

Artículo

Canadá y EUA rompen negociaciones. ¿Qué viene para México?

Ricardo Monreal Ávila



Canadá y EUA rompen negociaciones. ¿Qué viene para México?

Ricardo Monreal Ávila

Hace apenas una semana, Canadá parecía estar a punto de cerrar un acuerdo comercial con Estados Unidos. Hoy, sus negociadores están de regreso en Ottawa, ya entraron en vigor nuevos aranceles de 50% y el Gobierno canadiense prepara represalias equivalentes para el 8 de septiembre. La explicación inmediata es que la negociación fracasó. Pero probablemente sea demasiado pronto para llegar a esa conclusión.

El 20 de julio, el Gobierno de Donald Trump anunció aranceles adicionales de 50% sobre distintos productos canadienses, utilizando una disposición de la Ley Arancelaria de 1930 prácticamente olvidada durante décadas. Washington argumentó que Canadá discriminaba a productos estadounidenses en sectores como bebidas alcohólicas, lácteos y vehículos. Las medidas entrarían en vigor el 19 de agosto.[1]



En una mesa de negociación, ambos gobiernos intensificaron sus conversaciones y, apenas unas horas antes de que comenzaran los nuevos aranceles, el presidente Trump suspendió su aplicación durante tres días. La propia Casa Blanca





justificó la pausa señalando que Canadá había mostrado disposición para atender algunos de los reclamos estadounidenses. El primer ministro canadiense, Mark Carney, fue más prudente: reconoció avances sustanciales, pero advirtió que todavía quedaba trabajo por hacer.[2]

Para entonces, la negociación ya había dejado de ser abstracta. Según reportaron algunos medios, Washington discutía reducir de 25% a 15% el arancel sobre vehículos canadienses, aunque Ottawa buscaba llevarlo a 10%. En acero y aluminio, la tasa podía bajar de 50% a 25%, con un esquema de cuotas para determinadas exportaciones. Canadá, por su parte, consideraba retirar represalias en sectores estratégicos, facilitar el regreso de bebidas estadounidenses a sus provincias y hacer ajustes administrativos en materia agrícola.[3]

El jueves 20 de agosto, Dominic LeBlanc, ministro canadiense responsable de las negociaciones, dijo que un acuerdo estaba “muy cerca”. Sin embargo, el viernes todo se había derrumbado.[4]

Es en este punto donde las explicaciones se separan. Washington sostiene que Canadá se retiró de condiciones que ya habían sido acordadas. El representante comercial estadounidense, Jamieson Greer, afirmó que Ottawa se negó a finalizar el acuerdo bajo los términos alcanzados durante la semana y buscó concesiones adicionales en acero, aluminio, automóviles y madera.[5] Desde esa perspectiva, Canadá dejó pasar una oferta que le



habría dado mejores condiciones que las de cualquier otro gran exportador al mercado estadounidense.

La versión canadiense es prácticamente la misma, pero en dirección contraria. Carney sostiene que Estados Unidos modificó sus términos en las últimas horas, reduciendo el beneficio económico del acuerdo y agregando exigencias que Ottawa consideró incompatibles con su soberanía. Canadá estaba dispuesto a hacer concesiones comerciales, pero no a aceptar restricciones sobre su capacidad de negociar con otros países ni compromisos que afectaran cuestiones culturales y lingüísticas. En palabras más sencillas, para Ottawa el precio del acuerdo dejó de ser solamente arancelario.[6]

El resultado fue la ruptura. Desde el sábado 22 de agosto, exportaciones canadienses por 20,000 millones de dólares enfrentan los nuevos aranceles de 50%, equivalentes a poco más de 5% de las ventas de Canadá a Estados Unidos. Ottawa anunció que responderá dólar por dólar a partir del 8 de septiembre. Por ahora no hay nuevas negociaciones programadas.[7]

Aunado a esto, este lunes, el presidente Trump anunció en sus redes que a partir de enero de 2027 elevará a 50% los aranceles sobre automóviles, acero y aluminio canadienses.[8] La medida todavía deberá traducirse en instrumentos jurídicos concretos, pero su temporalidad resulta interesante: al no entrar en vigor de inmediato, puede interpretarse no sólo como una amenaza comercial, sino como una forma de elevar el costo de la resistencia canadiense y al mismo tiempo una vía de presión para que Ottawa regrese a la mesa antes de esa fecha.





Es fácil interpretar esto como el comienzo de una ruptura estructural entre dos economías que llevan décadas profundamente integradas. Puede serlo. Pero la experiencia reciente con la política comercial del presidente Trump aconseja cierta cautela.

China ofrece el precedente más evidente. Washington y Pekín han atravesado durante los últimos años distintas rondas de incrementos arancelarios, restricciones comerciales y amenazas, seguidas por treguas y nuevas negociaciones. En 2026, después de otra etapa de tensión, ambos gobiernos volvieron a discutir reducciones arancelarias, compras estadounidenses y restricciones sobre minerales críticos. La confrontación no desapareció, pero tampoco eliminó la negociación.[9]

Brasil ofrece otro ejemplo más reciente, aunque todavía incompleto. Después de que Washington

impusiera aranceles de 50% a productos brasileños, la relación escaló rápidamente. Sin embargo, el viernes pasado los mandatarios de ambos países volvieron a hablar y ambos gobiernos acordaron acelerar las conversaciones para intentar resolver la disputa.[10]

La dinámica de "escalada, presión y regreso a la mesa" no siempre produce buenos acuerdos, pero sí parece haberse convertido en una característica de la política comercial estadounidense.

Por eso no descartaría que Canadá y Estados Unidos vuelvan a negociar. Incluso dentro de Canadá, algunas de las voces más duras contra Washington siguen reconociendo que eventualmente será necesario encontrar un entendimiento.[11] Más allá de si ambos países volverán a hablar, lo que nos debería importar es cuándo lo harán y cuánto estarán dispuestos a conceder.

Para México, esto último es de gran relevancia. La semana pasada, antes de que la negociación canadiense colapsara, el secretario Marcelo Ebrard señaló que México esperaba alcanzar entendimientos con Estados Unidos "similar".[12] No es una coincidencia. Washington está discutiendo con sus dos socios norteamericanos varios de los mismos temas: acero, aluminio, automóviles, reglas de origen y una mayor integración de las cadenas productivas de la región.[13]

Por eso es razonable pensar que en algún momento Estados Unidos coloque sobre la mesa mexicana una propuesta con una arquitectura parecida a la que ofreció a Canadá: reducciones importantes de los aranceles extraordinarios, aunque no necesariamente su eliminación, a cambio de concesiones en sectores prioritarios para Washington.







Entonces la decisión corresponderá a la presidenta Claudia Sheinbaum y al secretario Ebrard. Tendrán que determinar si las condiciones son aceptables para México, qué vale la pena conceder y dónde están los límites que no conviene cruzar.

Hasta ahora, los resultados demuestran que la estrategia mexicana ha funcionado. México conserva una de las posiciones comerciales relativas más favorables frente a Estados Unidos. Mientras Washington ha elevado aranceles de manera considerable contra buena parte de sus principales socios, una proporción muy importante del comercio mexicano continúa entrando bajo las preferencias del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC). Al mismo tiempo, México se mantiene como el principal socio comercial de Estados Unidos y conserva una posición difícil de sustituir en algunas de sus cadenas productivas más importantes.[14]

Eso no ocurrió porque México haya evitado negociar. Sucedió porque, hasta ahora, ha privilegiado una combinación de firmeza, interlocución permanente y pragmatismo.

La estrategia de cabeza fría incluso ha sido emulada por otros mandatarios. Japón aceptó una tasa de 15%, inferior al 25% que Washington había amenazado con imponer, y defendió el acuerdo porque permitía a sus exportadores tomar decisiones con mayor claridad.[15] Europa llegó a una conclusión parecida: el arancel general de 15% estuvo lejos de ser ideal, pero ofrecía estabilidad frente a la alternativa de una tasa de 30%.[16]





El principio es relativamente sencillo: en una negociación comercial, el mejor resultado no siempre es obtener la condición perfecta. A veces el propósito es asegurar una condición suficientemente buena y, sobre todo, previsible para seguir invirtiendo, produciendo y compitiendo.

Eso no significa que la estrategia canadiense sea equivocada ni que la mexicana sea necesariamente superior. Cada Gobierno negocia desde una posición distinta, con fortalezas, vulnerabilidades y límites políticos propios.



El presidente Trump utiliza el tamaño del mercado estadounidense como instrumento de presión porque considera que así puede obtener mejores condiciones para su país. El primer ministro Carney decidió levantarse de la mesa porque consideró que las nuevas exigencias estadounidenses superaban lo que Canadá podía aceptar. La presidenta Claudia Sheinbaum ha preferido mantener abiertos los canales de negociación y preservar, hasta ahora, el mayor acceso posible al mercado estadounidense.



Podemos estar en desacuerdo con las formas de Washington y reconocer que su política comercial genera costos e incertidumbre. Pero conviene no perder de vista algo más importante: Estados Unidos, Canadá y México están haciendo lo que prácticamente todos los gobiernos hacen cuando negocian. Cada uno intenta obtener el resultado que considera más conveniente para su país.





La pregunta es qué ocurre después.

No sabemos qué condiciones propondrá finalmente Washington a México, ni si serán aceptables. Tampoco sabemos cuándo regresará Canadá a la mesa con Estados Unidos ni qué tendrá que ceder cada parte para reconstruir el acuerdo. El camino difícilmente será lineal.

Detrás de las negociaciones existe una realidad económica mucho más fuerte. Durante décadas, México, Estados Unidos y Canadá construyeron cadenas de producción que cruzan las fronteras todos los días. Automóviles, acero, energía, alimentos, electrónica y manufacturas avanzadas dependen de una integración que no puede deshacerse con la misma velocidad con la que se anuncia un arancel.

Ahí está, probablemente, el límite más importante de esta negociación.

Los gobiernos pueden elevar la presión, amenazar con nuevos aranceles e incluso levantarse temporalmente de la mesa. Pero también tienen que administrar los costos que esas decisiones generan para sus propias empresas, trabajadores y consumidores.

Por eso considero razonable pensar que, después de una negociación complicada y probablemente con más episodios de tensión, terminará imponiéndose cierto pragmatismo norteamericano. No porque los tres países vayan a coincidir en todo ni porque la integración esté garantizada, sino porque después de décadas de construirla, preservarla sigue siendo el resultado que más conviene a los tres.

Los aranceles pueden cambiar en días. La lógica económica de América del Norte tarda mucho más en cambiar.

ricardomonreala@yahoo.com.mx
Ricardo Monreal

Referencias

[1] The White House, "Imposing Additional Duties to Offset Canadian Discrimination Against the Commerce of the United States with Respect to Dairy", el 20 de julio de 2026, https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/2026/07/imposing-additional-duties-to-offset-canadian-discrimination-against-the-commerce-of-the-united-states-with-respect-to-dairy/.

[2] The White House, "Temporary Suspension of Additional Duties to Offset Canadian Discrimination Against the Commerce of the United States with Respect to Alcoholic Beverages, Dairy, and Motor Vehicles", el 18 de agosto de 2026, https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/2026/08/temporary-suspension-of-additional-duties-to-offset-canadian-discrimination-against-the-commerce-of-the-united-states-with-respect-to-alcoholic-beverages-dairy-and-motor-vehicles/.

[3] David Shepardson y Promit Mukherjee, "US Could Cut Key Tariffs as Part of Proposed Canada Deal, Source Says", *Reuters*, el 19 de agosto de 2026, https://www.reuters.com/world/us-canada-trade-negotiators-meet-after-trump-sets-new-tariff-deadline-2026-08-19/.

[4] Promit Mukherjee y David Shepardson, "Canada Says Trade Deal with US Is `Very Close,' More Work Needed", *Reuters*, el 20 de agosto de 2026, https://www.reuters.com/world/top-canada-us-trade-negotiators-meet-again-deal-deadline-nears-2026-08-20/.

[5] Fox News, *Canada VOWS RETALIATION after trade talks COLLAPSE*, 2026, 05:01, https://www.youtube.com/watch?v=VZwLOs31xEg.

[6] CBC News, *FULL SPEECH | Carney explains why Canada suspended trade talks with U.S.*, 2026, 23:06, https://www.youtube.com/watch?v=l-WgOxbWUHk.

[7] CBC News, *FULL SPEECH | Carney explains why Canada suspended trade talks with U.S.*

[8] Donald J. Trump, "TruthSocial on Canada situation", (@realDonaldTrump), Truth Social, el 24 de agosto de 2026, https://truthsocial.com/@realDonaldTrump.

[9] Reuters, "China Says It Will Buy 200 Boeing Jets, Seek Extension of US Trade Truce", *Reuters*, el 20 de mayo de 2026, https://www.reuters.com/business/aerospace-defense/china-says-it-will-buy-200-boeing-jets-seek-extension-us-tariff-truce-2026-05-20/.

[10] Reuters, "Trump Told Lula That Officials Should Meet Soon to Discuss Tariffs, Brazil Says", *Reuters*, el 21 de agosto de 2026, https://www.reuters.com/world/americas/lula-trump-discuss-tariffs-phone-call-brazil-says-2026-08-21/.

[11] Por Paul Wiseman, "EEUU y Canadá se enzarzan en una guerra comercial con nuevos aranceles", Business, *AP News*, el 22 de agosto de 2026, https://apnews.com/article/eeuu-canada-aranceles-importaciones-trump-cd652020e6ce7fc20ef25051351e5994.

[12] Reuters, "Mexico Expects Trade Outcomes Similar to Emerging US-Canada Deal", *Reuters*, el 21 de agosto de 2026, https://www.reuters.com/world/mexico-expects-trade-outcomes-similar-emerging-us-canada-deal-2026-08-21/.

[13] Office of the United States Trade Representative, "Joint Statement from Ambassador Jamieson Greer and Mexican Secretary of Economy Marcelo Ebrard", Office of the United States Trade Representative, el 18 de junio de 2026.

[14] Instituto Mexicano para la Competitividad y El Universal, "Radar Arancelario", Monitor de Competitividad, 2026, https://imco.org.mx/monitor/radar-arancelario/.

[15] Reuters, "Japan Says US Trade Deal Eases Tariff Uncertainties, but Risks Remain", *Reuters*, el 29 de julio de 2025.

[16] Reuters, "EU's von der Leyen Says Trade Deal Delivers Certainty in Uncertain Times", *Reuters*, el 27 de julio de 2025.



Ricardo Monreal

Ricardo Monreal

Visita: www.ricardomonrealavila.com