

**COORDENADAS**

# Enrique Quintana

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

@E\_Q



## ¿Cómo debe negociar México con Trump?

**H**ace unos días, la presidenta de México, Claudia Sheinbaum, marcó un giro estratégico al proponer explícitamente a Donald Trump un **acuerdo general que integre seguridad, migración y comercio**, pero precisó que la revisión del TMEC (Tratado México, Estados Unidos y Canadá) debe seguir su curso independiente.

Esta jugada tiene **varios puntos fuertes**. Primero, su integración temática permite presentar a Estados Unidos un paquete equilibrado: no sólo migración o seguridad fronteriza, sino un compromiso amplio que genere certeza política y económica.

Además, al desvincular el TMEC del paquete, México asegura que el tratado mantenga su carácter técnico, evitando que la negociación comercial se enturbie por puntos políticos.

Sin embargo, **esta propuesta global también implica retos notorios**. Un acuerdo tan amplio exige la coordinación de varias agencias mexicanas y contrapartes estadounidenses: del Homeland Security al USTR, sin olvidar temas arancelarios como acero, aluminio e ingresos en remesas.

**Los tiempos varían, las prioridades cambian**. El mismo Trump sorprendió al abandonar el G-7 temprano por la crisis en Oriente Medio, frustrando un posible encuentro cara a cara, aunque ambos dialoga-

ron por teléfono y concordaron en avanzar.

Si el interlocutor varía sus prioridades, **el acuerdo general puede quedar en espera indefinida**, sin avances tangibles.

Como alternativa, México podría optar por **una estrategia segmentada**: impulsar la revisión del TMEC por separado, sin condicionarla a avances migratorios o en seguridad.

Esto puede resultar atractivo para los inversionistas, pues mantiene la predictibilidad en el comercio. Sin embargo, **dejar la migración y la seguridad sin anclaje político fuerte** da margen a Trump para recurrir a aranceles como medida de presión —tal como ocurrió con el acero y el aluminio en febrero pasado—. En ese contexto, México pagaría el costo comercial sin haber asegurado compromisos migratorios.

También está la opción de **impulsar una diplomacia multilateral**, fortaleciendo la presencia mexicana en foros como el G-7. Ahí Sheinbaum reforzó la imagen de México como un actor global responsable, exploró inversiones con Canadá e India y presentó temas clave como remesas y migración en un foro



neutral. El respaldo de líderes como Modi o Von der Leyen da valor político y le resta presión excesiva a la bilateral.

En este ámbito, desde luego, el factor crucial es **sumar a Canadá para lograr una negociación trilateral en Norteamérica.**

Un enfoque más pragmático podría ser, no insistir en el paquete global y **avanzar en acuerdos** sectoriales inmediatos: por ejemplo, redoblar la cooperación en seguridad fronteriza, mejorar protocolos migratorios y desarrollar protección consular.

Eso permite resultados rápidos y visibilidad política, más allá de esperar un acuerdo general. Aunque no se genere un impacto tan contundente como un gran acuerdo, sí podría producir un avance real.

El desafío será evitar que estas piezas aisladas fragmenten la estrategia o generen “fatiga negociadora”.

Quizás la mejor estrategia para México podría ser **una combinación de tácticas.**

Primero, **cerrar logros rápidos en seguridad y migración** —resultados que se traduzcan en defensa eficiente de derechos y control efectivo— como escudo frente a aranceles.

En paralelo, blindar la revisión del TMEC como asunto técnico inalienable; se están preparando ya planes de contingencia ante amenazas comerciales, incluyendo incentivos internos, mejoras al contenido regional y “*friendshoring*”.

Por último, utilizar foros multilaterales como respaldo político y plataforma narrativa, con cifras claras sobre el aporte económico de los migrantes —su valor fiscal y laboral en EU— que permitan equilibrar la narrativa pública.

Hoy, más que un solo triunfo, el escenario exige **victorias acumulativas.**

Lo que México necesita es generar **una sinergia** donde los éxitos migratorios y de seguridad respalden las conversaciones comerciales, mientras el TMEC se mantiene fuera de amarras políticas.

El éxito vendrá si se combina la diplomacia eficaz, comunicación estratégica y capacidad de acción rápida, todo sin depender en exceso de un interlocutor impredecible.

Así ya no se trata de ganar una negociación, sino de construir una plataforma sostenible de cooperación frente a la asimetría estructural que marca la relación con Estados Unidos.

Veamos si Trump permite operar estrategias o las deshace a golpes de aranceles.

