidenses se alejaron de China. Cuando la administración Trump amplió esta semana la lista de productos que contienen acero y aluminio que serán gravados con aranceles del 50 por ciento, incluyó desde electrodomésticos hasta juguetes, loción para después del afeitado y leche concentrada. Pero Estados Unidos dejó fuera de la lista los ordenadores.

"A pesar del proteccionismo comercial, Trump está permitiendo que el comercio con México crezca (en las sombras) en ciertos productos que antes Estados Unidos importaba de China", escribió Gabriela Siller, directora de análisis de Grupo Financiero Base, en una nota a clientes.



Los aranceles sobre el acero y el aluminio, que forman parte de una serie de derechos sectoriales impuestos por Trump, han afectado especialmente a Canadá. El año pasado, estos productos representaron el 6% de los envíos canadienses a Estados Unidos, frente al 2% de México.

El crecimiento de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos extiende una racha ganadora en la última década en la que superó a Canadá y luego a China para convertirse en el mayor exportador a Estados Unidos.

"El hecho de que México haya ido ganando participación en las importaciones de EE.UU. no es algo nuevo, nos ha ido bien durante mucho tiempo", dijo Joan Domene, economista jefe para América Latina de Oxford Economics, con sede en México.

Pero varias cosas han jugado a favor de México durante las guerras comerciales, y no la menor de ellas es la compenetración que la señora Sheinbaum ha desarrollado con el señor Trump.

"Tal vez sea porque tenemos la primera mujer presidente y ella está acostumbrada a tratar con un montón de hombres pendencieros, ella sabe que la mejor opción era decir 'lo que quiera, señor presidente', y luego hacer lo que tengamos que hacer", dijo el Sr. Domene.

La relación de Carney con Trump ha sido mucho más fluida que la de su predecesor, Justin Trudeau. Pero después de que ambos se reunieran en la cumbre de líderes del G7 en Kananaskis, Alta California, en junio, Trump dijo: "Mark tiene una idea más compleja" de cómo debería ser un acuerdo entre Canadá y Estados Unidos.

"Parte del problema es que nuestro primer ministro es un tipo de números, y Trump no es un tipo de números, es un tipo de 'Vamos a por el gran acuerdo'", dijo Fen Hampson, profesor de asuntos internacionales en la Universidad de Carleton. "Es evidente que Trump respeta a Carney, pero eso no se ha traducido en química personal. Sheinbaum tiene claramente la ventaja personal ahí".

Canadá también se apresuró a contraatacar los aranceles de Trump de una forma que México no ha hecho.



Trudeau impuso contraaranceles a las importaciones estadounidenses y los canadienses han boicoteado en masa los viajes al sur. Al mismo tiempo, las provincias dejaron de vender alcohol estadounidense, y el primer ministro de Ontario, Doug Ford, un fijo en la televisión por cable estadounidense donde se burla de las acciones del Sr. Trump, estuvo a punto de restringir las exportaciones de electricidad de Ontario a varios estados de Estados Unidos.

Carney, que ganó las elecciones federales con una campaña en la que se mostraba partidario de "hincar los codos" ante Estados Unidos, ha suavizado desde entonces la respuesta de Canadá. Su gobierno eliminó el impuesto sobre las ventas digitales a instancias de Trump y optó por no aumentar los aranceles para igualar la última subida arancelaria estadounidense.

El viernes, el Sr. Carney, tras una llamada telefónica con el Sr. Trump, dijo que Canadá eliminará los aranceles sobre los productos estadounidenses que cumplan con el USMCA a partir del 1 de septiembre. Enmarcó la medida como "igualar" la exención anterior del Sr. Trump.

Aún así, Canadá y China siguen siendo los únicos países que aplican aranceles de represalia.

México se mostró mucho más conciliador desde el principio, cediendo en gran medida a las demandas de Trump en materia de seguridad y migración, y negándose a unirse a Canadá en la imposición de aranceles a las importaciones procedentes de EE.UU., dijo Domene.

A finales de julio, México también elevó al 33,5% los impuestos a la importación de pequeños envíos procedentes de países con los que no tiene acuerdos comerciales, en particular China, después de que la administración Trump acusara a las empresas chinas de comercio electrónico de utilizar México como puerta trasera para enviar productos baratos a Estados Unidos.

"No hemos hecho nada para tomar represalias o escalar", dijo el Sr. Domene. "Cada vez que Estados Unidos ha exigido algo a México, hemos cumplido".

Resulta difícil imaginar un escenario en el que la estrategia de México de ceder por completo cuente con el apoyo de los votantes canadienses. Sigue existiendo un amplio apoyo a contraatacar a Estados Unidos, aunque ello tenga consecuencias para Canadá.



Esto obliga a Carney a caminar por la traicionera cuerda floja entre el apaciguamiento y las represalias.

De hecho, la retórica expansionista de Trump que enfureció a tantos canadienses puede explicar su diferente enfoque hacia los dos países.

Aunque desde que Trudeau dimitió, el Presidente ha moderado las burlas sobre el Estado 51, algunos expertos creen que sigue queriendo que Canadá entre en algún tipo de unión económica común con EE.UU., en la que Canadá quizás refleje la política arancelaria de ese país o proporcione acceso preferente a los recursos naturales canadienses.

"Puede que piense: 'Si realmente se lo meto a los canadienses, puede que hagan mi voluntad'", dijo el profesor Hampson. "Trump no tiene un deseo similar de anexionarse México; nunca ha hablado de eso".

A pesar de la aparente ventaja de México, las empresas que dependen de la mano de obra de bajo coste del país para suministrar bienes a los estadounidenses están ansiosas.

Entrada Group, una empresa con sede en Texas, opera instalaciones de fabricación de refugios en dos ciudades mexicanas, con 4.500 empleados. Alquila su espacio y su mano de obra a otras empresas extranjeras que desean exportar desde México sin necesidad de obtener sus propias licencias y certificaciones comerciales.

"Si ya operas en México, esto ha acelerado el crecimiento, porque hay estabilidad y, al fin y al cabo, el país sigue siendo competitivo en costes, incluso con aranceles", afirma John-Paul McDaris, director de desarrollo empresarial de Entrada.

"Pero las empresas prospectivas que estaban mirando a México están frenando la inversión y diciendo esperemos un año".

Un área en la que México se está adelantando es en el sector automotriz. México puede enfrentarse a los mismos vientos en contra que Canadá por el empuje del Sr. Trump para trasladar la fabricación a los EE.UU., pero sus envíos de vehículos de pasajeros y piezas a los EE.UU. han crecido mientras que las importaciones estadounidenses procedentes de Canadá han caído.



Además, México ha arrebatado cuota de mercado a Estados Unidos en Canadá en medio de la guerra comercial. En junio, Canadá importó más vehículos de pasajeros de México que de EE.UU. por primera vez, ya que las importaciones de vehículos producidos en EE.UU. cayeron al nivel más bajo para ese mes desde 2010.

Sin embargo, muchos sostienen que la brecha entre la forma en que los dos países están manejando la crisis comercial no es tan grande como parece.

Flavio Volpe, presidente de la Asociación de Fabricantes de Piezas de Automóviles, que representa a los proveedores canadienses de equipos originales, dijo que no "ve mucha diferencia" entre la forma en que el Sr. Carney y la Sra. Sheinbaum están tratando con el Sr. Trump.

Canadá y México "continúan conversaciones que podrían terminar en cualquier momento con una conclusión positiva", dijo. "Lo único que tiene México es una promesa de 90 días de paz de alguien que regularmente rompe sus promesas".

También es demasiado pronto para sacar conclusiones basadas en los primeros meses de la guerra comercial porque la prisa por mover el inventario a Estados Unidos antes de los aranceles ha distorsionado los flujos comerciales.

"Las empresas mexicanas esperaban los aranceles más que las canadienses, por lo que intentaron adelantarse a ellos enviando exportaciones con antelación", dijo Eduardo Suárez, vicepresidente de economía latinoamericana de Bank of Nova Scotia. "Vamos a necesitar ver un año o más de datos para evaluar el resultado".

Pocos están apostando a que "sólo porque México ha sido resistente en los primeros meses de la guerra comercial que este va a ser el camino a seguir", dijo el Sr. Domene en Oxford Economics.

Señaló que si el Sr. Trump cree que México está saliendo indebidamente fácil, "sólo va a ser más audaz y más loco". Al mismo tiempo, si los aranceles siguen afectando a los consumidores estadounidenses y ralentizan la demanda, México está especialmente expuesto a una recesión en Estados Unidos.

PERIÓDICO

PÁGINA

FECHA

SECCIÓN

THE GLOBE AND MAIL\*

25/08/2025

NACIONAL



**CÁMARA DE  
DIPUTADOS**  
LXVI LEGISLATURA  
SOBERANÍA Y JUSTICIA SOCIAL

En cuanto al Sr. McDaris en Entrada, incluso con la pausa de 90 días que el Sr. Trump concedió a México hasta el 10 de noviembre, la única pregunta que realmente importa es lo que sale de las negociaciones para renovar el acuerdo USMCA, que está en revisión el próximo año.

"Hasta que no lleguemos a la mesa para 2026, no voy a colgar mi sombrero en nada de lo que ocurra en noviembre", dijo.

[Why Mexico seems to keep winning in the Trump trade wars - The Globe and Mail](#)