

# Negociar con el bully

JAQUE MATE / Sergio Sarmiento

**(04-02-2025).**- "Lo mejor que puedes hacer es negociar desde la fuerza... tener algo que el otro tipo quiere, o mejor, que necesita, o mejor, de lo que no puede prescindir".

Donald Trump, The Art of the Deal

No creo que Trump haya tenido realmente la idea de aplicar este martes los aranceles contra México. Los participantes en el mercado cambiario tampoco estaban convencidos. Si bien el peso cayó cuando hizo el anuncio, ubicando el tipo de cambio por arriba de las 21 unidades por dólar, la divisa mexicana se fortaleció después y ya estaba abajo de los 20 cuando la presidenta Sheinbaum habló por teléfono con él. Si los cambistas hubieran pensado que Trump aplicaría de inmediato los aranceles, el peso habría perdido más terreno.

Hay que entender que Trump es un bully, desde niño: "Aun en primaria yo era asertivo y agresivo. En segundo de primaria le dejé un ojo morado a un maestro... golpeé a mi maestro de música porque no pensaba que supiera nada de música". Él mismo lo narra en The Art of the Deal (El arte de la negociación), el libro que le escribió Tony Schwartz, pero que refleja sus ideas. Trump ha hecho de esta forma de relacionarse su característica personal más distintiva: "Mi estilo de negociar es muy sencillo. Apunto muy arriba y entonces empujo y empujo y empujo hasta conseguir lo que quiero".

Quizá Trump cree realmente que los aranceles son una forma de construir prosperidad. Es una idea mercantilista, primitiva, pero que comparte mucha gente ignorante de la economía. Trump estaba consciente de que los aranceles de 25 por ciento generarían un daño enorme a la economía mexicana, lo cual seguramente lo alegraba, porque su odio a los mexicanos ha sido muy claro. Una de las consecuencias de una caída de la economía mexicana, sin embargo, habría sido incrementar el flujo de migrantes indocumentados de México. Además, los consumidores estadounidenses habrían tenido que pagar precios más altos por muchos productos, y ese golpe al bolsillo de los consumidores habría tenido consecuencias negativas para su popularidad.

Si realmente Trump hubiera estado decidido a imponer los aranceles, no habría hablado con Sheinbaum. La llamada telefónica era una forma de dictar a la Presidenta mexicana los términos del acuerdo que quería lograr. Los aranceles eran la navaja en el cuello.

La manera en que Trump manejó esta extorsión buscaba también fortalecer su imagen de bully ante los medios. "Una cosa que he aprendido de la prensa -dice en The Art of the Deal- es que siempre están buscando una buena historia; y entre más sensacional sea, mejor... El punto es que, si eres un poco diferente, un poco indignante, o si haces cosas que son audaces y controvertidas, la prensa va a escribir sobre ti". Y a Trump, el narcisista, le encanta que los medios hablen de él.

¿Qué ha cedido México a cambio de este mes de prórroga en los aranceles? La Presidenta ha reconocido que "México reforzará la frontera norte con 10 mil elementos de la Guardia Nacional de forma inmediata, para evitar el tráfico de drogas de México a Estados Unidos, en particular el fentanilo". Ya lo había aceptado López Obrador antes: usar la Guardia Nacional para sellar la frontera. Al parecer, México reanudará también el programa Quédate en México, impuesto por Trump a AMLO en su primer mandato y cancelado por Joe Biden.

La negociación, sin embargo, no ha terminado. Los equipos de Trump y Sheinbaum seguirán discutiendo una serie de posiciones de las dos partes. Pero Trump, el bully, estará negociando con una espada de Damocles colgando sobre la cabeza de la Presidenta. Es su estilo.

Hasta ahora Sheinbaum ha manejado bien el tema. No ha respondido a las provocaciones de Trump y este no ha aplicado los aranceles que prometió para "el día 1". Sabe que Trump es un bully, pero un

bully con enorme poder.

· EJEMPLOS

Un mundo sin comercio internacional, como propone Trump, dejaría a los países aislados como Corea del Norte. Un mundo abierto al comercio nos haría a todos como Singapur, la mayor historia de éxito económico de las últimas décadas, un país que no cobra aranceles.

[www.sergiosarmiento.com](http://www.sergiosarmiento.com)

Copyright © Grupo Reforma Servicio Informativo

**ESTA NOTA PUEDES ENCONTRARLA EN:**

<https://www.reforma.com/negociar-con-el-bully-2025-02-04/op286772>

Fecha de publicación: 04-02-2025