

## COORDENADAS

**Enrique  
Quintana**

✉ **Opine usted:**  
enrique.quintana@elfinanciero.com.mx

✉ @E.Q



## Un año de poner al mundo patas arriba

**H**oy se cumple un año del regreso de Donald Trump a la Casa Blanca. En 365 días, Estados Unidos no sólo cambió de políticas: cambió de época.

Eurasia Group lo describe como el intento de una “revolución política”: un esfuerzo por capturar la maquinaria del Estado y debilitar contrapesos, convirtiendo a EU en el principal generador de riesgo global rumbo a 2026. Sin embargo, en la evaluación más reciente de su fundador, Ian Bremmer, el balance apunta a una revolución frustrada debido a la prevalencia de contrapesos en Estados Unidos.

En casa, el sello ha sido la **velocidad combinada con la unilateralidad**. Diversos analistas coinciden en que el gobierno de Trump ha tenido un efecto corrosivo sobre normas, procedimientos y equilibrios institucionales.

El *Financial Times (FT)*, por ejemplo, retrata una **presidencia gobernada por decreto**, con una ofensiva simultánea en inmigración, burocracia federal y regulación, todo ello en un clima de polarización y litigio permanente.



La lógica de Trump es directa: **tratar a las instituciones como obstáculos y no como límites**. Esa práctica permite acelerar decisiones, pero al mismo tiempo erosiona la previsibilidad que sostuvo, durante décadas, la llamada “excepcionalidad” estadounidense.

La economía se volvió una palanca política central. El *FT* documenta un salto arancelario que llevó la tasa arancelaria efectiva a niveles no vistos desde la Gran Depresión de los años treinta. Su reflexión sobre el regreso del neomercantilismo resulta inquietante: el comercio entendido como un juego de suma cero, en el que el Estado utiliza aranceles, subsidios y restricciones para “ganar” poder y participación. Se recauda y se presiona a socios y rivales, pero se introduce una prima de riesgo significativa: **empresas que invierten con el freno puesto**, porque hoy pesa más una firma en Washington que un plan coherente y predecible.

Hacia afuera, el giro es aún más disruptivo. Eurasia advierte que el orden internacional que Washington ayudó a construir tras 1945 hoy se “desenrolla” desde adentro. **No se trata de aislamiento, sino de transacción**. La política exterior se reconfigura como un paquete integral de aranceles, sanciones, seguridad, reconocimiento y, en ocasiones, hasta vanidad personal. Eurasia lo sintetiza en la “*Donroe Doctrine*”: **menos policía global y mayor control directo del “patio trasero”**, incluyendo ahora a Groenlandia, que se ha colocado en el centro de un conflicto con potencial para tensar seriamente a la Alianza Atlántica y dejar a Europa más expuesta que nunca.

México ha vivido el temblor en primera fila. Desde el inicio, Trump dejó claro que el T-MEC no es un ancla, sino una palanca de presión.

En marzo de 2025 entraron en vigor aranceles generalizados a México y Canadá, confirmando que **el acuerdo convive con la amenaza constante de castigo unilateral**. El *Wall Street Journal* ha señalado que, paradójicamente, México podría terminar como “ganador inesperado” en un mundo de aranceles más altos para terceros —si conserva un diferencial favorable y certidumbre interna—, pero **eso no elimina el riesgo central**: cuando el arancel se convierte en herramienta política, la previsión se vuelve rehén de la coyuntura.

Para el T-MEC, y antes para el TLCAN, la certidumbre hacia el futuro fue siempre la joya de la corona del acuerdo. Hoy, ese atributo está en entredicho.

Lo decisivo es que **2026 será el año de la revisión del T-MEC**, y *The Economist* anticipa que la renovación es probable, aunque con ajustes y bajo un ambiente cargado de presión política. En ese proceso, México enfrentará un dilema complejo: **ceder para “comprar” estabilidad o resistir para preservar márgenes** de política industrial, energía y regulación. A ello se suma una presión política creciente para aceptar un mayor involucramiento estadounidense en el combate al crimen organizado.

Ninguna de esas rutas es gratuita cuando la negociación se desarrolla bajo el lenguaje del arancel como garrote.

¿Y el año dos? La incertidumbre no es un accidente: es método. Groenlandia lo ilustra con claridad. *The Economist* reporta que la Casa Blanca sopesa mecanismos para “adquirir” la isla, y el solo planteamiento reabre la lógica de las esferas de influencia en el Atlántico Norte, contaminando tanto el comercio como la arquitectura de seguridad europea.

Para México, la respuesta práctica es clara: **blindar competitividad y Estado de derecho** para que el *nearshoring* no dependa del humor de Washington, y construir márgenes de maniobra —con Canadá, con empresas y con gobiernos subnacionales.

La duda es si la ideología, que es un filtro para ver el mundo, dejará ver al gobierno mexicano el riesgo en el que estamos metidos y, por tanto, la necesidad de hacer los ajustes del timón para no ir derechos a la tormenta.

