

Las fronteras en la globalización: las barreras de Trump

Diana González del Pino

Claudio Perrotti

FL, UNC

La llegada del año 2000 encontró al mundo inmerso en la globalización. Para ese entonces, dicho fenómeno estaba acompañado por la liberalización económica, que implicaba una mayor aceleración del comercio internacional, el avance tecnológico y la reducción de barreras comerciales, factores que resultaban en una mayor interdependencia entre países (FMI, 2001). La liberalización, que creaba una economía global abierta, sin fronteras, podría llegar a ser considerada hasta un sinónimo de globalización, si bien para autores como Jan Scholte (2000), sería focalizarse únicamente en uno de los aspectos de la globalización, dejando de lado lo social o lo ecológico.

Entre los líderes de esta liberalización se encontraba Estados Unidos, que en el año 1994 había puesto en marcha el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, NAFTA sus siglas en inglés), para promover el libre comercio con México y Canadá. También, en el año 2000, Estados Unidos había normalizado sus relaciones comerciales con China, luego de más de medio siglo de tensiones, lo que entre 1980 y 2004 había aumentado notablemente el intercambio con dicho país, de USD 5 a 231 mil millones (Council of Foreign Relations, 2019). El impulso a favor de la apertura continuó y en 2006, Estados Unidos se unió a las conversaciones sobre el acuerdo de comercio del Pacífico entre Brunei, Chile, Nueva Zelanda y Singapur, lo que motivó a que otros países hasta llegar al doce finalmente firmaran el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP sus siglas en inglés) en 2016. Tanto el TLCAN, como el TPP y las relaciones con China evidenciaban que Estados Unidos era parte activa de liberalización económica y su política en este aspecto respondía a administraciones republicanas y demócratas.

Sin embargo, la llegada de Donald Trump a la Casa Blanca significó un cambio de rumbo en las políticas de comercio exterior de Estados Unidos. Con el fin de cumplir su promesa de campaña, *make America great again*, el presidente republicano promovió

políticas proteccionistas y comenzó a restaurar las fronteras que se habían ido esfumando en el marco del crecimiento del libre comercio. Para que *América vuelva a ser grande* y pueda imponer sus reglas en un mundo acechado por el crecimiento económico chino, que es desde 2010 la segunda economía mundial, Trump empleó barreras tarifarias como muros para protegerse del exterior y como armas contra aquellos considerados enemigos. Así fue como no sólo impuso tarifas a productos provenientes de socios como China, sino que retiró a su país del TPP y renegoció el TLCAN. Nos detendremos ahora a analizar el impacto de estas medidas en la política de comercio exterior de Estados Unidos.

La renegociación del TLCAN

En el marco de la liberalización, en 1993 Canadá, Estados Unidos y México firmaron el TLCAN con el objetivo de “a) eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y de servicios entre los territorios de las partes” y “f) establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado” (“TLCAN”, art. 102). El TLCAN promovía la interdependencia y la cooperación entre los tres países. 25 años después del acuerdo, Donald Trump encontró que éste había sido un *desastre* para los trabajadores estadounidenses, ya que el TLCAN permitía que compañías de su país produjeran en México a costos más bajo, por ejemplo. En agosto de 2018, Trump anunció que terminaría con el mismo, y firmaría un nuevo acuerdo bilateral con México, y luego con Canadá, y no formaría parte de instituciones multilateral, aspecto que es recurrente en su administración (Calamur, 27 de agosto de 2018). Sin embargo, su amenaza finalmente se tradujo en un nuevo tratado entre Estados Unidos-México-Canadá (el T-MEC, USMCA sus siglas en inglés), que si bien fue firmado el 30 de septiembre de 2018, no ha entrado aún en vigor. El T-MEC revisa aquellos puntos que presentaban en el TLCAN desventajas para Estados Unidos. A modo de ilustración, *El Economista* explica:

en el sensible sector automotor, que estaba muy integrado por el TLCAN, Estados Unidos buscó desalentar el traslado de la producción a sitios con mano de obra más barata. Con el T-MEC, el 75 por ciento del de las partes de un automóvil deben fabricarse en territorio estadounidense (un aumento respecto al 62.5 por ciento del

TLCAN), y el 40-45 por ciento del vehículo debe ser fabricado por trabajadores que ganen por lo menos 16 dólares la hora. (“9 ejes”, 30 de noviembre de 2018)¹

Sobre este requisito se debe tener en cuenta que según *The Economist*, “Debido a que el salario promedio de los trabajadores manufactureros mexicanos es de 2.30 dólares, el beneficio para algunas empresas (estadounidenses) de mudarse al sur de la frontera disminuirá enormemente” (como se cita en “Nuevo acuerdo”, 1 de septiembre de 2018). Otro punto para destacar es el contenido del T-MEC, que establece que si algún miembro del acuerdo entra en un acuerdo de libre comercio con un país sin economía de mercado, las otras partes pueden salir del tratado luego de seis meses y reemplazar el T-MEC por un acuerdo bilateral (“Agreement”, art. 32.10, inc. 5). Esta disposición claramente desalienta negociaciones con China por parte de los socios de Estados Unidos.

Respecto de la utilización de las barreras comerciales, se evidencia la intención de Trump de proteger los intereses propios. En el caso anterior, hay un propósito de proteger las fuentes de trabajo de los estadounidenses. A su vez, tal como afirma *The Economist*

Nada de esto molesta a Trump. En su opinión, el objetivo del comercio es maximizar las exportaciones y minimizar las importaciones. La intención de su acuerdo es clara: empujar a las empresas a abandonar las cadenas de suministro transfronterizas a favor de la opción segura pero costosa de producir en Estados Unidos. El poder económico es un arma que se utilizará al servicio de ese objetivo” (como se cita en “Nuevo acuerdo”, 1 de septiembre de 2018).

Hay en el nuevo acuerdo una finalidad clara de sentar bases ventajosas para Estados Unidos. México ya ratificó el tratado, si bien hay en él cláusulas que impactarán seriamente en su sector productivo. En este marco, Forbes asegura: “el principal factor por el que México aceptó el trato fue la amenaza de Trump de imponer aranceles a todas las importaciones de automóviles, amenaza que aún se cierne sobre Canadá” (“Nuevo acuerdo”, 1 de septiembre de 2018). Las nuevas armas de Estados Unidos son sus aranceles.

¹ Todas las traducciones del inglés son propias.

El fin del TPP

La preferencia por acuerdos bilaterales quedó finalmente concretada cuando Trump decidió abandonar el TPP en 2017. Este acuerdo de cooperación y libre comercio había comenzado a raíz del interés del anterior presidente republicano George W. Bush y del presidente demócrata Barack Obama, de buscar nuevas alianzas con Japón, Malasia, Vietnam, Singapur, Brunei, Australia, Nueva Zelanda, Chile y Perú.

En 2011, mientras se negociaba el tratado, Hillary Clinton, Secretaria de Estado de EEUU en ese momento, publicó un artículo definiendo el rumbo de la política exterior de Obama: “El libre mercado en Asia ofrece a Estados Unidos oportunidades sin precedentes para inversiones, comercio y acceso a tecnología de punta” (Clinton, 11 octubre de 2011: párr. 6). Las instituciones multilaterales y el libre comercio se consideraban las bases para la expansión norteamericana y para promover su liderazgo en la región. Para Obama el TPP era la forma en la que podía asegurarse que era su país y no China, el que “escribía las reglas para la economía global de este siglo” (como se cita en Somanader, 2015: párr. 1), y entre sus prioridades se encontraban ganar mercados para exportaciones y, a su vez, proteger los trabajos de la clase media, intentando recuperar aquellos que se habían perdido a causa del *outsourcing* o la subcontratación.

Las cláusulas del acuerdo firmado en 2016 incluían la eliminación o reducción de tarifas hasta de un 98 por ciento en productos textiles y de la agricultura, la liberalización de servicios, reglas para inversión y protección a inversores, regulación del comercio digital (en su momento, una innovación), y protección a la propiedad intelectual, entre otras (McBride y Chatzky, 4 de enero de 2019). Estas normativas regularían la actividad en el Pacífico y colaborarían en afianzar el liderazgo de Estados Unidos en la región y en poder negociar sus reglas de juego. A pesar de los beneficios que Obama veía en el nuevo tratado, Trump expresó ya como candidato a presidente que éste era “una continua violación a nuestro país” (como se cita en Taylor, 13 de abril de 2018: párr. 20) puesto que el tratado promovía la subcontratación, incrementaba el déficit comercial y no evitaba la manipulación de la moneda por parte de sus socios comerciales (McBride y Chatzky, 4 de enero de 2019). Finalmente, el tercer día de su presidencia, en enero de 2017 mediante una orden ejecutiva Trump retiró a su país del TPP.

Los once países restantes firmaron otro acuerdo, el TPP11 (2018) y Trump escribió en un *tweet* que sólo volvería al TPP si hubiera un mejor acuerdo que el de

Obama, puesto que EEUU ya tiene tratados bilaterales con seis de las once naciones que lo componen (como se cita en Taylor, 13 de abril de 2018: párr. 29). Para Trump, la salida del TPP, la renovación de las barreras con Japón, Malasia, Vietnam, Brunei y Nueva Zelanda, que no tenían tratado de libre comercio con Estados Unidos como Chile, Perú, Singapur, Australia, Canadá y Méjico ha sido claramente un muro para proteger la economía y el comercio de su país.

La guerra comercial

La guerra comercial entre Estados Unidos y China es un conflicto que se inició en marzo de 2018, cuando Donald Trump impuso aranceles a las importaciones de acero y aluminio provenientes de China. Los aranceles luego se fueron extendiendo a otros productos del mismo origen, debido al hecho de que consideraba que durante años la República Popular China había estado realizando prácticas comerciales anticompetitivas y que, además, ésta estaba involucrada en el robo de propiedad intelectual de empresas estadounidenses (Garijo, 14 de diciembre de 2019).

Ante estas medidas, el gobierno chino respondió con la imposición de aranceles a productos estadounidenses como automóviles y aviones, en especial, la soja, uno de los principales productos de exportación de Estados Unidos a China. Este conflicto ha ido escalando desde entonces, con nuevas imposiciones arancelarias de uno y otro lado, y hasta acusaciones de espionaje comercial, como el conflicto que se suscitó con la empresa china Huawei cuando en Estados Unidos se prohibió el uso de equipos Huawei, a la vez que aconsejó a sus aliados no utilizar la red 5G de la empresa china. Esta prohibición se debió a que Estados Unidos considera que la utilización de equipos Huawei implica un peligro para la seguridad nacional del país debido a un posible espionaje (Leyva, 27 de mayo de 2019).

Por otro lado, es importante señalar que en lugar de que Estados Unidos decidiera elevar nuevamente los aranceles a las importaciones chinas, a comienzos de agosto de 2019, el gobierno chino decidió devaluar su moneda, el yuan, frente al dólar en una nueva escalada de las tensiones comerciales. De esta forma, al devaluar su moneda, China intentó dejar sin efecto los efectos de los aranceles sobre su economía a través de una guerra de divisas (Derwin, 6 de agosto de 2019).

Este conflicto puede ser interpretado desde dos puntos de vista. Por un lado, las medidas proteccionistas se pueden ver como una frontera en el sentido de muro de protección de la economía estadounidense, en sintonía con las promesas de campaña del

presidente Trump de defender la industria estadounidense como la automotriz, la del acero y el aluminio y otras industrias que han quedado relegadas con la globalización de la división internacional del trabajo. En este sentido, muchas empresas estadounidenses se han deslocalizado en los últimos años para instalarse en países donde el costo de mano de obra es inferior que en Estados Unidos frente a las prácticas anticompetitivas por parte de China. En este sentido, las prácticas estadounidenses significarían un rechazo del libre comercio, lo cual es uno de los puntos centrales de la globalización económica, como mencionamos en la introducción. Por otro lado, las medidas del presidente estadounidense serían interpretadas no sólo como un muro de protección, sino también como un arma contra la economía y el desarrollo de su gran rival económico en el siglo XXI, la República Popular China. Los aranceles amenazan la economía del gigante asiático y generan reacciones por parte de este. Sin embargo, pareciera que con las últimas negociaciones de diciembre de 2019 sería la intención de ambos de dejar de utilizar estas *armas* ya que existe la posibilidad de firmar un acuerdo para dejar atrás la guerra comercial (Vidal Liy y Pozzi, 13 de diciembre de 2019).

Conclusión

Podemos concluir que, si bien la globalización como liberalización promovió el fin de las fronteras comerciales y el libre intercambio entre países, la administración de Trump desde enero de 2017 ha fomentado la restauración de las barreras en el área del comercio exterior, implementado medidas que protegen la economía del país de otras economías, como el caso del TPP y del TLCAN. Por otra parte, en el caso del TLCAN también y de la guerra comercial con China, las tarifas y los aranceles son y han sido armas que amenazan o castigan prácticas desventajosas o desleales para Estados Unidos. Para la administración de Trump, estos muros y estas armas permiten poder dominar el campo de juego y cumplir su promesa de campaña, lograr que *América vuelva a ser grande*.

Bibliografía

- “9 ejes del T-MEC que debes conocer tras su firma”. *El Economista*. 30 de noviembre de 2018. <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/9-ejes-del-T-MEC-que-debes-conocer-tras-su-firma-20181130-0066.html>. Consultado el 05-09-19.
- “Agreement between the United States of America, the United Mexican States, and Canada 05/30/19 Text”. *Office of United States Trade Representative*. 30 de mayo de 2019. <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement/agreement-between>. Consultado el 09-09-19.
- Calamur, Krishnadev. “Trump’s NAFTA Strategy: Bluff, Rebrand, Declare Victory”. *The Atlantic*. 27 de agosto de 2018. <https://www.theatlantic.com/international/archive/2018/08/trump-nafta/568654/>. Consultado el 06-09-19.
- Clinton, Hillary. “America’s Pacific Century”. *Foreign Policy*. 11 de Octubre 2011. <https://foreignpolicy.com/2011/10/11/americas-pacific-century/>. Consultado el 04-09-19.
- Council of Foreign Relations. “US Relations with China”. 1949-2019. 2019. <https://www.cfr.org/timeline/us-relations-china>. Consultado el 06-09-19.
- Derwin, Jack. “EE.UU. acusa oficialmente a China de manipular su divisa después de que Wall Street sufra el mayor desplome del año tras la depreciación del yuan”. 6 de agosto de 2019. *Business Insider*. <https://www.businessinsider.es/wall-street-desploma-eeuu-acusa-china-manipular-divisa-469213>. Consultado el 12-09-19.
- FMI. “La liberalización del comercio mundial y los países en desarrollo”. Noviembre de 2001. <https://www.imf.org/external/np/exr/ib/2001/esl/110801s.htm>. Consultado el 06-09-19.
- Garijo, Marta. “Esto es lo que debes saber para no perderte en la guerra comercial tras el acuerdo entre Estados Unidos y China: su origen y lo que ha pasado en 20 meses de tensiones económicas”. *Business Insider*. 14 de diciembre de 2019. <https://www.businessinsider.es/guerra-comercial-estados-unidos-china-resumen-ultimas-noticias-525877>. Consultado el 19-12-19.
- Leyva, Ximena. “EU y su miedo a China, la lógica detrás del caso Huawei-Google”. *Expansión*. 27 de mayo de 2019. <https://expansion.mx/tecnologia/2019/05/27/eu-y-su-miedo-a-china-la-logica-detras-del-caso-huawei-google>. Consultado el 11-09-19.

- McBride, James y Chatzky, Andrew. "What is the Trans-Pacific Partnership (TPP)?" *Council on Foreign Relations*. 4 de enero de 2019. <https://www.cfr.org/backgrounder/what-trans-pacific-partnership-tpp>. Consultado el 08-09-19.
- "Nuevo acuerdo comercial empeorará al TLCAN: The Economist". *Forbes*. 1 de septiembre de 2018. <https://www.forbes.com.mx/nuevo-acuerdo-comercial-empeorara-el-tlcan-the-economist/>. Consultado el 05-09-19.
- Scholte, Jan Aart. *Globalization, A Critical Introduction*. New York: Palgrave, 2000.
- Somanader, Tanya. President Obama: "Writing the Rules for 21st Century Trade". *The White House*. 18 de febrero de 2015. <https://obamawhitehouse.archives.gov/blog/2015/02/18/president-obama-writing-rules-21st-century-trade>. Consultado el 08-09-19.
- Taylor, Adam. "A timeline of Trump's complicated relationship with the TPP". *The Washington Post*. 13 de abril de 2018. <https://www.washingtonpost.com/news/worldviews/wp/2018/04/13/a-timeline-of-trumps-complicated-relationship-with-the-tpp/>. Consultado el 08-09-19.
- "Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)". *Cepal*. https://datd.cepal.org/Normativas/TLCAN/Espanol/Tratado_de_Libre_Comercio_de_America_del_Norte-TLCAN.pdf. Consultado el 08-09-19.
- Vidal Liy, Macarena y Pozzi, Sandro. "China y EE UU cierran la primera fase del acuerdo para poner fin a la guerra comercial". *El País*. 13 de diciembre de 2019. https://elpais.com/internacional/2019/12/13/actualidad/1576253926_850778.html. Consultado el 17-12-19.