Al presidente Trump le gusta jactarse que los dos libros más bellos jamás escritos son la biblia y 'El arte de la negociación', su best seller lanzado al mercado en 1987. Pues anoche usó su capítulo 2, versículo 5, página 35, para amedrentar a México e intimidar a quien considera su enemigo con el fin de obtener una mejor renegociación del Tratado de Libre Comercio."La peor cosa que puedes hacer al estar negociando es mostrarte desesperado por cerrar un trato. Eso hace que el otro huela la sangre, y entonces estás muerto", apunta el apartado sobre la influencia y la ventaja contenido en su segundo capítulo "Los elementos de la negociación" del Art of the Deal.Anoche en su discurso en Phoenix, arropado por la base de seguidores que le dieron la victoria electoral que lo llevó a la Casa Blanca, Donald Trump demostró a México (y a Canadá) que Estados Unidos no está para nada desesperado por lograr una renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). "Personalmente, no creo que podamos alcanzar un trato. Creo que probablemente acabaremos terminando el TLCAN en algún momento", dijo Trump en un mitin político que tenía más tintes de un candidato en campaña que de un presidente en funciones. México estaba escuchando con atención, y con la cabeza fría. "Lo que estamos viendo con mucha nitidez es una estrategia de negociación en la que un hombre que lleva toda la vida negociando con un estilo muy peculiar, un estilo sin duda agresivo, incluso escribe un libro al respecto", dijo el miércoles en la mañana el canciller Luis Videgaray.El estilo "peculiar" al que diplomáticamente se refiere Videgaray, se traduce en términos llanos a un estilo agresivo y de confrontación.Formalmente, los equipos de los tres países de Norteamérica ya están sentados a la mesa para modernizar el acuerdo que está vigente desde 1994, ya acabó la primer ronda en Washington y en septiembre se esperan nuevas reuniones en México y Canadá. Pero paralelamente, Trump en su mitin político/electoral se muestra mucho más provocador.¿Y si no dejas a tu oponente oler tu debilidad entonces que haces? "Lo mejor que puedes hacer es negociar desde tu fortaleza, la influencia es el punto más fuerte que tienes. La influencia es tener algo que tu contraparte quiere. O mejor todavía, algo que necesita. O lo mejor de lo mejor: simplemente algo de lo que no puede prescindir", dice Trump en su libro, en el subtema "Usa tu influencia".Lee: Los dichos de Trump sacuden los mercados en México y EUPara México es inimaginable vivir sin un intercambio bilateral con Estados Unidos, su principal socio comercial y con quien comparte más de 3,000 kilómetros de frontera. Si permanece en vigor, los términos del acuerdo serán fundamentales para la economía del país. Si el tratado llegase a desaparecer, también será vital conocer las nuevas reglas del juego y el impacto que tendrán en el intercambio de bienes y servicios entre ambas naciones (Trump ha amenazado con poner aranceles que van del 10% al 35%).El presidente Enrique Peña Nieto, asesorado por Videragay, parece que también está aplicando las técnicas del 'evangelio según Trump'."A menudo para demostrar tu influencia requieres de imaginación y habilidad para vender. En otras palabras: tienes que convencer al otro que es de su mayor interés hacer el trato contigo", dice Trump en su libro.Eso fue precisamente lo que Peña y Videgaray hicieron (o al menos intentaron) en agosto de 2016, cuando invitaron al entonces candidato republicano a una controvertida reunión en Los Pinos para convencerle de que el TLCAN no solo ha sido positivo para México sino que también representa beneficios para Estados Unidos: miles de empleos en la Unión Americana dependen del acuerdo y millones de dólares de exportaciones y mercancías viajan diariamente del norte al sur.Embarcados en una estrategia de 'estira y afloja', los gobiernos de Estados Unidos y México (y también Canadá) habrán de imaginar soluciones en los próximos meses para replantear la relación comercial en Norteamérica que dejen satisfechos a los tres países.Para Trump el asunto del TLCAN no es banal ni cosa menor. Arrancó su campaña

presidencial en junio de 2015 acusando a México de robarse las inversiones y los empleos, y prometió a una clase media empobrecida en Estados Unidos que terminaría o replantearía el acuerdo comercial para que su país no siga siendo el gran perdedor frente a México.Lee: Nueva amenaza de Trump de dejar el TLCAN pega al pesoSi Trump busca la reelección para el 2020, tendrá que demostrar a su base electoral que es capaz de traducir sus promesas en acciones tangibles. Si Trump desea terminar el TLCAN puede hacerlo, en su calidad de presidente puede suspender el acuerdo y decretar la salida de Estados Unidos sin necesidad de aprobación de su Congreso.Hay quienes dudan que Trump tenga la firme decisión de llevar esto acabo, pero hay otros que creen que sí es posible, basados en las decisiones intempestivas e incluso erráticas que ha tomado el mandatario en sus primeros siete meses al frente del gobierno.El coautor del libro ‘El arte de la negociación’, Tony Schwartz, es de los que piensa que Trump no tendrá capacidad para continuar con su presidencia. Schwartz vaticinó hace una semana que el empresario republicano renunciaría a la presidencia en otoño, acorralado por las pesquisas del fiscal especial Robert Mueller sobre la presunta colusión con Rusia.https://twitter.com/tonyschwartz/status/897900928023412736https://twitter.com/tonyschwartz/status/897874152039821312]]>

Leer más: Expansión - Economía