

## COORDENADAS

**Enrique  
Quintana**

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

✉ @E\_Q



## Aprendamos de lo que ocurrió con Europa y Trump

**E**l mundo respiró tras la decisión de Donald Trump de suspender la aplicación de aranceles a Europa a partir del próximo 1 de febrero.

Fue un gran alivio. De haberse mantenido la amenaza, habría podido comenzar **una nueva escalada de represalias cruzadas** que, como ha ocurrido en otros episodios recientes, podría haberse convertido

en algo incontenible. Los mercados lo saben, las empresas lo temen y los gobiernos lo padecen. Por eso respiraron.

Para entender con mayor claridad el significado de este paso atrás de Trump, resulta útil leer el editorial de esta semana de *The Economist*, titulado “*El verdadero peligro que plantea Donald Trump*”. Su



tesis central es incómoda pero precisa: **la moderación mostrada por Trump en Davos no representa un cambio estratégico**, sino apenas un repliegue táctico.

En su discurso en Davos y tras su reunión con el secretario general de la OTAN, Mark Rutte, Trump abandonó momentáneamente la amenaza de aranceles y el uso de la fuerza, y habló incluso de un posible marco de negociación con Dinamarca.

Sin embargo, **el fondo del asunto** —la visión transaccional, desconfiada y confrontacional del orden internacional— **permanece intacto**. Como ha advertido el Council on Foreign Relations, la política exterior de Trump no busca estabilidad sistémica, sino **maximizar ventajas inmediatas**, aun a costa de erosionar alianzas de largo plazo.

Rutte fue explícito al señalar que en su conversación con Trump se abordaron exclusivamente **temas relacionados con la defensa del Ártico y los equilibrios estratégicos en la región**, pero no hubo absolutamente ninguna discusión sobre la soberanía de Groenlandia. Es decir, el giro de Trump no derivó de un acuerdo formal ni de una redefinición de posiciones, sino de un cálculo político coyuntural.

Había dicho que quería la propiedad de Groenlandia y ahora parece haberse conformado con que lo dejen desplegar mecanismos de defensa.

**La reacción europea fue decisiva**. El respaldo cerrado a Dinamarca, la amenaza creíble de represalias comerciales y la señal de que una escalada tendría costos económicos relevantes para Estados Unidos, alteraron la ecuación.

De acuerdo con estimaciones del Peterson Institute for International Economics, **una guerra arancelaria transatlántica tendría efectos negativos inmediatos** sobre crecimiento, inversión y mercados financieros en ambos lados del Atlántico.

A ello se sumó un elemento poco habitual: **una presión política interna significativa en Washington**, con sectores de ambos partidos en el Congreso mostrando disposición a contener a la Casa Blanca.

El mensaje es claro y es especialmente relevante para México. La primera lección es que **la negociación con Trump** y su equipo **no es lineal ni predecible**.

El ánimo del presidente estadounidense puede oscilar con rapidez: de la cordialidad a la descalificación, del pragmatismo al rompimiento.

Como ha documentado el Brookings Institution, este estilo introduce **un nivel de volatilidad** que obliga a los socios de Estados Unidos a **gestionar riesgos políticos de forma permanente**, incorporando escenarios que antes solo eran considerados extremos.

La segunda lección es más compleja. **México no puede aceptar condiciones** solo porque Estados Unidos es más grande y más fuerte, pero tampoco puede adoptar una postura de confrontación frontal que detone respuestas agresivas.

El margen es estrecho y **exige inteligencia estratégica, lectura política fina y una coordinación mucho más estrecha** entre gobierno, sector privado y diplomacia económica.

Como muchos expertos han señalado, el principal riesgo para México no es una mala negociación puntual, sino **la acumulación de incertidumbre** que termine afectando inversión, relocalización de cadenas productivas y expectativas de crecimiento.

Trump opera bajo una lógica estrictamente transaccional. Para su administración, **las alianzas no son comunidades de valores**, sino **contratos revisables**; y los acuerdos, instrumentos de presión.

El Center for Strategic and International Studies ha advertido que esta lógica incrementa **el riesgo de errores de cálculo** y eleva la probabilidad de crisis recurrentes, particularmente en regiones donde los equilibrios son frágiles.

Eso obliga —nos obliga como país— a una dinámica en la que **dar hoy es**, muchas veces, la única forma de conservar la posibilidad de **recibir mañana**. Así será en los próximos meses. No por convicción, sino por necesidad.

El repliegue de Trump frente a Europa no elimina el riesgo: apenas lo pospone. Y conviene **no confundir una pausa táctica** con un cambio de rumbo. En ese error, como muestra la experiencia reciente, la factura suele ser alta.

Debemos seguir preparados para **un año de negociaciones muy complicadas** con nuestro vecino. Es el mundo que nos tocó vivir.

