



El "método Trump" y lo que el acuerdo con México tras la amenaza de aranceles dice de la forma de negociar del presidente de EE.UU.



Redacción
BBC News Mundo

"¡Es hora de que paguen un precio muy alto!".

Con esta frase escrita a fines de noviembre, cuando aún faltaban casi dos meses para su regreso a la Casa Blanca, Donald Trump concretaba el primer paso de su método de negociación: la amenaza.

"Como una de mis muchas primeras órdenes ejecutivas, firmaré todos los documentos necesarios para cobrar a México y a Canadá un arancel del 25% sobre TODOS los productos que ingresan a los Estados Unidos y sus ridículas fronteras abiertas", agregó entonces el político republicano en su cuenta en la red Truth Social.

El sábado 1 de febrero, menos de dos semanas después de asumir un nuevo mandato como presidente de Estados Unidos, Trump concretó su amenaza y dispuso la imposición de aranceles de 25% a sus dos vecinos de Norteamérica.

Pero no duró mucho.



La presidenta de México, Claudia Sheinbaum, y el primer ministro de Canadá, Justin Trudeau, acordaron el lunes con el mandatario estadounidense una pausa de 30 días a ese impuesto a las importaciones.

A cambio, ambos le prometieron a Trump medidas concretas para frenar el ingreso a través de la frontera de migrantes indocumentados y el tráfico de fentanilo.

"Es el arte del trato, como él lo llamó: amenazar, negociar, sacar ventaja y ver qué puede conseguir", explica Joshua Sandman, profesor emérito de relaciones internacionales de la Universidad de New Heaven especializado en las presidencias de Trump, a BBC Mundo.

"El arte del trato" (*The Art of the Deal*) es el título de un libro que Trump publicó en 1987 junto con el periodista Tony Schwartz en el que el magnate contó su vida y dio consejos sobre cómo negociar.

"Amenaza a Canadá con aranceles severos y Canadá luego dice que está dispuesto a negociar. Lo mismo con México", agrega Sandman.

"Saca ventaja con la amenaza para que acepten lo que él quiere que hagan o, con suerte, que se acerquen a lo que él quiere", señala.

Es el "método Trump", el mismo que utilizó en su primera presidencia (2017-2021) cuando amenazó a México con imponer un arancel de 5% a sus productos que iría creciendo hasta 25% si no hacía nada para frenar las caravanas de migrantes.

"Le gusta negociar desde una posición de fuerza y establecerse como el negociador alfa en la sala. Su herramienta elegida para lograrlo es la incertidumbre, creando la sensación de que está un poco loco y luego usando la herramienta de los aranceles para poner a su socio negociador en desventaja, poniéndolo a la defensiva", describe Pamela Starr, profesora de Relaciones Internacionales en la Universidad de Southern California, a BBC Mundo.



"No siempre está claro lo que quiere, pero su estrategia consiste siempre en adoptar una posición extrema y negociar a la baja con la idea de que así conseguirá más de lo que quiere o más de lo que el otro estaría dispuesto a ceder de otro modo", asegura.

En aquel momento, en el último minuto, Trump dio de baja el nuevo impuesto al acordar con el entonces presidente Andrés Manuel López Obrador que México enviaría 6.000 agentes de seguridad a la frontera con Guatemala para evitar que los migrantes que subían por el continente desde Centroamérica siquiera llegaran a territorio mexicano.

De todas formas, Starr nota una intensificación de este manual en su segundo mandato. "No era tan agresivo en su primera presidencia como lo es ahora", apunta.

"Concesiones triviales"

Sheinbaum prometió desplegar 10.000 agentes de la Guardia Nacional en la frontera con Estados Unidos para prevenir el ingreso de migrantes indocumentados y el tráfico de fentanilo, un analgésico sintético 50 veces más potente que la heroína cuyo uso se ha extendido en los últimos años en EE.UU. y se ha convertido en un gran problema de salud.

Según su versión, EE.UU. se comprometió a "trabajar para evitar el tráfico de armas de alto poder a México". La Casa Blanca no hizo referencia a este punto en su comunicado.

En el caso de Canadá, Trudeau señaló tras una conversación telefónica con Trump que está implementando un plan de fronteras 1.300 millones de dólares canadienses (unos US\$900 millones), algo que ya había anunciado en diciembre.

Agregó que nombrará un "zar del fentanilo" y que destinará 200 millones de dólares canadienses (US\$140 millones) a la lucha contra el crimen organizado y el tráfico de fentanilo.



"Se empieza a ver un patrón: Trump hace algunas amenazas estúpidas; otros ofrecen concesiones triviales; Trump declara una victoria (falsa); los problemas subyacentes siguen sin resolverse. Siguiente fase: otros empiezan a hacer acuerdos alternativos y se echan atrás, sabiendo que su capacidad de atención es limitada, y algunos de ellos lo desafían" a que concrete sus amenazas, escribió Stephen Walt, profesor de Relaciones Internacionales de la Universidad de Harvard, en la red social Bluesky.

Según Starr, México ya había adoptado medidas para frenar a los migrantes durante el primer gobierno de Trump que luego continuaron en el de Joe Biden, pero ahora Trump insiste "porque compitió por la presidencia diciendo que la frontera está fuera de control".

"Dado que creó esa percepción entre los votantes, tenía que responder de manera tal que existiera ese desafío, a pesar de que las detenciones de migrantes y el paso de fentanilo disminuyeron significativamente en el último año", sostuvo la académica, que está especializada en las relaciones entre México y EE.UU.

Cómo negociar con Trump

Uno de los conflictos que se desató en los primeros días de Trump en la Casa Blanca en este 2025 fue con Colombia, luego de que el presidente del país sudamericano, Gustavo Petro, rechazara recibir dos aviones militares con deportados.

Petro argumentó que no permitió el aterrizaje de esos aviones porque sus connacionales estaban siendo transportados como criminales.

Su actitud desató la furia de Trump, que amenazó con imponer de inmediato aranceles del 25% a las importaciones de productos colombianos y una posterior subida a 50%.



Tras urgentes conversaciones diplomáticas en Washington, se logró desescalar el conflicto. Colombia se comprometió a recibir a los migrantes deportados siempre y cuando no fueran enviados en aeronaves militares y Trump retiró los aranceles de la mesa.

Pero la agresividad de su respuesta a quien se le oponga ya estaba demostrada.

"La caricatura de Trump como un monstruo unidimensional e irracional está tan arraigada que muchos olvidan que, cuando le conviene, puede ser inteligente en sus transacciones", escribió el ex primer ministro de Australia Malcolm Turnbull - quien estaba en el poder en la primera presidencia de Trump- en un artículo publicado el año pasado en la revista *Foreign Affairs*.

"Como la mayoría de quienes hacen *bullying*, siempre que puede, doblegará a los demás y, cuando no puede, tratará de llegar a un acuerdo. Pero para llegar a esa etapa, los homólogos de Trump primero tienen que hacer frente a la intimidación", agregó.

A diferencia de Petro, Sheinbaum se movió con serenidad y jugó en el campo de la negociación.

"La forma en que la presidenta mexicana ha tratado con Trump es un muy buen ejemplo de cómo tratar con él. Simplemente no respondió a la mayor parte de su retórica, mantuvo la cabeza fría y siguió siendo diplomática", sostiene Starr.

"Trump obtuvo algo a cambio, pero también es una maniobra teatral. No creo que fuera necesario amenazar con un arancel del 25% para conseguir los acuerdos que obtuvo, pero ese es el estilo de negociación de Trump. Cree que no puede conseguir nada si no amenaza con un desastre para sus contrapartes", añade.

Sandman afirma que "hay que darle algo, dejar que se muestre como ganador y seguir adelante".

Para la profesora de la Universidad de Southern California, Trump "tiene que ser el ganador", una imagen que -según Sandman- sabe crear muy bien porque "es un maestro de los medios de comunicación y de cómo controlar el relato".



"Gane o no, él siempre es el ganador", añade el profesor emérito.

¿Quedarán de lado los aranceles?

Queda flotando aún la incógnita respecto a sus intenciones reales con los aranceles, ya que en numerosas ocasiones ha mencionado su preocupación por el déficit de la balanza comercial, en especial con sus vecinos, con China y con Europa.

Anthony Zurcher, corresponsal en Norteamérica de la BBC, señala que si efectivamente Trump quiere corregir ese déficit mediante aranceles, no hay controles fronterizos ni incautaciones de droga que alcancen.

"Trump también ha dicho que considera los aranceles no solo como una herramienta para alcanzar objetivos de política, sino como una fuente permanente de ingresos para EE.UU. y un medio para financiar programas gubernamentales y reducir el déficit presupuestario. Y si ese es su objetivo final, entonces los aranceles a los principales socios comerciales de EE.UU. pueden ser la única respuesta eficaz", afirma Zurcher.

A China, con quien tiene un déficit comercial anual de casi US\$300.000 millones, le impuso aranceles del 10% a todos sus productos y el gobierno de Xi Jinping respondió con aranceles selectivos, en un enfrentamiento que -por ahora- no parece tener retorno.

[El "método Trump" y lo que el acuerdo con México tras la amenaza de aranceles dice de la forma de negociar del presidente de EE.UU. - BBC News Mundo](#)