

RICARDO MONREAL



EL MÉTODO TRUMP



Ricardo Monreal



EL MÉTODO TRUMP

Ricardo Monreal

Hace algunas semanas escribía que ante Trump hay que prepararse, pero no engancharse. Aunque *El arte de la negociación* (1987), de su autoría, es en buena medida un ejercicio de autopromoción, también describe con sorprendente fidelidad su forma de hacer política y gobernar.

En un punto particularmente revelador del texto, Trump revela su estrategia: “Mi estilo en la negociación es bastante sencillo y llano. Apunto muy alto, y a partir de ahí todo es tirar y tirar hasta que consigo lo que quiero. A veces me conformo con menos, pero en muchos casos, al final y pese a todo, logro lo que me había propuesto”. Esta frase sintetiza su método: audacia, persistencia y una capacidad inigualable para moldear las narrativas a su favor.

En este artículo, analizaré cómo Trump ha aplicado los principios más destacados de su libro en su relación con México, pues comprenderlos resulta esencial para encarar su regreso a la presidencia de Estados Unidos.



1. Pensar en grande

Desde sus primeras intervenciones como candidato, Trump supo que para captar la atención era necesario pensar en grande. Propuestas como la construcción del muro fronterizo, acompañadas de la promesa de que México lo financiaría, son un ejemplo claro. Más allá de la viabilidad de la idea, el muro simbolizó una postura fuerte sobre migración, seguridad y soberanía, elementos cruciales para su base electoral.

Trump también utilizó esta filosofía al renegociar el TLCAN. No buscó pequeños ajustes, sino un acuerdo completamente nuevo. El T-MEC permitió presentar resultados tangibles de su promesa de “rehacer acuerdos comerciales injustos”.

2. Maximice sus opciones

Trump no juega ni arriesga como podría parecer. Aunque en sus discursos utiliza hipérbole y parece apostar todo a ideas disparatadas, en realidad genera diversas opciones y elige aquella que le garantiza el mejor resultado. Este enfoque minimiza sus riesgos y refuerza su posición. Un ejemplo claro son sus amenazas de imponer aranceles a productos mexicanos, para presionar por mayor cooperación en temas migratorios. A primera vista, parece una apuesta arriesgada que podría dañar ambas economías, pero en realidad prevé múltiples salidas: desde la colaboración de México hasta beneficios comerciales en otros sectores. Su estrategia busca crear incertidumbre en el lado mexicano, para llevar al Gobierno a actuar rápidamente y ceder en varios puntos, pero no pretende en realidad un conflicto mayor.

3. Conozca su mercado (y entregue la mercancía)

Trump entiende perfectamente a su “mercado”: su base electoral. Sus promesas y medidas sobre México no están diseñadas para agradarnos, sino para cumplir las expectativas de las y los votantes estadounidenses preocupados por la migración y el empleo. Al vincular a México con problemas como el narcotráfico o la crisis fronteriza, reforzó la narrativa de que su Gobierno tomará medidas decisivas.



Por ejemplo, su insistencia en reducir los flujos migratorios tuvo resultados visibles: los acuerdos alcanzados llevaron a una reducción de las caravanas migrantes y un aumento en los controles fronterizos mexicanos. Aunque los flujos migratorios disminuyeron aún más durante la administración de Biden, Trump supo capitalizar estos logros. Se adjudicó el crédito al afirmar que él comenzó la estrategia y la puso en la agenda, sin reconocer el papel de la administración de Biden. De esta manera, ante su base electoral, consolidó su imagen de negociador implacable.

4. Utilice sus ventajas

Trump negocia desde una posición ventajosa y, en la relación bilateral con México, la asimetría económica y de poder favorece claramente a Estados Unidos. Sin embargo, el virtual presidente no se conformó con esa ventaja estructural; creó una narrativa de dependencia en la cual insistía en que México necesitaba a Estados Unidos más de lo que Estados Unidos necesitaba a México.

Cuando amaga con aranceles, Trump usa esta amenaza no como un último recurso, sino como una herramienta activa de presión para obtener concesiones inmediatas, ya sean en materia migratoria o comercial. Esta táctica refleja su filosofía de “hacer creer al oponente que su mejor opción es aceptar tus términos”.

5. Anúnciese

Trump domina la promoción. Su estrategia incluye crear titulares impactantes y mantener su nombre en el centro de la conversación. Al declarar que “México pagará por el muro”, sabía que polarizaría la opinión pública, pero también garantizaba que sus ideas fueran el tema de discusión.

Esta cita de su libro describe la estrategia: “La clave última de mi estilo de promoción es la osadía. Juego con las fantasías de la gente. Muchos, aunque no sepan pensar a lo grande, sí pueden emocionarse con las grandes ideas de otros. Por eso, nunca está de más un poco de hipérbole. He dicho hipérbole, que es exagerar sin mentir, es decir, la exageración en su variedad inocente, que es además una forma de promoción muy eficaz”.



Esto se refleja en su reciente declaración de que designará a los cárteles mexicanos como organizaciones terroristas. Aunque la implementación real de esta medida es dudosa, el impacto mediático ya logró consolidar su narrativa de ser el único capaz de enfrentar problemas transnacionales.

6. Devuelva los golpes

Trump rara vez deja pasar una crítica sin responder, actitud que ha demostrado en sus interacciones con México. Cuando Enrique Peña Nieto canceló una reunión en 2017 por la insistencia de Trump respecto al muro, el estadounidense utilizó el incidente para reforzar su postura de dureza, dirigiendo su narrativa hacia su base electoral. Aunque la estrategia de Peña Nieto podría parecer lógica al evitar una confrontación directa, también tuvo el efecto de proyectar al Gobierno mexicano como una figura débil sujeta a los golpes de Trump. México perdió la oportunidad de posicionarse como un interlocutor firme y digno en la negociación.

La decisión de Peña Nieto, aunque comprensible, terminó debilitando la posición negociadora de México. Trump aprovechó el episodio para subrayar que él nunca cede ante la presión y que su compromiso con sus votantes es inquebrantable.

Entender el método Trump

Trump no ha cambiado desde que se escribió El arte de la negociación. Su estilo es directo y está diseñado para maximizar su ventaja. Para México, entender este método no es sólo un ejercicio académico, sino una necesidad práctica ante la nueva etapa del empresario como presidente, que comienza en estos días.

Algo que destaca en los diversos capítulos de su libro es su respeto hacia figuras fuertes que estén dispuestas a entrar en su “juego de poder”. Trump parece disfrutar de las negociaciones con quienes muestran firmeza y audacia. En este sentido, las respuestas que ha dado la presidenta Claudia Sheinbaum mostraron que en México hay un gobierno fuerte, dispuesto a entrar en su terreno de negociación, pero entendiendo que la relación bilateral debe ser de mutuo beneficio.



Como escribí antes, frente a Trump: no engancharse, sí prepararse. Esto significa anticiparse a sus movimientos, mantener la calma ante sus ataques mediáticos y construir una estrategia que permita negociar desde una posición fortalecida. Si algo ha demostrado Trump, es que siempre juega a ganar. Para enfrentar su método, es esencial entenderlo primero.

ricardomonreal@yahoo.com.mx

     | Ricardo Monreal



RICARDO MONREAL



@RicardoMonrealA



@ricardomonreal



Ricardo Monreal