

ARIGlobal: Trump negociador explosivo, pero ¿efectivo?

Por Félix Gerardo Arellano.

El Presidente Donald Trump se presentó durante el proceso electoral como un negociador exitoso que logró construir un enorme emporio económico y que podría lograr la pronta recuperación del poderío norteamericano. Luego de transcurrido cierto tiempo, resulta obvia su disposición al empleo de un método agresivo y ambicioso de negociación; lo que no está claro es su efectividad. Muchas dudas generan en estos momentos los casos de China, Corea del Norte y Venezuela.

Como manifestación de la faceta más dura del estilo negociador del Presidente Trump, en el plano internacional, podemos mencionar los siguientes casos: el retiro del acuerdo de libre comercio transpacífico, que promovió el expresidente Obama, como parte de la estrategia de contención al expansionismo económico de China; el rechazo del acuerdo sobre el cambio climático de las Naciones Unidas y el retiro de la Organización de las Naciones Unidas para la Educación la Ciencia y la Cultura (Unesco).

Tales casos ilustran sus posturas agresivas, pero su efectividad es muy discutible, pues la expansión china sigue en ascenso, el cambio climático es un problema global que se agudiza y la Unesco se mantiene con sus debilidades. Para promover cambios eficientes sería más conveniente trabajar con los aliados desde las propias instituciones.

El caso de México es digno de consideración, pues desde la campaña electoral lo presentó como uno de los enemigos a enfrentar y habló del acuerdo de libre comercio (TLC), del que México forma parte, como un fracaso. Todo parecía indicar que vendrían tiempos negros en la relación comercial. Ya en la presidencia, de inmediato inició la revisión del TLC y el discurso explosivo anunciaba tormenta; empero, generó resultados paradójicos. Por una parte, varios de los beneficiados con el TLC, que son muchos, lograron presionar para que el acuerdo se mantuviera. Por otra parte, la hábil actuación de bajo perfil de los gobiernos de México y Canadá, permitió que el acuerdo se mantuviera con algunos cambios y el Presidente Trump tuvo que contentarse con presentar el cambio del nombre como un triunfo.

El estilo explosivo también está caracterizando la relación con sus socios tradicionales de la Unión Europea y de la OTAN. Mucha agresividad que genera desconfianza y distancia para lograr objetivos reducidos y de factible negociación técnica relativos a: comercio, inversiones, propiedad intelectual, servicios, etc. Pero como parte del esquema explosivo y poco eficiente, destruyó un espacio de negociación importante al rechazar el acuerdo transatlántico.

Ahora nos encontramos con tres casos donde la estrategia explosiva está generando serias dudas: la guerra comercial contra China, el desarme nuclear de Corea de Norte y la salida del proceso bolivariano del poder en el caso venezolano.

La relación económica entre China y Estados Unidos es importante para ambas partes, de tal forma que los primeros interesados en que se supere pronto la actual situación de incertidumbre son los empresarios. Ya se han celebrado tres rondas técnicas de negociación, pero las duras posiciones no permiten mayores avances. Adicionalmente debemos destacar que el caso venezolano puede formar parte de las fichas de la negociación.

Con Corea del Norte se apreciaba un ambiente diferente que generó confusiones iniciales, por la extraña receptividad del Presidente Trump con el joven dictador Kim Jong-un, lo que evidenciaba un cambio de estrategia. El primer encuentro efectuado en Singapur en junio del 2018, resultó afectivo, pero poco efectivo. Ahora, que se ha realizado el segundo encuentro en Vietnam, la situación se ha tornado compleja con un final abrupto, sin ninguna declaración, lo que evidencia la distancia de las posiciones. Kim Jong-un aspirando el desmonte de todas las sanciones y el eventual retiro de las fuerzas militares de Estados Unidos de la península; y el Presidente Trump aspirando la eliminación total del programa nuclear de Corea del Norte. El proceso de negociación requerirá de mucha paciencia y creatividad y no de explosiones para resultar efectivo para ambas partes.

En el caso venezolano la explosión inicial del Presidente Trump se ha orientado a promover las pasiones y eso le ha permitido una gran conexión con la población venezolana, pues tenemos varios años enfrentado el desastre bolivariano; empero, no está muy claro el alcance de las opciones a desarrollar, ni la coordinación con los diversos actores involucrados en su propio país como las diversas instituciones gubernamentales, el Congreso y el partido demócrata. En estos momentos se observa en el ambiente un debate sobre la efectividad del discurso emocional, lo que plantea la posibilidad de perder credibilidad.

Estamos conscientes que nuestra grave situación exige de soluciones urgentes, pero debido a la complejidad del problema conviene mayor reflexión que pasión; mucha coordinación con la diversidad de actores que participan y coherencia.

No es fácil tener paciencia en tan graves condiciones, pero la impaciencia no es la mejor consejera.



Palabras clave: China, Corea del Norte, Estados Unidos, Trump, Venezuela.

Publicado en fecha: 06-03-2019, a través de los siguientes portales web:

<http://arigceapuev.blogspot.com/2019/03/trump-negociador-explosivo-pero-efectivo.html>

<https://covri.com.ve/index.php/2019/03/07/negociador-explosivo-pero-efectivo-por-felix-arellano/>

<https://talcualdigital.com/negociador-explosivo-pero-efectivo-por-felix-arellano/>