

Trump y su amenazante manera de negociar

Alejo Martínez Vendrell

Donald Trump, quien durante la mayor parte de su vida se ha dedicado a practicar múltiples negociaciones empresariales y tiene ya una probada trayectoria en ello, presume de ser un sobresaliente negociador. En efecto, Trump utiliza estrategias sumamente agresivas en el desempeño de esa tarea y al principio de sus negociaciones tiende a lanzar amenazantes apuestas muy elevadas y hasta irracionales, proponiéndose lograr con ello que su contraparte se inhiba y al ablandarse reduzca sus pretensiones originales, de manera que las iniciales actitudes amenazantes consigan unos resultados finales más favorables de lo que pudiera ser razonable esperar en un principio.

No cabe duda que Trump es un duro negociador y de difíciles características para lidiar con él. Resulta además preocupante el hecho de que no esté moderando sus belicosos postulados de campaña, sino que pareciera estar preparándose para ponerlos en práctica, desatando una verdadera guerra en los más diversos campos de su próximo gobierno. Al menos eso presagia el tipo de nombramientos que está efectuando para llenar su gabinete presidencial.

Un muy sucinto análisis del futuro secretario de Estado Rex Tillerson, que tendrá considerable impacto mundial, me fue publicado y puede consultarse en bit.ly/2hXnbM6, pero otras designaciones pueden tener repercusiones de suma trascendencia para nuestro país como es el caso del secretario de Comercio Wilbur Ross. Tengamos en cuenta que, con mucho, quizá demasiado, los EUA son nuestro principal socio comercial, con el que realizamos cerca del 80% de nuestras transacciones internacionales.

Es por tanto un socio con el que nuestras negociaciones comerciales pueden tener un considerable impacto positivo o negativo. Mucho se ha cuestionado el que tengamos tan excesivamente concentrados nuestros intercambios con los EUA, pero el problema estriba en que ello no depende sólo de una estrategia de diversificación comercial, sino que en esencia se debe a una lastimosa falta de competitividad de nuestro aparato productivo.

Por encima de la cercanía geográfica y de las condiciones que puede brindar el TLCAN, la razón fundamental de la concentración de nuestras exportaciones a los EUA radica en la enorme sobrevaluación del dólar que convierte a ese país en el primer importador en toda la historia del mundo. Esa sobrevaluación cambiaría le provoca falta de competitividad y que padezca el más elevado déficit de cuenta corriente con la mayoría de los países del mundo, aun cuando no tenga con ellos un tratado de libre comercio (TLC). Sólo en 2015 tuvo déficit comercial con 101 naciones, incluido México. Nuestro país muestra así competitividad para exportar con superávit a EUA pero de ninguna forma la tiene para hacerlo hacia muchas otras regiones del planeta como Europa o Asia con quienes enfrenta enormes déficit de cuenta corriente.

En dicho contexto, el nombramiento de Wilbur Ross (79 años) para nada resulta alentador. Se trata de otro magnate millonario más en el súper acaudalado gabinete Trump, al que ya se le empieza a calificar de plutocrático, lo cual lo pone en contradicción con postulados de

campaña en los que se pretendía ver por la defensa de la clase trabajadora desplazada. Los ahora designados no parecen ser sus idóneos representantes, menos aun si ponderamos el caso del próximo secretario del Trabajo Andrew Puzder (66 años), presidente de las cadenas restauranteras Carl's Jr. y Hardee, quien no sólo se ha opuesto a elevar significativamente el salario mínimo, sino que ha sido fiel y drástico practicante de sus convicciones en su dominio laboral, además de rehusarse a cumplir la legislación para el pago de tiempo extra.

Volviendo al magnate Wilbur Ross, que se ha dedicado al despiadado negocio de comprar empresas explotando su situación desesperada para después reestructurarlas y revenderlas, debe ser también un avezado y muy rudo negociador. Para colmo es un fanático convencido de que los TLCs y en particular el TLCAN son dañinos para la economía estadounidense, lo que puede conducirlo a realmente tratar de prescindir de ellos. Lo peor en que podría incurrir el régimen EPN sería caer en la tendida Trump-trampa de amedrantamiento, cediendo al máximo en las negociaciones. Insistiría en que nuestro superávit comercial con EUA no es producto tanto del TLCAN como de la desmesurada sobrevaluación del dólar.

amartinezv@derecho.unam.mx @AlejoMvendrell

Nuestra ventaja competitiva con EUA no radica tanto en el TLCAN sino en la sobrevaluación del dólar.

191.- Trump y su amenazante manera de negociar. Ene.2/2017. Lunes. Nuestra ventaja competitiva con EUA no radica tanto en el TLCAN sino en la sobrevaluación del dólar. Wilbur Ross y Andrew Puzder. <https://www.elsoldemexico.com.mx/columna/trump-y-su-amenazante-manera-de-negociar>