



Ilustración: LETRAS LIBRES / Fernanda Gavito

El verdadero muro para Trump

JAIME ZABLUDOVSKY KUPER

En Trump se alían el proteccionismo y la xenofobia. Sus promesas electorales, sin embargo, tienen un serio inconveniente: no son realistas.

*en memoria de Fernando Solana Morales,
educador dentro y fuera del aula*

DURANTE SU MUY sorpresiva campaña para la presidencia de Estados Unidos, Donald Trump ha defendido una serie de argumentos xenofóbicos y proteccionistas que hoy son motivo de gran preocupación para propios y extraños.

Entre amenazas de edificar un muro fronterizo entre México y la Unión Americana para evitar el paso de los migrantes mexicanos y las de imponer aranceles prohibitivos a las importaciones de automóviles procedentes de China y México, Trump ha radicalizado el discurso

electoral y levantado graves preocupaciones de cómo sería su presidencia y lo que esta podría implicar para la política económica estadounidense y, en particular, su interacción con el resto del mundo.

En cierto sentido, el discurso de Trump no es nuevo. Desde la negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), en la primera mitad de los noventa, la retórica proteccionista se volvió parte del bagaje electoral no solo de los candidatos demócratas a la presidencia de Estados Unidos, sino también de algunos de los candidatos liberales al gobierno de Canadá. En campaña, Bill Clinton se pronunció en 1992 por la insuficiencia en obligaciones laborales y ambientales en el entonces recién negociado TLCAN; un año después, en 1993, Jean Chrétien declaró que renegociaría el TLCAN en caso de ser elegido

primer ministro de Canadá, y, en 2008, Barack Obama y Hillary Clinton compitieron en las primarias presidenciales de Estados Unidos con un discurso similar. En todos estos casos, el peso de la realidad económica y política acabó imponiéndose a la estridencia de las promesas de campaña. Es cierto que Clinton condicionó su apoyo a la aprobación del TLCAN a la negociación de los acuerdos suplementarios en materia laboral y ambiental, pero también lo es que destinó el capital político necesario para asegurar la aprobación del acuerdo trilateral en el Congreso estadounidense, apoyado en el voto republicano y enfrentando los intereses proteccionistas de su partido asociados a los sindicatos. Chrétien y Obama, por su parte, dejaron atrás las promesas de reabrir el TLCAN una vez que asumieron sus respectivos cargos.

El caso de Trump es diferente. En primer lugar, por la virulencia e insistencia del discurso proteccionista y xenofóbico. Mientras que en los casos de Bill Clinton, Obama, Chrétien y ahora Hillary Clinton y Bernie Sanders, los argumentos en contra del libre comercio han sido destinados a públicos específicos, como parte de un discurso electoral mucho más amplio y desde plataformas tradicionalmente asociadas con el proteccionismo (los sindicatos estadounidenses y canadienses, por ejemplo), en el caso de Trump son parte central de su programa de gobierno. Es difícil encontrar propuestas más específicas y reiteradas en toda la campaña de Trump.

En segundo lugar, es sorprendente que aunque Trump esté luchando por la candidatura del Partido Republicano —el bastión pro libre comercio en Estados Unidos— les haya arrebatado sus argumentos más vociferantes a las facciones más proteccionistas del Partido Demócrata. Trump ha borrado las diferencias ideológicas entre republicanos y demócratas, y ha unido a buena parte del electorado estadounidense alrededor de un discurso aislacionista.

Esto no quiere decir que, de ser elegido presidente, Trump vaya a poder cumplir sus promesas de campaña. Por el contrario, una de las primeras sorpresas que se llevaría el presidente Trump sería descubrir que el campo de maniobra de la Casa Blanca es mucho más limitado de lo que él se imagina y, claramente, de lo que se necesitaría para cumplir con su programa de gobierno. De hecho, si insistiera en llevar a cabo dicho programa, pronto vería que los costos serían altos.

Tomemos dos de los ejemplos más radicales y repetidos durante la campaña: la promesa de imponer aranceles a las importaciones estadounidenses, en particular a los automóviles procedentes de México y China, y la de construir un muro fronterizo financiado por México.

En caso de obtener el apoyo del Congreso para imponer aranceles a vehículos procedentes de

México, la administración Trump estaría cometiendo una violación flagrante del TLCAN, que contiene obligaciones estrictas para garantizar la libre circulación de bienes entre México, Estados Unidos y Canadá. Existen precedentes que muestran la severidad de estas obligaciones y el poder de las represalias comerciales para inducir el cumplimiento del acuerdo trilateral. Dos casos involucran violaciones por parte de Estados Unidos, que fueron solventadas después de que México invocó el mecanismo de solución de controversias del TLCAN y, ante la negativa de Estados Unidos de cumplir con los laudos arbitrales, tomó represalias imponiendo aranceles a exportaciones estadounidenses por un monto equivalente al daño ocasionado a México.* Una vez elevados los aranceles, los intereses estadounidenses afectados se movilaron en Washington para inducir al gobierno estadounidense a corregir el rumbo y cumplir con el TLCAN, lo que llevó al retiro de las sanciones impuestas por México. Estos ejemplos muestran el enorme valor que el TLCAN ha tenido para nuestro país como instrumento para evitar acciones unilaterales por parte del socio más grande del tratado.

Estos dos casos serían un juego de niños ante la amenaza trumpiana de imponer aranceles a las exportaciones mexicanas de automóviles. En 2015, México fue el primer proveedor externo de vehículos en el mercado estadounidense con ventas por 75 mil millones de dólares, el 26% del total de las importaciones automotrices de Estados Unidos. El arancel prometido por Trump de 45% implicaría “daños” a México de, por lo menos, 33,75 miles de millones de dólares que, de acuerdo con el TLCAN, México podría “resarcirse” imponiendo aranceles equivalentes a productos procedentes de Estados Unidos.

Claramente, de ganar la presidencia Trump podría evitar violar el TLCAN, simplemente denunciándolo, esto es: decidiendo soberanamente dejar de ser parte del mismo. Nada obliga a un país a formar parte de un tratado internacional si así no lo quiere. El artículo 2205 del TLCAN establece la posibilidad de que una parte contratante deje de serlo previa notificación con seis meses de anticipación. A pesar de que legalmente es posible retirarse del TLCAN, las probabilidades de que esto pase son mínimas. El comercio total entre México, Estados Unidos y Canadá fue de más de un billón de dólares en 2015. Para Estados Unidos, Canadá y México son su segundo y tercer socio comercial. Al comercio de bienes habría que agregar el flujo de servicios e inversión, además de todo el andamiaje de protección a los derechos de los

* Se trata de los casos de escobas de mijo y transporte transfronterizo terrestre de carga. Para mayor información véase bit.ly/1Xu9T59

exportadores, importadores, inversionistas y de propiedad intelectual que el TLCAN contiene y que quedarían sin efecto en caso de denuncia. La cantidad de intereses afectados, internos y externos, sería inmensa y el precedente sobre la confiabilidad de dicho país como contraparte comercial sería aún mayor.

Sin embargo, este remoto escenario tampoco le permitiría al presidente Trump cumplir sus amenazas proteccionistas. Incluso en ausencia del TLCAN, el gobierno de Estados Unidos se vería impedido a elevar los aranceles a las importaciones de México al nivel que Trump ha ofrecido; así como tampoco podría hacerlo en el caso de China. Entre las obligaciones contractuales que ha adquirido Estados Unidos en la Organización Mundial del Comercio (OMC) está la de “consolidar” sus aranceles en niveles “máximos”; esto significa que un país no puede aumentar un derecho de aduana sin violar sus compromisos multilaterales y, una vez más, dar lugar a posibles represalias por parte de sus contrapartes comerciales. En el caso de los automóviles, el arancel promedio consolidado por Estados Unidos en la OMC es de 3,3%, muy lejos del 45% prometido por Trump. Las declaraciones repetidas y reiteradas en ese sentido por parte de Trump reflejan un desconocimiento absoluto de las obligaciones comerciales internacionales de Estados Unidos y, peor aún, de los costos de incumplirlas.

Algo similar le sucedería a Trump si al llegar a la presidencia intenta hacer que “México pague el muro fronterizo” que ha amenazado con erigir. Según él, el financiamiento del muro provendría de gravar las remesas de los trabajadores mexicanos en Estados Unidos, del cobro de visas a empresarios mexicanos y, una vez más, de elevar los aranceles a los productos de nuestro país. Ya vimos las dificultades de adoptar cualquier medida que sea violatoria del TLCAN o de la OMC, pero en el caso de la imposición de gravámenes a las remesas, los problemas no serían menores. De acuerdo al Banco Mundial, en 2014 el envío total de remesas al exterior desde Estados Unidos fue de 130 mil millones de dólares, de los cuales el 18% fue destinado a México. Si Trump quisiera gravar estos flujos, también tendría que gravar el restante 82% y afectar los envíos a China, India, Filipinas, El Salvador y el resto de los países receptores. De lo contrario, el impuesto sobre las remesas mexicanas sería discriminatorio, violando, una vez más, normas internacionales y, seguramente, también garantías constitucionales en Estados Unidos.

Además de estas implicaciones legales, las medidas propuestas por Trump también tendrían consecuencias negativas sobre el clima de negocios en Estados Unidos, la confianza sobre el Estado de derecho y su voluntad de cumplir con los compromisos pactados.

Así, las obligaciones contractuales internacionales limitarían seriamente el poder de una eventual presidencia de Trump para cumplir con algunos de los pronunciamientos de campaña más importantes. Esto no quiere decir, sin embargo, que la economía de Estados Unidos y del resto del mundo no serían vulnerables ante este escenario. El gobierno estadounidense puede, sin violaciones flagrantes de los compromisos internacionales, obstaculizar el comercio y utilizar –e incluso abusar– de las reglas del comercio para incidir sobre los flujos comerciales y afectar el clima de negocios. En particular, podría utilizar las obligaciones de los acuerdos suplementarios del TLCAN en materia laboral

El discurso de Trump ya ha incidido de una manera definitiva en la agenda económica de nuestros vecinos.

y ambiental, para frenar las exportaciones mexicanas y hostigar a las inversiones hechas en nuestro país.

Al mismo tiempo, la presidencia de Trump implicaría la interrupción de las iniciativas en curso que buscan profundizar la integración en América del Norte. Los esfuerzos para lograr mayores facilidades comerciales, reducir tiempos y costos en cruces fronterizos, desarrollar infraestructura fronteriza, el Diálogo Económico de Alto Nivel entre autoridades de México y Estados Unidos, el Diálogo de Negocios de Líderes Empresariales México-Estados Unidos, así como muchas otras actividades en marcha para incrementar la competitividad de América del Norte se suspenderían inevitablemente durante una administración Trump. Para tener éxito, este tipo de iniciativas requieren del compromiso y liderazgo de las más altas autoridades de los países miembros.

Claramente, con Trump de presidente, las relaciones comerciales entre Estados Unidos y sus principales socios comerciales se verían afectadas. Por supuesto, no habría ninguna posibilidad de que Estados Unidos

continúe siendo el líder fundamental de las principales iniciativas comerciales, regionales y multilaterales.

De hecho, independientemente del resultado de la campaña republicana y, en su momento, de la elección presidencial, el discurso de Trump ya ha incidido de una manera definitiva en la agenda económica de nuestros vecinos. Trump ha transformado radicalmente la postura del Partido Republicano de promotor del libre comercio hacia posiciones muy proteccionistas, al grado que ha salido a criticar no solo los tratados en vigor sino también las negociaciones recién concluidas del Acuerdo de Asociación Transpacífico (Trans-Pacific Partnership Agreement, TPP). El TPP agrupa a doce países de América, Asia y Oceanía; es la negociación comercial más importante llevada a cabo en los últimos veinte años y la iniciativa de política exterior más ambiciosa de la administración del presidente Obama. En el escenario de una victoria de Trump, la única probabilidad de que el TPP fuese aprobado e instrumentado sería que esto ocurriera en los meses finales de la presidencia de Obama, antes de la toma de posesión de la próxima administración en enero de 2017.

Otra víctima de la irresponsabilidad y demagogia de Trump serían las negociaciones en marcha de la Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP), entre Estados Unidos y la Unión

Europea. El TTIP pretende lograr no solo la zona de libre comercio más grande del mundo, agrupando a los 28 países de la Unión Europea y Estados Unidos, con un Producto Interno Bruto Total de 35.9 billones de dólares, el 46 por ciento del mundo, sino que busca incluir temas nunca antes abordados en tratados de libre comercio, como son la armonización regulatoria y un mecanismo novedoso para proteger y administrar los derechos de los inversionistas. Es difícil imaginar a la administración Trump encabezando este proceso. Así, con el TPP en entredicho y el TTIP suspendido, las probabilidades de revivir las negociaciones comerciales multilaterales en la Organización Mundial del Comercio serían nulas.

Es difícil saber si prevalecerá la cordura en el electorado y la candidatura de Trump no pasará de ser una muy mala jugada del sistema político estadounidense. Lo que es claro es que el daño ha sido ya enorme y que, en el caso de que Trump ganara la presidencia, los costos para Estados Unidos y el mundo serían mayores, pero también permitiría poner en blanco y negro el enorme valor de haber firmado el TLCAN hace más de veinte años. —

JAIME ZABLUDOVSKY KUPER es vicepresidente de IQOM Inteligencia Comercial y presidente del Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales. Fue subjefe negociador del TLCAN y jefe negociador del TLCUEM.



Prodecon Procuraduría de la Defensa del Contribuyente

¿Estás siendo auditado y no sabes qué hacer?

Además de asesorarte y defenderte, ahora también te ayudamos a terminar tu revisión fiscal

Nuestros servicios son GRATUITOS

PRODECON,

por ti **estamos aquí**

www.prodecon.gob.mx
Lada sin costo **01800 6110190**

DESCARGA LA APP, DISPONIBLE EN:

Google play App Store



@ProdeconMexico PRODECON México prodeconmexico