

Los cinco hechos más importantes del comercio internacional en 2018

Por Antonio López Crespo

1 La guerra comercial
EE UU - China (pág. 32)



2 El deterioro de la
alianza transatlántica
EE UU - UE (pág. 36)



3 El precipicio británico (pág. 38)



4 La turbia resolución final del tema TLCAN (pág. 40)



5 La conformación del área de libre comercio de África (pág. 42)

Ilustración: Estudio Impronta

Los cinco hechos más importantes del comercio internacional en 2018

Un análisis exhaustivo de los acontecimientos más relevantes del año, en un contexto plagado de desafíos para el libre comercio, la globalización y la cooperación entre naciones. Causas, derivaciones y tendencias del escenario global de complejidad creciente.

Por Antonio López Crespo

El año que concluye ha sido de enorme trascendencia para el comercio mundial, marcado por grandes acontecimientos y decenas de derivaciones negativas que han afectado el desarrollo de los intercambios comerciales y hoy amenazan directamente la situación de la economía global.

Los sucesos que han conmovido los cimientos del orden mundial en el que, con luces y sombras, habían transcurrido los últimos años pueden resumirse en cinco: la guerra comercial entre EE UU y China, el deterioro de la alianza transatlántica entre EE UU y la Unión Europea (UE), el precipicio británico del Brexit, la turbia resolución final del acuerdo Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y la conformación del área de libre comercio de África.

Es insoslayable intentar explicar qué sucedió, qué tendencias y movimientos tectónicos ocurrieron bajo la superficie y quiénes son los máximos responsables de lo que el mundo pagará con menos prosperidad, menos libertad y mayor pobreza.



Para simplificar: lo que sucedió fue Trump. La llegada a la Casa Blanca de un irresponsable, al que muchos especialistas atribuyen una marcada psicopatía (ver [“Radiografía de un mentiroso”](#), *Marco Trade News*, 16 de julio de 2018) permitió también el arribo de un grupo de personajes imbuidos de una retórica proteccionista, xenófoba, supremacista y de un nacional-populismo de resonancias trágicas.

Steve Bannon primero, pero también Peter Navarro, Mike Pompeo, John Bolton, Mark Pence, Robert Lightizer, Wilbur Ross, y otros componen un *staff* que, bajo la pancarta de “America First”, creen que el mundo requiere de la conducción política y militar de EE UU. Advierten que el “mundo exterior” —es decir, el mundo— es hostil a su país y adhieren a todo tipo de planteos paranoides, de altísimo riesgo. Bolton y Pompeo han insistido decenas de veces en que un bombardeo intenso terminaría con los problemas que plantean Irán y Corea del Norte.

Varios de ellos fueron elegidos por sugerencia del vice Mike Pence entre los seguidores de Ralph Drollinger, un líder religioso ultra derechista que conduce un importante núcleo de senadores, representantes y funcionarios de Washington, sobre quienes mantiene un adoctrina-

miento bíblico todas las semanas.

Creen en las ventajas del proteccionismo y consideran que el mundo todavía se rige por un sistema de naciones independientes y aisladas entre sí, que resuelven sus problemas por medio de la dominación o la guerra. Y desconocen que, en la era del conocimiento, el intercambio comercial es de bienes y también de servicios.

Pero el mayor problema de ese grupo de “halcones”, responsable de las actuales penurias del planeta, es su jefe Donald Trump, un anciano *playboy*, multimillonario por herencia, que se ha declarado varias veces en bancarrota y se considera un “gran negociador” por la vía de la extorsión. Pero no son esos los mayores peligros de Trump, sino su obsoleta visión del mundo y su severa carencia de conocimiento de los procesos históricos.

Sin embargo, Trump no habría podido existir sin un subterráneo movimiento que conmueve los fundamentos de la globalización. El gigantesco proceso de acumulación de riqueza que generó la globalización provocó cambios de tal magnitud a los que muchos no han podido ni sabido adaptarse. Las transformaciones han sido radicales y profundas y ello genera miedos e inseguridades colectivas.

Por primera vez en la historia de la humanidad, una revolución que transforma los cimientos del orden establecido sucede en una sola generación. Las grandes revoluciones de la historia de los hombres habían transcurrido, hasta aquí, a lo largo de siglos con una adaptación lenta y paulatina.

La reconfiguración del orden mundial que provoca la revolución científico-tecnológica sucede a una velocidad de vértigo y, en tres o cuatro décadas, modificó de manera radical las estructuras con las que convivíamos. El proceso permitió que países pobres y con bajos índices de desarrollo humano en solo 50 años se hayan convertido en potencias mundiales o vayan camino a serlo. El caso arquetípico es China, pero el fenómeno se multiplica en Asia, África, Oceanía y América Latina.

Ello generó que más de 1.500 millones de personas salieran de la pobreza y el mundo accediera a décadas de cierta estabilidad, prosperidad y a una paz poco frecuente. Claro que el reparto de la riqueza ha sido desparejo e inequitativo. En corregir esas falencias estaba la globalización en la primera década de este siglo, buscando subsanar los desbordes de un proceso novedoso.

Pero muchos ciudadanos de países desarrollados, tanto en EE UU como en Europa, vieron con alarma la pérdida de los trabajos y de los privilegios que les había otorgado el orden mundial de la posguerra. Atribuyeron todos sus males a la globalización y a una de sus consecuencias más visibles: las corrientes migratorias. **La pérdida de empleos, signada por la revolución tecnológica y la automatización consiguiente, y las migraciones—fuera de las provocadas por guerras o hambrunas— son parte del mismo proceso de transformación que ha pulverizado las fronteras y multiplicado los intercambios de todo tipo.**

Esa corriente subterránea comenzó a revalorizar entonces los viejos nacionalismos de trágicas consecuencias en el siglo XX y a rechazar lo extranjero, tanto personas como productos. Reclaman la recuperación de empleos que nunca volverán y finalmente, cuestionan a una

“clase política” que no les ha podido dar respuesta a sus reclamos, porque esos reclamos pertenecen a un mundo que ya no existe más. Atemorizados ante los cambios que acontecen a su alrededor y sin comprenderlo, pretenden retornar a un pasado quimérico, que falsamente creen que fue mejor. El símbolo más grotesco de esa torpeza ha sido el Brexit, el sueño de un retorno “imperial” de un país que hoy sólo significa el 2,3% del PIB mundial (World Bank, ppa 2018).

El resultado ha sido la torpe apelación de segmentos crecientes de ciudadanía a outsiders —payasos, actores, mediáticos o simplemente filo-nazis o filo-estalinistas, se llamen Trump, Beppe Grillo, Salvini, Bolsonaro, Orban, Maduro, Kaczynski o Boris Johnson— para que asuman el rol de “salvadores de la patria”.

El movimiento de placas tectónicas se expresaba como una creciente queja antiglobalización, en grupos radicalizados que prosperaban, sobre todo, al abrigo de las bonanzas del capitalismo globalizado, en pequeñas representaciones parlamentarias, bajo el amparo de las democracias más avanzadas.

Pero de pronto, esa corriente emergió a través de dos hechos casi simultáneos: el Brexit y el ascenso de Trump a la presidencia. Ello permitió que esa turbulencia retardataria, plagada de ensoñaciones sobre un pasado irreal de pleno empleo y estado de bienestar, que solo existió para una parte muy limitada de la humanidad, surgiera con fuerza en Europa y EE UU.

Remedos tristes del populismo latinoamericano como el Podemos español, brotes independentistas que atrasan dos siglos, como el catalán, se conjugan con brotes fascistas en Italia, Hungría, Polonia, Austria y en el corazón de democracias consolidadas como Francia, Alemania, Suecia, Reino Unido o los Países Bajos.

Dos años después de la llegada de Trump, Steve Bannon, su ideólogo de cabecera, recorre Europa y se asienta en la Italia de Matteo Salvini para conformar una **International Alt-right** bajo la denominación de “the movement” (“el movimiento”), un nombre de reminiscencias mussolinianas que fuera usado por Fran-

cisco Franco y Juan D. Perón en su época. El movimiento tendrá su sede en Bruselas y pretende conformar un peligroso frente de la ultraderecha europea. Para Bannon, el conflicto de este siglo no es entre izquierdas y derechas sino una guerra entre nacionalistas y globalizadores.

Según el ideólogo de Trump, el fortalecimiento de la UE es un riesgo para la civilización occidental, porque diluye la identidad nacional y permite que el Islam invada a Occidente poco a poco. En una Europa que vivió la tragedia del racismo hitleriano, en un genocidio imborrable de judíos y gitanos, Bannon no dudó en declarar: “Lucháis por vuestro país y os llaman racistas. Pero los días en que eso era un insulto se han quedado atrás. Los medios del *establishment* son los perros guardianes del sistema. Cada día que pasa, nosotros somos más fuertes, y ellos más débiles. **Dejadles que os llamen racistas, xenófobos o lo que quieran, y llevad esas palabras como una condecoración”.**

El sueño de Bannon y de su jefe Trump es dinamitar la UE desde dentro. Como señala el belga **Guy Verhofstadt, representante de la UE para la negociación del Brexit:** “Nosotros conocimos la pesadilla del nacionalismo y sabemos el daño que causó a nuestros países en el pasado. **La visión de extrema derecha de Steve Bannon y su intento de importar la política del odio al continente será rechazada por los europeos decentes”.**

Pero, mientras eso sucede, los desvaríos de Trump y de la dirigencia británica anti-europea han puesto en jaque la estructura de controles y equilibrios de la democracia de EE UU. ¿Resistirá o la primera potencia mundial camina hacia la autocracia? **Steve Levitsky, politólogo de la Universidad de Harvard y coautor del libro *Cómo mueren las democracias*, señala que la actitud de Trump es preocupante porque cumple con todos los rasgos de “un líder muy autoritario”.** Lo confirman unas declaraciones de Trump, tras su reunión con Kim en Corea: “Habla, y su gente se sienta, atenta. Quiero que mi gente haga lo mismo”.

1 ■ La guerra comercial EEUU - China

La decisión de Trump de generar una guerra comercial con China, provocando un deterioro de las condiciones económicas globales, restaurando políticas proteccionistas y de aislacionismo nacionalista y poniendo en jaque los avances alcanzados por cuarenta años de libre comercio, globalización y prosperidad, no son parte de una estrategia negociadora, sino el corazón de su pensamiento.

Muchos especialistas creen, en cambio, que se trata de una forma extorsiva y violenta de “negociar” tal como lo manifiesta el magnate, en sus rudimentarios manuales como *El arte de negociar*, *El secreto del éxito* y otras sandeces del estilo. Carl Fey, profesor de comercio internacional en la escuela de negocios de la Universidad de Aalto (Finlandia), considera que es “una táctica negociadora” pero que el escenario puede empeorar si Trump no se detiene a tiempo: “Por lo que estoy preocupado es de que todo pueda ir a más si las cosas continúan como hasta ahora. Creo que ahora mismo una de las claves está —y nadie sabe si es cierto o no— en que los aranceles de Trump son una táctica negociadora. Espera que China llegue a algún tipo de acuerdo con EE UU para luego echarse atrás y alcanzar algo más cercano a como las cosas eran hace tiempo, pero con un mejor trato para EE UU”.

Lamentablemente no es así. Basta con revisar las declaraciones mediáticas de Trump a lo largo de 40 años, para darse cuenta que el actual presidente de EE UU cree en su “America First” como Hitler creía en su “PanGermania”. Un lúcido e inquietante artículo del ex canciller chileno Heraldo Muñoz Valenzuela, publicado en *El País*, revela las consistencias del pensamiento de Trump y su creencia en el uso de la extrema fuerza militar: “Más allá de sus acostumbradas improvisaciones, el presidente norteamericano ha estado concretando consistentemente sus recelos personales y agenda internacional, arraigados desde hace largo tiempo”. El ex canciller expli-



ca que Trump hace de esos recelos parte de su presidencial actual.

Para demostrarlo, recupera unas declaraciones hechas por un Trump cuarentón a *Playboy* en marzo de 1990, entrevista que llevó al actual presidente de EE UU a la portada de la famosa revista junto a la modelo Brandi Brant, famosa conejita condenada en 2014 por tráfico de drogas. Allí, Trump mostraba, “proféticamente”, que lo hoy está ejecutando en la Casa Blanca no es una improvisación.

Cuando el periodista lo interroga sobre el hipotético caso de que fuera algún día

elegido presidente de EE UU, Trump afirma que su primera medida sería ponerle “aranceles a cada Mercedes Benz circulando en este país y a todos los productos japoneses”. Y agrega, confirmando la consistencia señalada por Muñoz, una frase que parece salida de uno de sus más recientes tuits y no de 1990: “Nuestro país está siendo embaucado por nuestros supuestos aliados; ejemplo, Japón, Alemania Occidental, Arabia Saudí, Corea del Sur”.

Unos 30 años atrás, el ya entonces joven empresario pensaba que EE UU estaba gastando millones en proteger militarmente a esos países y a sus rutas marítimas para exportar, sin que ellos aportaran a esa defensa, para después “inundar” EE UU con sus productos.

Aquel Trump reiteraba su preocupación por la “pérdida de respeto hacia EEUU”, afirmando: “se ríen de EE UU”. Acusaba sobre todo a Japón (la China de hoy) y advertía de manera alarmante —sin las cautelas políticas del presente— que había que pensar en una “guerra nuclear”: “La guerra nuclear es un elemento muy importante en mi proceso de reflexión” —afirmaba el magnate a *Playboy*— “estos sistemas de armas nunca han sido probados. Un presidente Trump —reiteraba en 1990— creería “fuertemente en la extrema fuerza militar. No confiaría en na-

La guerra comercial es una guerra en toda regla. La imposición de aranceles es parte de un conflicto que solo busca la capitulación de China e impactar sobre tres áreas estratégicas: derechos de propiedad intelectual, innovación y desarrollo tecnológico.

die” (ver El País España, “[Un presidente consistente](#)”).

Ese extraviado *playboy*, dedicado por entonces a los *reality shows*, la construcción de casinos y los concursos de belleza, hoy se sienta efectivamente en el Salón Oval y debe resolver una posible confrontación con Corea del Norte, la participación de su país en acciones militares en Siria o la colisión comercial con una gran potencia como China.

Trump no está negociando. Su objetivo es destruir la economía china, tal como lo plantea en sus libros Peter Navarro, su asesor en el tema. O al menos, lograr abortar el programa *Made in China 2025*, por el cual el gigante asiático se plantea nueve objetivos estratégicos, que comprenden la mejora de la capacidad de innovación, la promoción de la integración de la informatización y la industrialización, el establecimiento de una marca de alta calidad, la implantación general de técnicas de producción respetuosas con el medio ambiente y una intensa promoción de la investigación y desarrollo en áreas clave, como las TICs, la conservación y creación de energía, la aviación y navegación avanzada, la medicina biológica, entre otros.

Todos hemos sido testigos de la demencial escalada de aranceles que Trump impulsó en 2018 a los productos chinos y el intencional fracaso de cada una de las rondas de negociación planteadas por el gobierno chino, que se vio obligado a replicar con medidas similares y denunciar la situación ante la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Los argumentos utilizados por la administración Trump para justificar sus desmanes han sido contestados y negados por falsos y equívocos, no solo por China sino por prestigiosos economistas y hombres de negocios del propio EE UU. Dos muestras son suficientes:

Acusación 1:

La actual Casa Blanca dice que China “roba” tecnología, forzando a sus empresarios a transferir patentes para poder hacer negocios en su país. Stephen Roach, ex presidente de Morgan Stanley Asia e investigador principal en el Instituto de Asuntos Globales Jackson de la Univer-

sidad de Yale, contestó de manera rotunda el pasado abril en *Project Syndicate*: “No te dejes engañar. El informe USTR (...) acusa a China de “transferencia de tecnología forzada”, argumentando que las compañías estadounidenses deben entregar los planos de tecnologías propietarias y sistemas operativos para hacer negocios en China. Se alega que esta transferencia tiene lugar dentro de la estructura de acuerdos de empresas conjuntas: asociaciones con contrapartes nacionales que China y otros países han establecido durante mucho tiempo como modelos para el crecimiento y la expansión de nuevas empresas. Actualmente, hay más de 8.000 JV que operan en China, en comparación con un total de más de 110.000 JV y alianzas estratégicas que se han establecido en todo el mundo desde 1990. **Significativamente, EE UU y corporaciones multinacionales participan voluntariamente en estos acuerdos legalmente negociados por razones comerciales sólidas, no solo para establecer un dominio en los mercados nacionales de China en rápido crecimiento, sino también como un medio**

para mejorar la eficiencia operativa con una plataforma china de bajo costo. Re-presentar a compañías estadounidenses como víctimas inocentes de la presión china es ciertamente incompatible con mi propia experiencia como participante activo en la empresa conjunta de Morgan Stanley con el Banco de Construcción de China (y algunos pequeños inversionistas minoritarios) para establecer China International Capital Corporation en 1995”.

Como señala Dani Rodrik, un destacado economista, presidente de la Asociación Económica Internacional, profesor de Economía Política Internacional en la Escuela de Gobierno John F. Kennedy de Harvard: “China juega el juego de la globalización por lo que podríamos llamar las reglas de Bretton Woods, después del régimen mucho más permisivo que gobernó la economía mundial en el período inicial de la posguerra. Como me explicó una vez un funcionario chino, la estrategia es abrir la ventana, pero colocar una pantalla sobre ella. Toman aire fresco (inversión extranjera y tecnología) mientras que mantienen fuera de los elementos nocivos (flujos de capital volátiles e importaciones perjudiciales). De hecho, las prácticas de China no son muy diferentes de lo que todos los países avanzados han hecho históricamente cuando estaban alcanzando a otros. Una de las principales quejas de los EE UU contra China es que los chinos violan sistemáticamente los derechos de propiedad intelectual para robar secretos tecnológicos. Pero en el siglo XIX, EE UU estaba en la misma posición en relación con el líder tecnológico de la época, Gran Bretaña, como China es hoy en día frente a EE UU. Y EE UU tenía tanto aprecio por los secretos comerciales de los industriales británicos como lo tiene China hoy en día para los derechos de propiedad intelectual estadounidenses”.

Acusación 2:

El déficit comercial provocado por China ha sido consentido por las anteriores administraciones estadounidenses, carentes de patriotismo, y ha provocado pérdidas de empleos y de industrias que Trump ha prometido recuperar, entre las que ha



Made in China 2025

Es el programa donde el gigante asiático se plantea **nueve objetivos estratégicos**, que comprenden la mejora de la capacidad de innovación, la promoción de la integración de la informatización y la industrialización, el establecimiento de una marca de alta calidad, la implantación general de técnicas de producción respetuosas con el medio ambiente y **una intensa promoción de la investigación y desarrollo en áreas clave, como las TICs, la conservación y creación de energía, la aviación y navegación avanzada, la medicina biológica, etc.**

destacado la del carbón y la automotriz. Para Rodrik: “Existen buenas razones para que China, y otras economías, resistan la presión de ajustarse a un molde impuesto por los *lobbies* de exportación de los EE UU. Después de todo, el fenomenal éxito de la globalización de China se debe tanto a las políticas industriales poco ortodoxas y creativas del régimen, como a la liberalización económica. La protección selectiva, los subsidios crediticios, las empresas de propiedad estatal, las normas de contenido nacional y los requisitos de transferencia de tecnología han jugado un rol importante en convertir a China en la potencia manufacturera que es. La estrategia actual de China, la iniciativa Made in China 2025, tiene como objetivo aprovechar estos logros para catapultar al país hacia un estado de economía avanzada”.

Como señaló el **Joseph Stiglitz**, Premio Nobel de Economía, en un artículo que precisamente se titula “La confusión de Trump sobre el comercio” (*Project Syndicate*), pareciera que el presidente de EE UU ignora que lo que importa no es el déficit comercial bilateral sino el déficit multilateral: “El enfoque de Trump en el déficit comercial bilateral es, francamente, tonto (...). Como suele ser el caso, Trump parece estar obsesionado con un problema pasado. Recordemos que, para cuando Trump comenzó a hablar sobre su muro fronterizo, la inmigración desde México ya había disminuido a casi cero. Y para cuando comenzó a quejarse de que China deprimía la tasa de cambio de su moneda, el gobierno chino de hecho estaba apuntalando el renminbi”.

Pero no es el déficit comercial lo que más le preocupa a Trump en relación a China, sino el rol del gigante asiático en el nuevo orden mundial, su relevancia al frente de la lucha contra el proteccionismo y el cambio climático y su liderazgo en el proceso de globalización. Trump y sus halcones lo viven como una amenaza directa a los intereses geoestratégicos de EE UU. Y tienen razón: la “civilización ecológica”, la gran meta del presidente Xi Jinping, basada en la prosperidad compartida, un planeta limpio y en paz, son una amenaza para los “sueños belicistas y hegemónicos” de los hombres de Trump.



Donald Trump, presidente de EE UU

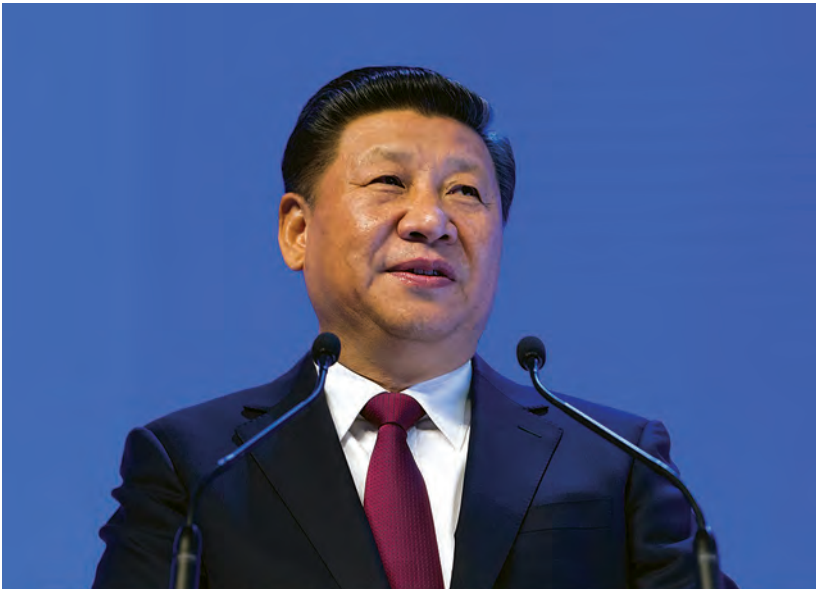
Lluís Bassets, director adjunto del diario español *El País*, escribe en “La guerra de Trump” sobre el presidente de EE UU: “Cree que el comercio mundial es como el mercado inmobiliario de Nueva York o el mundo de los concursos televisivos y de las competiciones de belleza femenina, dividido entre **vencedores** y **perdedores**. Los primeros exportan y los segundos importan. No es propio de vencedores depender del acero producido por otros. Afecta a las armas, es la seguridad nacional. Nadie debe interferir en algo tan serio, y menos la OMC. Ideas del siglo XX, cuando la industria pesada era determinante para la capaci-

No es el déficit comercial lo que más le preocupa a Trump en relación con China, sino el rol del gigante asiático en el nuevo orden mundial, su relevancia al frente de la lucha contra el proteccionismo y en el proceso de globalización.

dad armamentística de los países”.

Matthew Bey, de la Universidad de Texas, refleja con acierto el atraso conceptual de Trump: “Está bastante claro que la definición de comercio justo de Trump tiene que ver con las reglas que rigen el comercio, pero con el resultado final: si un lado exporta más que el otro, está ganando. Es una visión que se remonta a la Europa del siglo XVI y que ha llevado incluso a los políticos republicanos a acusar al presidente de albergar una política comercial mercantilista (...). En lugar de enfocarse solo en el volumen, los economistas liberales clásicos como Smith, Hume y Ricardo alentaron a los países a especializarse y comercializar los bienes que producen mejor por los bienes que producen pobremente para maximizar la productividad y la riqueza.

“Por supuesto –dice Bey– Trump y un contingente de votantes estadounidenses no están de acuerdo. Desde su punto de vista, 60 años de especialización y libre comercio han ahuecado la industria manufacturera de los EE UU y las comunidades que alguna vez la apoyaron: Detroit, por ejemplo, o Gary, Indiana”. **El artículo de Bey revela un componente decisivo en la política de Trump: el enfoque está puesto en el mercado interno, coincidiendo sorprendentemente con las posturas defendidas por los na-**



Xi Jinping, presidente de China

cionalismos populistas de Chávez, Maduro, los Kirchner y otros.

China es claramente el objetivo y la guerra comercial es una guerra en toda regla. La imposición de aranceles es parte de un conflicto que solo busca la capitulación de China y el impacto sobre tres áreas estratégicas: derechos de propiedad intelectual, innovación y desarrollo tecnológico. No es improbable que Trump y sus “halcones” pongan cada vez más el acento en la seguridad nacional para plantear acciones de seguimiento.

Debe recordarse que Trump prometió, en su discurso de investidura, la necesidad de “proteger las fronteras [de EEUU] de los estragos de otros países que fabrican nuestros productos, robando nuestras compañías y destruyendo nuestros trabajos”. Y que ese fue también su discurso en las pasadas elecciones de noviembre.

Lo que Trump parece ignorar es que está errando en las causas de la enfermedad y sólo advierte los síntomas. Y que eso puede arrojarlo a la derrota en una guerra comercial que él define como “fácil de ganar”. No advierte los cambios transformadores en las cadenas de suministro globales de algunas industrias. Cuando gravó la producción de paneles solares creyó que perjudicaba a China, pero esa producción se había movido hacía mucho tiempo a Malasia y Vietnam.

Cuando aranceló las lavadoras, el acero y el aluminio, impactó contra la producción de Samsung, un proveedor extranjero líder en lavadoras, que posee una importante factoría de electrodomésticos en Carolina del Sur.

Un caso ejemplificador de la torpeza del actual inquilino de la Casa Blanca es Cedar Electronics, una empresa de sistemas de radar y detección laser. Tenía su planta en Filipinas y, oyendo el “canto de las sirenas” de Trump, el año pasado decidió trasladar parte de su manufactura a Ohio.

La obsesión de la administración Trump con el enorme desequilibrio comercial bilateral con China omite las poderosas fuerzas macroeconómicas que han engendrado el gigantesco déficit multilateral de EE UU con más de un centenar de países.

La guerra comercial desatada por Trump disparó los costos de importación de partes cruciales, que no tenía que pagar en Filipinas: “Estamos siendo penalizados por regresar manufactura de productos de Filipinas a EE UU —confiesa amargamente Chris Cowger, director general de la empresa—. Si hubiésemos sabido esto el año pasado, lo más probable es que no habríamos traído de regreso esos empleos”.

La obsesión de la administración Trump con el enorme desequilibrio comercial bilateral con China omite las poderosas fuerzas macroeconómicas que han engendrado el gigantesco déficit comercial multilateral de EE UU, que alcanza a su comercio con más de un centenar de países. Atribuir sus males a China o a Europa es como apretar el extremo de un globo lleno de agua: el problema se desliza de un lugar a otro. El problema de EE UU proviene de su carencia de ahorro interno y de su consumismo extremo.

Ello obliga a importar el ahorro excedente del exterior, administrar enormes déficits gemelos y atraer capital. Las previsiones indican que los déficits presupuestarios de EE UU se incrementarán en un billón de dólares en la próxima década, agravados por los recortes de impuestos impulsados por Trump y los crecientes gastos militares.

Las políticas proteccionistas de Trump y su guerra con China representan una seria amenaza para EEUU: podrían representar un freno a las principales exportaciones estadounidenses al gigante asiático; empujar al gobierno chino a reducir sus compras de bonos del Tesoro de EE UU, lo que complicaría el financiamiento externo del país más endeudado del mundo; y encarecer el costo interno de los productos para sus consumidores.

El extravío de la actual Casa Blanca es tal que el vicepresidente Mike Pence, aseguró que “EE UU ha reconstruido China con sus inversiones” en los últimos 25 años, lo que motivó que el portavoz del Ministerio de Asuntos Exteriores de China, Lu Kang, tuviera que decir que “estas declaraciones no se corresponden con los hechos. Cualquier país depende de sí mismo para desarrollarse. Si hemos logrado muchos éxitos ha sido gracias a

nuestro sistema, a nuestra política de reforma y apertura, y a la sabiduría y al trabajo duro del pueblo chino”.

El “America First” tiene un basamento: EE UU debe volver a ganar. Así lo prometió Trump. Curiosamente es la misma promesa ilusoria que el Senador Reed Smoot y el diputado Willis Hawley hicieron en 1930, planteando aranceles proteccionistas que agudizaron la Gran Depresión y trastornaron el orden político y económico internacional. Lamentablemente, esa dolorosa lección de su historia no ha sido tenida en cuenta por EE UU. El Fondo Monetario Internacional (FMI) ha avisado que la guerra comercial que provocada por EE UU contra China e incluso Europa impactará negativamente en el crecimiento mundial de 2019.

La ONU (UNCTAD) aseguró el pasado mes de octubre que el proteccionismo y las guerras de aranceles perjudican comercio marítimo. Según la Conferencia, la política de restricción de las corrientes comerciales y el aumento de tasas tendrán un impacto negativo en desarrollo del comercio. Para el banco holandés ING, los aranceles impuestos por EE UU a las importaciones chinas afectarán el 2,5% del comercio mundial y esa cifra podría crecer hasta el 4%, si EE UU continúa con esa política.

A mediados de octubre pasado, el gobierno chino volvió a enfatizar que la actual guerra comercial con EE UU es “nociva” para los dos países y para la economía global, pero que China “no cambiará su determinación de defender sus intereses”. Lo cierto es que han sido las empresas de EE UU –caso Ford, Wall Mart y otras– quienes más beneficios netos han obtenido en el comercio bilateral, y EE UU se ha beneficiado del rápido crecimiento de la economía china y de su enorme mercado de consumo.

La guerra comercial que EE UU y China mantienen, se prolongará con diversos escenarios, a lo largo del 2019, pero quienes padecerán las peores consecuencias no serán sus economías sino la del resto de los países en un mundo cada vez más interconectado, que verán mermar –como anticipa el FMI– el crecimiento global y hacer más difícil la lucha contra la pobreza.



2. El deterioro de la alianza transatlántica EE UU – UE

Como sucede con China, es una de las principales preocupaciones de Donald Trump con la UE es la situación de su balanza comercial. Ello le ha llevado a abrir varios frentes de conflicto con países que han sido sus mayores aliados históricos y algunos de sus principales socios comerciales.

Donald Trump se ha mostrado especialmente beligerante con la Unión Europea y ha festejado y alentado la ruptura del Reino Unido conocida como “Brexit” y en especial, a los euroescépticos más duros, representados por su admirador Boris Johnson.

A finales de julio pasado, la UE envió a su presidente Jean-Claude Juncker, como un último intento por evitar los daños de una guerra comercial abierta con EE UU. Los resultados fueron dudosos. Contra las voces de cierto optimismo vacuo y la fantasmada de Trump diciendo que se había logrado un “acuerdo”, anticipé en [Marco Trade News \(27 julio 2018\)](#) que no había tal acuerdo sino “un acuerdo para llegar a algún acuerdo en algún momento”.

Juncker, conocido por su cintura política, por su humor y su experiencia en este tipo de lides y por ser un acérrimo defensor del proyecto europeo, tenía una “misión imposible”: convencer a Trump de que el mundo no es plano, sino redondo y global. Y recordarle que el mismísimo Adam Smith argumentó a fines del siglo XVIII: “... Nada puede ser más absurdo que toda esta doctrina de la balanza comercial”.

Pero para Trump “la tierra es plana” y no global. Hay que reconstruir Detroit y sus viejas fábricas. Hay que recuperar la hegemonía que EE UU tenía sobre el mundo. Su última lectura actualizada del orden mundial atrasa medio siglo como mínimo. Tropezó en su discusión con el primer ministro de Canadá al que reclamó por un déficit comercial que Trudeau le señaló que no era tal sino superavitario al incluir servicios. Lo mismo sucede con Europa con quien la cuenta final arroja que EE UU tiene superávit en su balanza comercial cuando se incorporan servicios. Pero Trump sólo contabiliza bienes.

El deterioro de la relación de los aliados transatlánticos ha tenido múltiples escalas desde que Trump ocupó el Salón Oval.

Resumirlas excede este artículo, pero algunos hechos tienen una singularidad especial. La matonería lo llevó a que, solo horas antes de su reunión con **Jean-Claude Juncker, presidente de la Comisión Europea**, alabara la imposición de aranceles como estrategia negociadora y, con su habitual “fineza”, alardeara que, gracias a él, los países afectados optan por desfilarse (¿de rodillas?) por Washington: “Los países que nos han tratado injustamente en comercio durante años están viniendo a Washington a negociar. Esto debió haber pasado hace años, pero como dice el refrán, ¡mejor tarde que nunca!”.

Abrir vías de entendimiento con el EE UU de Trump, plantearle que baje las armas y se siente a hablar sobre una reducción de aranceles a los vehículos de las cuatro partes —Japón, Canadá, la UE y EE UU, como han confirmado fuentes europeas a *Bloomberg*—, es un error. El actual inquilino del Casa Blanca lo considera una muestra palpable de debilidad y abusará de esa posición. Para él, es una victoria preanunciada.

Pese a todo, la gestión de Juncker tuvo un sesgo positivo. Detuvo la colisión inmediata y ganó tiempo. Pero en el contexto de los acontecimientos más significativos del año 2018 para el comercio internacional, la realidad es que la histórica alianza transatlántica entre EE UU y la UE se ha deteriorado quizás de manera definitiva o, al menos, gravemente.



Emmanuel Macron, presidente de Francia

Tan solo 24 horas después de que Trump anunciara que “Europa acordó comprar más soja y gas natural de EEUU” y que festejara ante los agricultores de Iowa —“Acabamos de abrir Europa para ustedes, agricultores (...). Abrimos Europa a nuestros agricultores”—, **Emmanuel Macron, presidente de Francia**, pulverizó el seudo acuerdo: “Tenemos dudas que aclarar con nuestros socios. **No estoy a favor de empezar a negociar un amplio acuerdo porque el contexto no lo permite (...)**. La conversación es útil, porque rechaza la tensión y nadie quiere una guerra comercial, pero el buen diálogo comercial solo puede basarse en una relación de equilibrio y reciprocidad, y en ningún caso bajo

En el contexto de los acontecimientos más significativos del año 2018 para el comercio internacional, la realidad es que la histórica alianza transatlántica EE UU – UE se ha deteriorado quizás de manera definitiva o al menos, gravemente.

la amenaza”. Y puso en claro qué estaba en juego: “**Ningún gran acuerdo puede condicionar los estándares europeos en materia de agricultura, sanidad o medio ambiente, porque son el principio de la Europa soberana**”.

En su primera reunión con Pedro Sánchez, presidente de España, Macron fue más lejos: “La UE no puede caer en el unilateralismo ni la imposición. La política comercial europea debe gestionarse con las condiciones de todos los Estados miembros (...) La UE ha alcanzado unos estándares sociales y medio-ambientales que deben ser preservados”.

En su gira por Portugal, Macron planteó la necesidad de “**refundar Europa**” para, con mayor unidad, afrontar los desafíos de la seguridad, las migraciones y un mercado común más fuerte. El presidente francés expuso su visión estratégica de la UE afirmando: “Nuestra Europa tiene que ser refundada con más ambiciones, ser más soberana”. Y recordó la necesidad de recuperar “la Europa que estamos perdiendo de vista”, que fue construida tras la II Guerra Mundial, conjugando “democracia, respeto de las libertades individuales, economía social de mercado y progreso, especialmente para las clases medias”. Eso es precisamente lo que Trump, Bannon y los adláteres del presidente de EE UU detestan y preferirían destruir.

En medio del proceso de salida del Reino Unido de la UE, Alemania y Francia —los dos países europeos de mayor peso económico— no llegan a un acuerdo sobre cómo responder a la guerra de aranceles que inició Washington con la llegada de Trump al poder. La posición del Elíseo es que la UE no debe llegar a ningún acuerdo con EE UU mientras le esté amenazando con aranceles e imposiciones unilaterales, mientras que Berlín teme que Trump imponga aranceles a los automóviles y, para evitarlo, acepta acordar un alto el fuego a toda costa.

Bruno Le Maire, ministro francés de economía y finanzas, ha advertido que la actual situación de desunión en realidad facilita las intenciones de Donald Trump de quebrantar a la UE. Junto con el deterioro de China, ese es su plan definitivo para debilitar a sus competidores.



Jean-Claude Juncker, presidente de la Comisión Europea

Desde entonces, las cosas entre los socios transatlánticos no han mejorado. Macron aseguró el pasado septiembre que la seguridad de Europa no puede seguir dependiendo de EEUU: “Europa ya no puede confiar en EE.UU. en cuestiones de seguridad”. Eso trasluce la dimensión de la brecha producida en las relaciones entre París y Washington.

Desde la Segunda Guerra Mundial, EE UU y Alemania nunca se han llevado peor. Desde la llegada de Trump, la canciller alemana Angela Merkel ha tenido trabajo extra para digerir las impertinencias de su colega y sus reiteradas amenazas. La reunión de la OTAN en julio supuso un suplicio para los líderes europeos ante los embates desahorados de Trump.

En los últimos meses, Merkel ha realizado varios viajes de acercamiento a Rusia y China, reforzando sus vínculos con Japón, buscando fortalecer la posición europea frente al deterioro de la vieja alianza atlántica. La canciller ha reiterado innumerables veces que los europeos deben tomar su destino en sus manos.

Pero ha sido Juncker quien ha dado el paso más audaz. Ha planteado expandir el uso del euro como divisa de referencia internacional, un rol que ahora tiene el dólar estadounidense: “El euro debe ser la cara y el instrumento de una nueva y más fuerte soberanía europea”. Ha afirmado: “Es aberrante que el 80% de las importaciones energéticas de la UE estén denominadas en dólares, pese a que solo un 2%, proviene de EE UU”. Lo mismo sucede con los aviones: los productos de Airbus, el fabricante europeo de aviones, están denominados en dólares en lugar de euros.

Aunque tardío, el descubrimiento de la renuncia europea a la propia soberanía y la mansa aceptación del dólar como divisa de referencia internacional es de una enorme significación y pone la relación con EE UU en un nivel inédito de deterioro. El 62,5% de las reservas mundiales de divisas están nominadas en dólares y solo el 20,4% en euros (FMI), mientras que una década atrás casi rozaba el 30%.

La guerra arancelaria abierta por Washington, su salida del Acuerdo de París sobre el cambio climático y el boicót al acuerdo nuclear con Irán, conside-

rado el mayor hito diplomático de la UE, constituyen los hitos de uno de los acontecimientos más decisivos del comercio mundial en 2018 y muestran el dramático resquebrajamiento del orden mundial de posguerra.

3. El precipicio británico

Otro de los acontecimientos relevantes de 2018 ha sido el rumbo que ha tomado el Brexit. Pareciera que la dirigencia británica más conservadora empuja a su país hacia el precipicio de una ruptura brusca con Europa, sin capacidad de advertir los costes.

Los *Brexiters* presionan desde hace meses para una salida sin acuerdo que puede tener graves consecuencias. La mayor dificultad radica en que no aceptan un hecho de la realidad: su país permanecerá en la UE hasta finales de 2020, período durante el cual se continuará aplicando la legislación comunitaria, las políticas de la UE y la supremacía legal del Tribunal Europeo de Justicia, pero con el Reino Unido

ya sin voto en las instituciones europeas. Es la situación de Noruega, Islandia y Liechtenstein desde 1994, que integran el Espacio Económico Europeo y participan del mayor mercado común del mundo sin ser miembros de la UE.

Seguidores y admiradores de Trump, como Boris Johnson, ex ministro británico de Asuntos Exteriores, consideran que esa situación es inaceptable y que solo hay que dar un “portazo”, para responder a la voluntad popular del referéndum. Su apelación a la democracia es más que dudosa: el Brexit se ganó por escasos dos puntos y con fraude electoral, como lo reconociera ante el Parlamento la propia empresa que realizó la manipulación. La posibilidad de un segundo referéndum que convalide o no el acuerdo de salida fue rechazada.

Londres deberá pagar alrededor de 45.000 millones de euros por sus obligaciones derivadas de los presupuestos de la UE en el período 2014-2019 y garantizar los derechos de los tres millones de ciudadanos de la UE residentes en el Reino Unido, más un millón de británicos residentes en otros países del bloque.



Sin embargo, el problema más complejo es el diseño de una frontera *soft* entre Irlanda e Irlanda del Norte que exigen tanto Dublín como Belfast. Se trata de la hoy inexistente frontera entre Irlanda (miembro de la UE) e Irlanda del Norte (territorio británico que saldrá de la UE). Bruselas propuso una solución que Londres podría aceptar, aunque implique saltar otra de sus líneas rojas, pero que los norirlandeses del Partido Unionista Democrático (DUP, por su sigla en inglés) rechazan con vehemencia: establecer una frontera interna con controles de aduanas entre Irlanda del Norte y el resto del Reino Unido. Eso significaría seguir tratando a Irlanda del Norte como parte del mercado europeo a pesar de que el Reino Unido lo abandone desde abril próximo.

Las posibilidades de un acuerdo pleno se siguen alejando a medida que se llega a la fecha tope prevista, el 29 de marzo de 2019. El gobierno británico pretende establecer un modelo de relación singular con la UE que la estructura legal de la comunidad europea no permite.

Los *Brexiters* ganaron el referéndum con mentiras y le siguen repitiendo esas mentiras a una población que desconoce la legalidad de la UE y de la OMC. **Plantean que Reino Unido va a lograr rápidamente acuerdos de libre comercio con el resto del mundo cuando la realidad es que la UE es el mayor socio comercial de 59 países, con un arancel medio de importaciones del 2,3%. Ningún país puede firmar acuerdos con el Reino Unido hasta que salga legalmente de la UE, a principios del 2021. Y eso debilita y condiciona la posición negociadora de Londres hasta entonces.**

Pero parte de los británicos quiere seguir creyendo que son un “imperio” relevante. Los *Brexiters* plantean que es posible la ausencia de controles entre Irlanda e Irlanda del Norte e incluso la entrada de importaciones al Reino Unido sin aranceles. Pero su país no puede comerciar con el resto del mundo con los aranceles de la OMC si no acepta que el intercambio de productos agrícolas y alimentos elaborados entre Irlanda y el Úlster debe cumplir con la normativa europea. El delirio *Brexit* de que no se apliquen aranceles

Ante las dificultades para alcanzar un acuerdo, la dirigencia británica parece llevar a su país hacia el precipicio.

Sin un acuerdo, el 50% de las exportaciones británicas que tienen como destino la UE, estarían en riesgo.

es ilegal e inadmisibles, tanto para la UE como para la OMC.

Ante las dificultades para alcanzar un acuerdo, la dirigencia británica parece llevar a su país hacia el precipicio. Sin un acuerdo, el 50% de las exportaciones británicas que tienen como destino la UE estarían en riesgo, porque deben cumplir con las normativas y estándares UE. La mitad de los alimentos que consumen los británicos son importados y la mayoría pasa por puertos europeos.

Otra de las mentiras de los *Brexiters*

Mientras el debate interno del Reino Unido se empantana, los datos económicos duros muestran los bordes del precipicio: **desaceleración brusca del crecimiento británico (1,3% en 2018)**; el FMI que prevé que una salida de la UE sin acuerdo le restaría 4 puntos al PIB británico de los próximos cinco años y 3,8 puntos al irlandés, mientras que **la pérdida para la UE sería de 1,5 puntos**. El Banco de Inglaterra ha prevenido al Gobierno británico que en caso de que no haya acuerdo, **los precios del mercado inmobiliario podrían perder entre un 25% y un 35% de su valor actual**; el paro pasaría del 4% actual al 10% y el transporte aéreo y ferroviario con la UE sufriría importantes trastornos. Para la jefa de la patronal británica (CBI), Carolyn Fairbairn, si se cayera por el precipicio de un **Brexit sin acuerdo sería un “mazazo” para las Pymes británicas y duplicaría los perjuicios de una salida acordada**.

es omitir que las importaciones y exportaciones representan un 60% del PIB británico y que sus empresas dependen de cadenas de producción globales y del acceso al mercado único europeo tanto para bienes como servicios financieros.

Mientras el debate interno del Reino Unido se empantana, los datos económicos duros muestran los bordes del precipicio: la brusca desaceleración del crecimiento británico (1,3% en 2018). El FMI que prevé que una salida de la UE sin acuerdo le restaría cuatro puntos al PIB británico de los próximos cinco años y 3,8 puntos al irlandés, mientras que la pérdida para la UE sería de 1,5 puntos.

El Banco de Inglaterra ha prevenido al Gobierno británico que, en caso de que no haya acuerdo, los precios del mercado inmobiliario podrían perder entre un 25% y un 35% de su valor actual, el paro pasaría del 4% actual al 10% y el transporte aéreo y ferroviario con la UE sufriría importantes trastornos. Para Carolyn Fairbairn, jefa de la patronal británica (CBI), caer por el precipicio de un Brexit sin acuerdo sería un “mazazo” para las pymes británicas y duplicaría los perjuicios de una salida acordada.

A finales del pasado mes de noviembre, Bruselas ratificó, con el voto de los Veintisiete, una propuesta de Brexit acordado. El acuerdo fue dificultosamente perfeccionado con Theresa May, quien lo calificó como “el mejor y el único posible”. Pero la respuesta de los parlamentarios pro Brexit duro no se hizo esperar. Un torrente de condenas y críticas llovió desde todos los rincones políticos en la Cámara de los Comunes el día después de la ratificación en Bruselas. El rechazo fue tan brutal y amplio que es imposible presagiar cómo hará May para lograr su aprobación por la parte británica el 11 de diciembre próximo.

En medio de la irresponsabilidad generalizada, Nicola Sturgeon, jefa del Ejecutivo de Escocia, es una de las pocas voces que apela a la sensatez: “Gracias a su incompetencia (del Gobierno británico), sus luchas internas e indecisión, parece cada vez más probable que la elección sea entre un Brexit sin acuerdo y un Brexit a ciegas, ambos escenarios desagradables y completamente inaceptables (...). Una

Los cinco hechos más importantes del comercio internacional en 2018

Un análisis exhaustivo de los acontecimientos más relevantes del año

retirada sin ningún tipo de pacto sobre la futura relación bilateral tendrá consecuencias económicas nefastas y una escasez de medicamentos y alimentos, mientras que un Brexit a ciegas dejará las decisiones difíciles para que se tomen en el largo plazo, cuando el Reino Unido esté ya fuera de la UE”.

Para la líder escocesa, continuar el camino actual sería como “llegar a un precipicio con los ojos vendados, sin tener idea de cuál será el lugar de aterrizaje”. Michel Barnier, negociador de la UE, confesó a mediados de octubre pasado ante el Parlamento europeo un sentimiento generalizado: “El Brexit da tristeza, no trae ningún valor añadido. Es una negociación negativa y un juego en el que pierden todos”.

La negociación del Brexit encara su recta final. La posibilidad de que alguna forma de acuerdo fracase sigue en pie. Nadie puede regocijarse del camino a ninguna parte emprendido por los británicos. Concluya como concluya, no habrá ganadores. Solo se trata de evitar el precipicio.

4. La turbia resolución final del tema TLCAN

Otro de los acontecimientos que conmovieron el comercio internacional durante 2018 fue la tensa renegociación del TLCAN entre EE UU, México y Canadá. Durante la campaña electoral que ganó en 2016, Trump anticipó que el TLCAN era “el peor acuerdo económico de la historia de EE UU” y que iba a pulverizarlo. Y lo logró.

De aquel Tratado tripartito de libre comercio entre los socios de América del Norte vigente desde 1994 no ha quedado ni el nombre. Las ríspidas negociaciones del TLCAN, que comenzaron en agosto del año 2017, estuvieron siempre bajo la amenaza de Trump de abandonar el convenio.

Pese a las voces de satisfacción de los negociadores mexicanos al alcanzar un acuerdo que, en principio, fue “bilateral”, fue Trump quien impuso sus condiciones y quedó como único ganador. Con razón el actual inquilino de la Casa Blanca aseguró, al estampar su firma, que las empresas regresaran a EE UU con los nuevos ajustes.

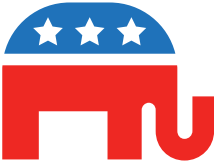
La capitulación mexicana ha sido ver-

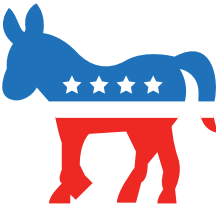
En riesgo

Un TLCAN sin Canadá significaría que 39 estados de la Unión Americana se verán afectados, ya que lo tienen como el principal destino de sus exportaciones o como el principal proveedor de importaciones.

Canadá como el principal socio comercial

Estados con el mayor intercambio comercial con Canadá

REPUBLICANOS	Estado	Exportaciones	Importaciones
	Alabama	19,3%	11,1%
	Arkansas	2,2%	8,5%
	Dakota del Sur	39,4%	37,6%
	Dakota del Norte	83,9%	56,7%
	Georgia	16,8%	4,6%
	Idaho	21,9%	18,8%
	Illinois	21,7%	23,5%
	Indiana	34,9%	14,5%
	Iowa	30,4%	28,4%
	Kansas	22,3%	14,4%
	Kentucky	25%	7,6%
	Maine	48%	53,4%
	Maryland	16,2%	6,2%
	Michigan	41,6%	33,8%
	Misisipi	2,9%	6%
	Misuri	36,5%	17,2%
	Nebraska	22%	21,9%
	Nuevo Hampshire	11,2%	48%
	Ohio	37,8%	18%
	Oklahoma	26,2%	31,3%
Tennessee	27,1%	5,8%	
Vermont	38,6%	64,7%	
Virginia Occidental	21,4%	37,4%	
Wisconsin	31%	15,3%	
Wyoming	17,1%	68,4%	

DEMÓCRATAS	Estado	Exportaciones	Importaciones
	Carolina del Norte	20,4%	7,1%
	Colorado	17,3%	28,1%
	Connecticut	12,9%	15,4%
	Delaware	13,2%	11,3%
	Distrito de Columbia	0,8%	19,3%
	Minnesota	20,8%	32,1%
	Montana	42,4%	84,9%
	Nueva Jersey	19,7%	6,9%
	Nueva York	19,8%	13,4%
	Oregón	10,6%	15,1%
	Pensilvania	26,6%	14%
	Virginia	18%	6,9%

Fuente: Departamento de Comercio.

TLCAN vs. USMCA

Diferencias entre el Acuerdo de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) y el Acuerdo entre EE UU, México y Canadá (USMCA), ratificado el 30 de noviembre de 2018.



	TLCAN	USMCA
Objetivos	Establecer una zona del libre comercio, incrementar su competitividad y el bienestar de sus ciudadanos.	Crecimiento económico regional con más empleo y mejores salarios. Fortalecer la competitividad de América del Norte como plataforma industrial. Mayor certidumbre a los intercambios comerciales e inversiones.
Fecha de firma	17 de diciembre de 1992	30 de septiembre de 2018
Entrada en vigor	1 de enero de 1994	1 de enero de 2020
Operaciones comerciales	Más de un billón de dólares al año	Más de un billón de dólares al año
Revisión del acuerdo	Revisión del acuerdo: No incluye calendario	Se revisa cada seis años y puede extenderse otros 16
Autos	Contenido regional 62,5%	Contenido regional 75% para tener acceso libre de aranceles, 40-45% en zonas con salarios de 16 dólares por hora
Lácteos	Canadá imponía límites a las importaciones de productos lácteos.	Aumento de exportaciones de lácteos de EE UU a Canadá. Fija cuotas a exportaciones de EE UU.
Capítulo 11 (resolución de controversias entre una parte y un inversionista de otra parte)	Empresas pueden demandar a gobiernos si cambios legales afectan sus inversiones.	Se elimina, salvo para los sectores de energía, telecomunicaciones, transporte y generación eléctrica.
Capítulo 19 (resolución de controversias)	Reglas para la solución de disputas sobre dumping y subsidios a través de paneles arbitrales.	Permanecerá, aun cuando EE UU quería eliminarlo.
Derechos laborales	Protecciones incluidas en el acuerdo suplementario.	Protecciones incluidas en el acuerdo suplementario.
Comercio digital	No se pagan impuestos en compras en línea de hasta 20 dólares.	No se pagan impuestos en compras en línea de hasta 150 dólares.
Propiedad intelectual	No incluida	10 años de protección a patentes farmacéuticas. 15 años de protección a patentes de diseño industrial. 10 años de protección a patentes de químicos agrícolas. 20 años por derechos de copia.
Aranceles	Antes del nuevo acuerdo, EE UU impuso arancel al acero y al aluminio. Amenaza de arancel de 25% a automóviles.	Se mantienen los aranceles. México y Canadá quedan exentos si no rebasan sus cuotas.

Fuente: NTX International.

gonzosa. No solo porque se negó durante meses a cancelar las denominadas reglas de origen del sector automotriz, la cláusula 19 referente a la solución de controversias entre particulares y Estados y la revisión semestral del acuerdo, para finalmente ceder a todas las imposiciones estadounidenses, sino por el abandono de sus acuerdos con Canadá.

México se comprometió a avanzar en soluciones siempre “tripartitas” y proclamó que el TLCAN era un “acuerdo de tres”. Pero terminó abandonando a su suerte a los canadienses firmando un “acuerdo bilateral” con EE UU, que puso la sog a al cuello a los esfuerzos del primer ministro Justin Trudeau y su canciller, Chrystia Freeland, por lograr una negociación más justa.

El proceso final de la negociación fue turbio y el resultado es patético. Eliseo Díaz Domínguez, experto económico del prestigioso Colegio de Frontera Nor-

te de México, una institución dedicada a la investigación de alto nivel, lo resume claramente: “Si hacemos la comparación respecto al TLCAN, creo yo que hay cierto consenso en que este es un arreglo peor que el TLCAN anterior, y eso lo han dicho en México algunas personas, con excepción, claro, de la gente que está relacionada con el gobierno entrante y saliente, pero también en EE UU”.

Las razones que invoca Díaz Domínguez son contundentes: “Pasamos de un instrumento que promueve la libertad de comercio a uno que pone restricciones al comercio, que ya no es libre comercio, incluso ya no lo quisieron llamar así (...). Había que escoger entre un no tratado y un tratado al gusto de Donald Trump y sus asesores económicos (...). Esto provocará un menor crecimiento del comercio (...) es difícil esperar un mejor desempeño en relación a lo que teníamos”.

Es posible que en pocos años las en-

sabladoras retornen a EE UU. Aumentar el contenido regional de partes producidas en EE UU del 60% al 75% y pagar en un futuro 16 dólares la hora a un obrero mexicano (cuatro veces lo que ganaba hasta ahora) pueden desalentar su continuidad.

A última hora y forzado por la capitulación mexicana, Canadá tuvo que acceder a condiciones apenas aceptables y el TLCAN finalmente desapareció, tal como quería Trump. El actual United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA) nada tiene que ver con el libre comercio. Es la expresión más cabal de lo que quería el magnate: “America First”. Llega al punto de imposibilitar a los tres países firmantes a celebrar acuerdos con China, mostrando el odio visceral que Trump mantiene con la segunda potencia mundial que superará, según todos los pronósticos, a EE UU para 2030.



5 La conformación del área de libre comercio de África

Quizás esta sea la noticia más esperanzadora del comercio internacional en el 2018. En medio de un mundo que vuelve a levantar barreras proteccionistas y que pretende retornar a un pasado quimérico con falsas ensoñaciones, África da una lección de construcción de futuro. En marzo pasado, 44 países africanos acordaron en Kigali, Ruanda, la creación de una zona de libre comercio continental.

El acuerdo es considerado esencial para el desarrollo económico de África, ya que incrementará de manera decisiva el comercio intra-africano, facilitará y estabilizará las relaciones entre sus miembros, uno de los problemas que ralentizaron las posibilidades de un continente de enormes recursos. La creación de esta zona de libre comercio continental, la mayor del mundo por número de países que la conforman, ha sido el gran proyecto estratégico de la Unión Africana (UA) para reforzar la integración del continente.

Según un informe del African Development Bank (AfDB), las 54 economías de África crecieron un 2,2% en 2016, y un 3,6% en 2017. El AfDB pronosticó

que el crecimiento promedio se acelerará al 4,1% en 2018, mientras que el Banco Mundial espera que Ghana crezca en un 8,3% %, Etiopía en un 8,2% y Senegal en un 6,9%, colocando a estos países entre las economías de más rápido crecimiento del mundo. Estas cifras no son una ilusión: ya en 2016, el PIB de Etiopía creció un 7,6%.

África despegará y, como afirma Paul Kagame, presidente de Ruanda, : **“La promesa de libre comercio y libre circulación es prosperidad para todos los africanos, porque estamos priorizando la producción de bienes y servicios de valor agregado que se fabrican en África (...)** Las ventajas que obtenemos al crear un mercado africano también beneficiarán a nuestros socios comerciales en todo el mundo”.



Paul Kagame, presidente de Ruanda

Dos de las grandes economías del continente, Sudáfrica y Nigeria, que habían estado ausentes en el nuevo compromiso, ya se han integrado a la iniciativa. Sudáfrica firmó en julio y Nigeria anticipó que lo firmara a lo largo de este año, con lo que ya suman 46 los países que integran el Área de Libre Comercio Continental de África (AfCFTA, por su sigla en inglés).

Los países del continente africano se preparan para revertir las tendencias comerciales actuales, que el año pasado presentaron un déficit de 96.900 millones de dólares: **“Comerciendo entre nosotros podremos retener más recursos en el continente”**, es lo que expresan los líderes africanos.

El comercio de África con el resto del mundo se expandió en 11% durante el año pasado, hasta alcanzar los 907.600 millones de dólares, mientras que los intercambios dentro del continente cayeron a 14% de ese total. El informe del AfDB destaca que la puesta en funcionamiento del acuerdo hará que el comercio intra-africano crezca al menos 50% para 2022, frente al 16% actual, con el consiguiente impacto en el desarrollo continental.

Si finalmente firmaran los 55 países miembros de la UA, la zona abriría el acceso a un mercado continental de 1.300 millones de personas, con un producto



Paul Kagame y Xi Jinping

interno bruto combinado de 3,4 billones de dólares. Para Moussa Faki Mahamat, presidente de la UA: “Nuestros pueblos, nuestra comunidad empresarial, y en particular nuestra juventud, no pueden seguir esperando a que se eliminen las barreras que dividen nuestro continente, impiden su despegue económico y perpetúan la miseria, aunque África está dotada de abundantes riquezas”. Faki señala que el acuerdo refuta “...a aquellos que, fuera de África, siguen pensando con indisimulada condescendencia que nuestras decisiones jamás se materializan”.

África despega y, como afirma Paul Kagame, presidente de Ruanda: “La promesa de libre comercio y libre circulación es prosperidad para todos los africanos, porque estamos priorizando la producción de bienes y servicios de valor agregado que se fabrican en África (...). Las ventajas que obtenemos al crear un mercado africano también beneficiarán a nuestros socios comerciales en todo el mundo” (ver *Marco Trade News*, “[África crea una gigantesca Zona de libre comercio con 44 países involucrados](#)”, 25 marzo 2018)

No todas las voces comparten ese optimismo. Algunos señalan las dificultades de las pésimas condiciones de las infraestructuras en algunas áreas y la falta de complementariedad entre las economías africanas, que tienden a generar un proceso de competencia destructiva. Es allí donde juega de manera

estratégica el aporte de China. En septiembre pasado Xi Jinping, presidente chino, ofreció otros 60.000 millones de dólares de financiación en el continente africano. Además, las empresas chinas serán alentadas a invertir no menos de 10.000 millones de dólares en los próximos tres años, no destinados a lo que Xi llamó “proyectos de vanidad”, sino para construir infraestructuras y empujar el desarrollo de África.

El vaso medio lleno

Los acontecimientos que hemos reseñado tienen múltiples lecturas. Hombres como el multimillonario George Soros ve el vaso medio vacío y alerta sobre la posibilidad de una crisis financiera global.

Para ver el vaso medio lleno, los intercambios comerciales parecen resistir saludablemente y crecen acuerdos inesperados como los que trazan la UE, Japón, China y Rusia.

Según el famoso empresario, existen problemas políticos y sociales que afectan la estabilidad de la UE, lo que, sumado a los desacuerdos entre potencias mundiales, genera una combinación muy peligrosa.

“Los grandes problemas de la UE son la crisis de refugiados, el auge del populismo, la fragmentación territorial ejemplificada por el Brexit y los efectos de la política de austeridad generada a raíz de la crisis”, dice Soros y anticipa: “Es posible que nos dirijamos a otra gran crisis financiera”.

Saber lo que nos deparará el 2019 es juego de adivinos, pero algunas cosas son previsibles y sospechamos que ocurrirán. Trump seguirá introduciendo una anarquía creciente en el escenario internacional y reforzará el aislamiento actual de EE UU. Por tanto, el multilateralismo requerirá de un esfuerzo conjunto y firme de Europa, China y Rusia, que no es fácil de prever, pero que podría significar un paso decisivo a favor de consolidar el orden mundial alcanzado en las últimas décadas.

En términos económicos, la bonanza estadounidense continuará unos meses más, fruto de lo construido por la administración Obama, aunque el electorado del país la perciba como logros del ultra nacionalismo de Trump. El FMI ha advertido que la continuidad de la guerra comercial que mantiene EE UU con China y Europa impactará negativamente en el crecimiento mundial.

Sin embargo, para ver el vaso medio lleno, los intercambios comerciales parecen resistir saludablemente y crecen acuerdos inesperados como los que trazan la UE, Japón, China y Rusia.

Detener el preocupante deterioro de las democracias es posible, pero requiere de una singular lucidez y voluntad política de los líderes europeos y de sus colegas chinos. Lo expresado por Macron acerca de refundar Europa (más soberanía, más unidad, más libertades, más derechos) pareciera el mejor plan para frustrar los embates totalitarios de Trump y los suyos, pero exigirá un esfuerzo de entendimiento sino-europeo de gran vuelo estratégico acerca del rol de ambos y del que deberá jugar EE UU en el futuro. ●