

COORDENADAS

Enrique Quintana

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

@E_Q



Trump y la "teoría del loco"

Donald Trump no es un negociador tradicional. Su estilo no sigue las reglas diplomáticas ni los protocolos esperados. Es un empresario que trasladó su estrategia de negocios a la política, utilizando métodos de presión, amenazas y la buena dosis de imprevisibilidad que lo caracteriza.

El pasado 5 de febrero publicamos en este espacio un texto titulado "Lecciones para lidiar con Trump". Van algunas sugerencias adicionales.

1. No caer en el juego de las amenazas.

Uno de los recursos favoritos de Trump es lanzar amenazas extremas al inicio de una negociación. Esto lo hace para crear un clima de urgencia y obligar a la otra parte a reaccionar rápidamente. Lo vimos con su manejo del T-MEC, cuando amenazó con salirse del acuerdo si no obtenía mejores condiciones. También lo ha hecho con China, la Unión Europea y hasta con la OTAN.

La estrategia para neutralizar esta táctica es **no reaccionar de inmediato**. Quienes han tenido éxito negociando con Trump han entendido que sus amenazas iniciales rara vez se cumplen en su totalidad. Su objetivo no es siempre llevarlas a cabo, sino generar incertidumbre y debilitar la posición de su contraparte.

2. Controlar la percepción pública.

Trump es un maestro del *marketing*. Sabe que una negociación no solo se libra en la mesa, sino también en la opinión pública. Constantemente busca proyectar la imagen de que está ganando, aunque en la realidad los acuerdos sean menos ventajosos de lo que parece.

Por eso, es clave que los países y empresas que negocian con él manejen bien la comunicación. Res-

ponder con claridad y evitar que su narrativa domine el debate es fundamental.

3. No mostrar desesperación.

Otro pilar de su estrategia es hacer que la otra parte parezca la más necesitada del acuerdo. Si un país o empresa muestra urgencia por cerrar un trato, Trump lo usará para obtener más concesiones.

La clave es actuar con paciencia y estar dispuesto a retirarse de la negociación si es necesario. Un ejemplo fue la cumbre con Corea del Norte en Hanoi en 2019, cuando Trump se levantó de la mesa al ver que no obtenía lo que quería. Esa misma estrategia puede aplicarse en su contra.

4. Resistir la "teoría del loco".

Trump ha adoptado la llamada **"teoría del loco"**, utilizada por Richard Nixon durante la Guerra Fría. Esta estrategia consiste en hacer que la otra parte crea que el líder es impredecible y capaz de tomar decisiones extremas. El objetivo es sembrar el miedo y hacer que los adversarios prefieran ceder antes que arriesgarse a lo que pudiera hacer "el loco".

Si bien Trump proyecta la imagen de alguien dispuesto a ir hasta las últimas consecuencias, en la mayoría de los casos busca una victoria simbólica más que una confrontación real. Las veces que se ha enfrentado a oponentes que no han cedido rápidamente, ha terminado renegociando o bajando el tono de su discurso. No es "Terminator" sino "Negotiator", diría el ingeniero Slim.

5. Construir alianzas y negociar en bloque.

Trump prefiere negociar de manera bilateral porque le da más control. Si enfrenta a un solo oponente,



puede aplicar su estilo de presión sin mayor resistencia. Pero cuando se encuentra con bloques unidos, pierde margen de maniobra.

Por eso, la mejor estrategia para países o empresas es **unirse a otros actores con intereses similares**. En el tema de aranceles es crucial para México obtener aliados dentro de Estados Unidos y en otros países.

6. Ofrecerle una victoria simbólica

Trump valora las apariencias. Muchas veces, lo que busca no es solo un buen acuerdo, sino un **triunfo mediático** que pueda vender a su base de seguidores.

Aprovechar esto puede ser una estrategia útil. En vez de rechazar completamente sus demandas, se le puede dar algo que pueda presentar como una "gran victoria", aunque en realidad el costo sea bajo para quien negocia con él.

Negociar con Trump no es fácil, pero tampoco es imposible obtener ventajas. Su estilo de presión extrema, amenazas y uso de la "teoría del loco" puede ser contrarrestado con paciencia, estrategia y un manejo inteligente de la percepción pública.

No reaccionar a sus amenazas iniciales, controlar la narrativa mediática, evitar mostrar desesperación, actuar en bloque y, cuando sea necesario, darle una victoria simbólica pueden marcar la diferencia entre ser aplastado en la mesa de negociación o salir con un acuerdo favorable.

