



DÍA CON DÍA

HÉCTOR AGUILAR CAMÍN

hector.aguilarcamin@milenio.com



México y Trump II

Laimposición de todo lo que Trump quiere hacer y exige de México casi acabaría con la relación bilateral.

Eso no sucederá. El peligro de la “negociación” en puerta no está ahí, creo, sino en los porcentajes de cumplimiento que Trump esté dispuesto a aceptar en cada asunto.

Trump ha conectado demasiados asuntos graves a la “negociación” que plantea para México: aranceles, migración, crimen organizado.

No sólo para México, por cierto, también para buena parte del mundo. Un cambio serio del Trump II frente al Trump I, dice Jesús Silva Herzog-Márquez, es que el Trump I era aislacionista y el II expansionista.

El Trump II quiere anexar Canadá, comprar Groenlandia, retomar el Canal de Panamá, castigar arancelariamente a China, arreglar Gaza y Ucrania, intervenir el atraco dictatorial de Venezuela.

De México, Trump II quiere alineamiento rápido a todo lo que le ha planteado: parar migrantes que vienen del sur, aguantar deportaciones masivas que vengan del norte, frenar el paso de drogas y fentanilo, echar a China de sus cadenas productivas, renegociar el T-MEC bajo sus criterios de suma cero, según los cuales el superávit comercial de México con EU es un robo y su paralelo déficit comercial con China, una burla.

En ese marco de “negociación”, las nuevas reformas constitucionales de México, que destruyen la certidum-

bre jurídica del país, serán un elefante brincando en la sala, pues violan, contradicen o suspenden reglas vigentes del T-MEC, y pueden terminar con él.

Sabremos cuáles y cuántas serán las exigencias reales de Trump II cuando emita su anunciada avalancha de órdenes ejecutivas, el primer día de su gobierno.

La “negociación” en puerta con Trump II será una batalla política en la

Una batalla política en la que una de las partes tiene todo el poder

que una de las partes tiene todo el poder y la otra sólo el poder de atenuar lo que le exigen, la posibilidad de negociar porcentajes de cumplimiento no catastróficos.

Aún así, el Eurasia Group, que he glosado estos días, plantea la “negociación” de México y EU como un **standoff**, un forcejeo, un duelo. No como un previo Waterloo. Cree, sin embargo, que los empresarios y el gobierno mexicano están subestimando el tamaño del problema.

Ojalá y no. —