

¿Nueva era de proteccionismo?: El papel de los Acuerdos de Libre Comercio en América Latina?

Gabriel Arrieta*

Pontificia Universidad Católica del Perú

Fecha de recepción: 6 de junio

Fecha de aceptación: 19 de junio

ISSN:2219-4142

Arrieta, Gabriel . «¿Nueva era de proteccionismo? : El papel de los Acuerdos de Libre Comercio en América Latina ». Politai: Revista de Ciencia Política, Año 8, primer semestre, N° 14: pp. 102-142.

* Asistente de Investigación del área de Economía, Negocios y Relaciones Internacionales del Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico (CIUP). Bachiller en Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP). Email: gabriel.arrieta@pucp.pe

Resumen

Dado el reciente ambiente comercial proteccionista suscitado tras el ingreso de Donald Trump como presidente de Estados Unidos, se presenta una gran posibilidad de que las políticas comerciales que se puedan aplicar en Estados Unidos repercutan sobre los países de América Latina, dada la importancia de Estados Unidos como socio comercial. Estas políticas no solo afectarían a los países latinoamericanos, sino también a sus principales socios comerciales (i.e. China), los cuales podrían responder con mayores políticas proteccionistas; esto podría llevar al inicio de un efecto dominó donde el gran perdedor sea América Latina. Por tal motivo, tomando en cuenta el actual contexto internacional, se buscará, en el presente artículo, realizar recomendaciones de políticas en temas de Acuerdos de Libre Comercio, orientadas a reducir los posibles impactos de las políticas comerciales norteamericanas en la región de América Latina (especialmente considerando la reciente salida del Trans-Pacific Partnership).

Palabras clave: América Latina, Acuerdos de Libre Comercio, Estados Unidos, Comercio Internacional, Donald Trump.

Abstract

After the accession of Donald Trump as president of the United States, the recent protectionist trade environment is guarantee that the American trade policy could affect Latin American countries, due to the importance of United States as trading partner. These policies would not only affect Latin American countries, but also their main trading partners as China, that could respond with other protectionist policies, which could lead to the beginning of a domino effect, where the biggest loser could be Latin America. Taking into account the current international context, in this article it will be making policy recommendations on Free Trade Agreement issues aimed to reducing the possible impacts of American trade policies in Latin American countries (especially, considering the recent United States' withdraw from the Trans-Pacific Partnership deal).

Keywords: Latin America, Free Trade Agreements, United States, International Trade, Donald Trump

«I'm absolutely a free-trader. I'm for open trade, free trade, but I also want smart trade and fair trade.»

Donald Trump (En entrevista realizada por The Economist 04.05.2017)

Introducción

En los últimos años, el comercio internacional y la negociación de acuerdos comerciales se han convertido en una herramienta de política importante para los países. Estas han facilitado el acceso de los países en desarrollo a mercados de países más avanzados, al mismo tiempo que favorece el establecimiento de un sistema de comercio previsible y de reglas claras a favor del libre comercio. Esta etapa se desarrolló simultáneamente con el incremento del nivel de apertura comercial de los países latinoamericanos, quienes buscaban insertarse en la economía para afrontar los efectos de las diferentes crisis económicas que pasaron en décadas pasadas, especialmente, tras la conocida “década perdida” de 1980.

Según el Examen estadístico del comercio mundial de la Organización Mundial del Comercio, durante el periodo comprendido entre los años 2005 y 2015, las exportaciones e importaciones prácticamente se han duplicado (Organización Mundial del Comercio [OMC], 2016). Este incremento se debe al mayor dinamismo entre los países y, en especial, a la mayor participación de las economías en desarrollo, las cuales representaron, durante el año 2015, el 42% y 36% del total del comercio de bienes y servicios respectivamente (OMC, 2016), participación que se esperaría continúe en tendencia creciente.

En relación al futuro del comercio internacional, recientemente, la perspectiva económico-comercial de la OMC pronostica un repunte del crecimiento del volumen del comercio mundial de mercancías; sin embargo, este pronóstico está sujeto a la evolución y el comportamiento de la economía mundial, además de las decisiones de política que seguirán China y, en especial, el gobierno de Estados Unidos dirigido por Donald Trump en los próximos meses.

En el caso de las exportaciones de América Latina y el Caribe, estas sufrieron una caída a finales de 2014, la cual se profundizó durante el 2015. Asimismo, según datos del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), las exportaciones de Sudamérica fueron afectadas principalmente por un colapso en los precios de materias primas (petróleo y metales), además de la disminución de la demanda por parte de las economías de la región asiática. Esto trajo como resultado la reducción a una tasa estimada de 6%, de las exportaciones de América Latina y el Caribe durante el 2016 (Banco Interamericano de Desarrollo [BID], 2017).

El nivel de incertidumbre que existe en la actualidad por temas políticos que terminarán afectando a la economía mundial es una de las más altas de los últimos tiempos. El ingreso de Donald Trump como presidente de Estados Unidos, en enero de 2017, ha generado un alto grado de duda, por las propuestas y políticas radicales (en cuestiones relacionadas a la política económica y exterior) que planteaba, las cuales podrían derivar en posibles efectos negativos para el resto del mundo. En especial, la administración Trump fue muy enfática en relación a las políticas que aplicarían en el comercio, muchas veces alegando y responsabilizando a otros países como los principales culpables del bajo crecimiento económico y comercial norteamericano. Esa situación lo llevaría, dentro de sus primeros días de gobierno, a retirarse del acuerdo comercial más ambicioso de la historia, el Tratado de Asociación Transpacífico (TPP), y marcaría una pauta de incertidumbre en relación a la política comercial norteamericana.

Por tal motivo, en el presente artículo, se buscará presentar los diferentes puntos de agenda y decisiones de política comercial de la administración Trump (centrado en temas controversiales relacionados a la salida de Estados Unidos del TPP, la aplicación de aranceles unilaterales sobre México y China, la reforma fiscal orientada hacia un impuesto controversial con el comercio y

la posible salida/renegociación de Estados Unidos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)) para realizar un análisis enfocado en los efectos económicos que pudieran impactar, de manera negativa, sobre Latinoamérica.

Ante estas circunstancias o efectos negativos que puedan aparecer, se considera que los acuerdos de libre comercio pueden servir como una herramienta para enfrentarse a esta nueva ola de proteccionismo existente con las nuevas políticas e incertidumbre producida por la administración de Donald Trump.

El presente artículo se desarrollará de la siguiente manera: en la primera sección se realizará una presentación de cifras estadísticas, en las cuales se resaltarán la importancia de Estados Unidos como socio comercial para Latinoamérica; en la siguiente sección, se presentarán las nuevas políticas proteccionistas que están siendo impulsadas por la nueva administración en Washington. Luego de conocer las políticas, se buscará desarrollar una discusión en relación a los potenciales efectos que puedan ocurrir en los países latinoamericanos. Posteriormente, se postularán algunas soluciones contra los potenciales efectos a través de la utilización del marco de los acuerdos de libre comercio y se demostrará su importancia. Finalmente, se darán las conclusiones del estudio.

Importancia comercial de Estados Unidos para Latinoamérica

Estados Unidos es la primera potencia económica mundial (según el tamaño de los países a través de su nivel de Producto Bruto Interno) y, a su vez, es uno de los principales socios económicos y comerciales de múltiples países en el mundo, en especial, de Latinoamérica.

En relación a su desempeño comercial, actualmente, Estados Unidos posee un alto déficit que ha sido sostenido a lo largo de los últimos 15 años, debido a que importa más de lo que exporta (Gráfico 1). Esta sería una de las razones por las cuales Donald Trump buscaría realizar cambios para reducir el déficit norteamericano y también, en especial, los déficits bilaterales con México y China.

La estructura del comercio norteamericano presenta un gran nivel de concentración en la venta (exportaciones) y compra (importaciones) de productos con alto valor agregado.

Según la Tabla 1, Estados Unidos exporta maquinarias eléctricas, aeronaves, vehículos, combustibles y aceites minerales, instrumentos relacionados a ópticas y fotografía, plástico y sus manufacturas, piedras preciosas y farmacéuticos. Asimismo, al momento de observar la composición de los productos comerciados, se resalta la existencia de un nivel adecuado de diversificación en las exportaciones norteamericanas al mundo y la concentración del componente de capital, insumos de alta tecnología e innovación que son recurrentes características en la producción de las economías más desarrolladas del mundo.

Gráfico 1. Comercio de Estados Unidos y el mundo (2001 – 2016) en miles de millones de dólares (US\$)

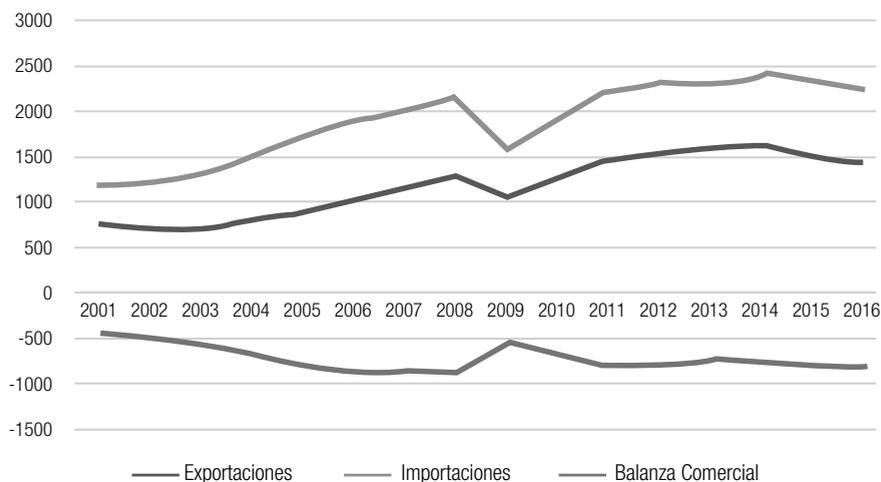


Tabla 1. Exportaciones de Estados Unidos al mundo (2016) en miles de millones de dólares (US\$)

Productos	2016
Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas	190.5
Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción	167.2
Aeronaves, vehículos espaciales, y sus partes	134.6
Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	124.3
Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas, t.d.	94.7
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión	82.0
Plástico y sus manufacturas	58.4
Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos	57.3
Productos farmacéuticos	47.1
Resto de productos	497.1
Total	1,453.2

Fuente: Elaboración propia en base a TradeMap

En relación a las importaciones realizadas por Estados Unidos desde el resto del mundo (Tabla 2), se destaca la presencia de las máquinas eléctricas y mecánicas, partes de vehículos, productos farmacéuticos, instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía. En

conclusión, se podría indicar que el patrón de las estructuras de importaciones y exportaciones es bastante similar; sin embargo, estos no se parecen al momento de comparar los valores de cada uno.

Tabla 2. Importaciones de Estados Unidos desde el mundo (2016), en miles de millones de dólares (US\$)

Productos	2016
Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción	336.0
Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas	315.4
Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	285.0
Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas	163.4
Productos farmacéuticos	92.5
Materias no a otra parte especificadas	86.6
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión	80.8
Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos	65.3
Resto de productos	824.5
Total	2,249.7

Fuente: Elaboración propia en base a TradeMap

Al analizar el intercambio comercial de Estados Unidos con el mundo, se puede indicar que, dentro de los 50 primeros socios comerciales, aparecen 14 países latinoamericanos. Para el año 2016, en el caso de las exportaciones, México (segundo receptor de exportaciones norteamericanas) es quien recibe el 15.9% del total, y tan solo es superado por Canadá. Asimismo, en el caso de las importaciones, México es el segundo origen de las compras norteamericanas, representando el 13.2% del total, solo superado por China.

México es un caso sumamente especial a considerar, debido a que representa un poco más del 70% de las exportaciones latinoamericanas hacia Estados Unidos. El gráfico (a) en el Anexo, muestra el crecimiento del comercio bilateral entre México y Estados Unidos. La reciente desaceleración del comercio bilateral, sumada al ingreso de Donald Trump y las políticas comerciales proteccionistas que aplicará (las cuales serán desarrolladas en las siguientes secciones), haría que los flujos entre ambos países continúen en esta tendencia decreciente. Por otro lado, en el gráfico (b) presentado en el Anexo, se puede indicar que a partir de la crisis 2008-2009, el comercio del total de países de Latinoamérica (sin considerar a México) se convirtió en deficitaria; sin embargo, se esperaría que continúe con una recuperación hacia los próximos años.

El comercio latinoamericano con Estados Unidos ha crecido a lo largo de los últimos quince años (Gráfico 2), a excepción de los años 2008–2009, lo cual se explica por la crisis económica mundial iniciada en Estados Unidos, efectos que hasta el momento se pueden observar sobre el desempeño del comercio internacional. Para el año 2016, las exportaciones de Latinoamérica a Estados Unidos representaron el 45.7% del total de exportaciones al mundo; por otro lado, las importaciones de Latinoamérica con origen en Estados Unidos representaron el 32.6%

del total de importaciones, lo cual permite entender entender, al utilizar estas cifras, la importancia de Estados Unidos para el desarrollo del comercio latinoamericano.

Gráfico 2. Comercio de Latinoamérica y Estados Unidos (2001 – 2016) en miles de millones de dólares (US\$)

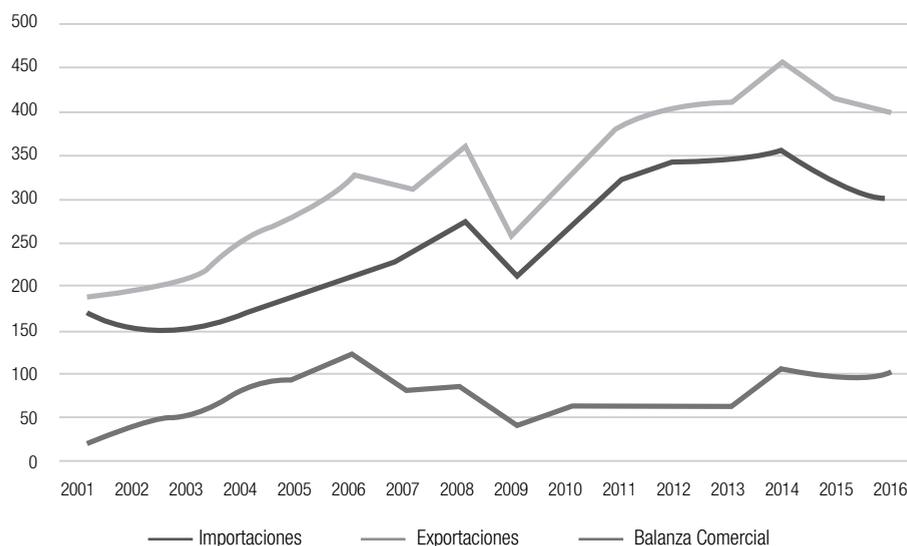


Tabla 3. Exportaciones de Latinoamérica a Estados Unidos (2016) en miles de millones de dólares (US\$)

Productos	2016
Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	74.55
Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción	70.04
Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas	58.26
Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas	31.74
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión	17.99
Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos	12.10
Frutas y frutos comestibles; cortezas de agríos (cítricos), melones o sandías	11.03
Muebles; mobiliario médico-quirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado	9.97
Plástico y sus manufacturas	7.44
Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	7.41
Resto de Productos	100.85
Total	401.39

Fuente: Elaboración propia en base a TradeMap

La estructura del comercio entre Latinoamérica y Estados Unidos es bastante desigual. Se mantiene aún el tipo de intercambio que se presenta desde hace décadas en una relación clásica norte-sur, con un norte más industrializado y el sur con la producción de productos de bajo valor agregado (o de insumos), que se resume según las Tablas 3 y 4. Se podría indicar la existencia de una complementariedad entre los esquemas productivos y comerciales.

Tabla 4. Importaciones de Latinoamérica desde Estados Unidos (2016), en miles de millones de dólares (US\$)

Productos	2016
Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas	50.44
Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas	42.08
Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción	29.91
Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	23.34
Plástico y sus manufacturas	21.22
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión	10.11
Materias no a otra parte especificadas	8.23
Cereales	8.15
Productos químicos orgánicos	8.12
Manufacturas de fundición, de hierro o acero	6.34
Resto de productos	92.22
Total	300.17

Fuente: Elaboración propia en base a TradeMap

Finalmente, Estados Unidos, desde los primeros años de la década de 1990, empezó un proceso de liberalización comercial con sus socios comerciales para poder intentar acceder a nuevos mercados, a través de la firma de acuerdos de libre comercio. Uno de los primeros acercamientos fue el intento de creación del Área de Libre Comercio de las Américas¹ (conocido como ALCA), en el año 1994, la cual sería considerada como la “mayor área de libre comercio del mundo” (British Broadcasting Corporation [BBC], 2015); sin embargo, esta iniciativa no logró consolidarse y terminó contando con detractores: Venezuela (que tenía como presidente a Hugo Chávez) y Brasil.

De todos modos, esta nueva tendencia continuó y coincidió con la creación de la Organización Mundial del Comercio en 1995. El primer acuerdo comercial y uno de los más significativos fue el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, conocido como NAFTA por sus siglas en inglés) con la participación de Canadá y México (fue este el primer país latinoamericano que firmaría un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos). Este acuerdo es considerado como uno de los pilares hacia los futuros acuerdos que serían negociados por Estados

1 En 1999, según Trejo, Arámbula y Álvarez se creó el primer borrador del acuerdo y se consideró el desarrollo de “las medidas de facilitación de negocios para agilizar el intercambio comercial” (Trejo et. al, 2006, p. 14). Asimismo, se creyó que esta iniciativa era una respuesta contra el mayor nivel de unificación que estaba alcanzando Europa.

Unidos, en cuestión al estilo de negociación norteamericano: el tomar en cuenta una liberalización comercial evidente y una profundización mayor en temas *behind-the-border*. Actualmente, 11 países de Latinoamérica tienen un acuerdo en vigencia con Estados Unidos (Tabla 5).

Tabla 5. Acuerdos comerciales – Países Latinoamericanos y Estados Unidos

País	Acuerdo	Entra en vigencia
México (NAFTA)	Acuerdo de Libre Comercio	1 de enero, 1994
Chile	Acuerdo de Libre Comercio	1 de enero, 2004
CAFTA-DR (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y República Dominicana)	Acuerdo de Libre Comercio	1 de marzo, 2006
Perú	Acuerdo de Promoción Comercial	1 de febrero, 2009
Colombia	Acuerdo de Promoción Comercial	15 de mayo, 2012
Panamá	Acuerdo de Promoción Comercial	31 de octubre, 2012

Fuente: Elaboración propia en base a United States Trade Representative (USTR)

Las nuevas políticas proteccionistas de Estados Unidos

Según lo presentado en las anteriores secciones, al considerar a Estados Unidos como uno de los principales socios comerciales de Latinoamérica y, al mismo tiempo, como el país que más acuerdos de libre comercio posee con países latinoamericanos (11 en total), las políticas económicas o comerciales que aplique, sin duda alguna, repercutirán, en gran medida, sobre las economías latinoamericanas.

El Plan de Gobierno que presentó Donald Trump para postular a la Presidencia de los Estados Unidos en noviembre de 2016 y las ya aplicadas hasta el presente momento de escrito el artículo (salida de Estados Unidos del Tratado de Asociación Transpacífico o TPP, por sus siglas en inglés), son consideradas por numerosos especialistas como medidas que van en contra de la legislación nacional y multilateral en algunos casos. En relación a las decisiones y el poder que puede ejercer, un punto en particular a destacar es que el Presidente de Estados Unidos tiene la libertad de poder ejecutar diferentes políticas o leyes que no necesariamente tengan que pasar por una discusión del Congreso.

En la presente sección, se realizará una breve presentación de las políticas relacionadas a los temas comerciales y cómo es que se encuentran en la actualidad dentro del debate de política comercial norteamericana.

Renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

Dentro del Plan de Gobierno de Trump, un tema que resaltó fue la intención de renegociar el TLCAN (o por sus siglas en inglés, NAFTA). Este es uno de los primeros acuerdos de libre comercio que fueron negociados por un país latinoamericano (México), y que contó con la participación de Estados Unidos y Canadá. Este acuerdo entró en vigencia el 1 de enero de 1994,

tras las respectivas rondas de negociación que se iniciaron en 1991. Asimismo, se considera al TLCAN como uno de los acuerdos pioneros que consolidarían el estilo de negociación norteamericano que utilizarían con el resto de países latinoamericanos.

Los principales objetivos del TLCAN, presentados en el capítulo 1 del texto oficial del Acuerdo, fueron, en primera instancia, “eliminar los obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios entre los territorios de las Partes [Canadá, Estados Unidos y México]” (Sistema de Información sobre Comercio Exterior [SICE], 2017). Acto seguido, se consideró promover la competencia, aumentar las inversiones en los territorios y proteger los derechos de propiedad intelectual en cada país. El presente acuerdo cuenta con 22 capítulos, entre los que se destacan los de comercio de bienes, reglas de origen, obstáculos técnicos al comercio y medidas sanitarias y fitosanitarias.

El presidente Donald Trump justificó esta política al observar las cifras del comercio bilateral entre Estados Unidos y México, las cuales marcaban un superávit de exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos frente a las exportaciones norteamericanas hacia México. Por tal motivo, la explicación con sentido económico por el cual se dio esta condición es que “México impone su impuesto al valor agregado sobre las importaciones que se realizan desde Estados Unidos, pero no de manera contraria, debido a que Estados Unidos no posee un impuesto al valor agregado” (Hufbauer, 2016, p. 8). Este sería uno de los motivos por los cuales la administración Trump estaría considerando también realizar una reforma en los impuestos de su economía (tema que se desarrollará más adelante).

Si se asocia esta idea del impuesto al valor agregado, el análisis también podría ir de la mano del capítulo de reglas de origen del TLCAN. En este capítulo se negocian las cláusulas de los encadenamientos y cadenas de valor (en términos de participación de insumos de diferentes países para que sean considerados dentro del tratamiento especial del TLCAN) para la fabricación de diferentes productos. Existen múltiples ejemplos de variedades importantes de productos producidos a través de encadenamientos y uso de insumos de diferente procedencia, como, por ejemplo, el desarrollo de los automóviles (tomando en cuenta el nivel de ensamblaje y creación de autopartes) para la industria norteamericana, que tiene sus principales centros de producción en territorio mexicano.

Asimismo, en relación al resto de acuerdos comerciales que tiene vigentes Estados Unidos, la Administración de Trump considera que estos acuerdos han sido negociados bajo términos poco favorables y nada justos para la economía norteamericana. Donald Trump considera que los acuerdos comerciales, en especial el TLCAN, minan la creación de empleo en Estados Unidos y no contribuyen al crecimiento económico de Estados Unidos.

Imposición de aranceles a las importaciones desde México y China

En relación a la posibilidad de poder realizar una imposición o aumento de aranceles a las importaciones realizadas desde México y China, el presidente Trump ha sido muy constante en la manera sobre cómo quiere combatir los “efectos negativos” del comercio con ambos países. La argumentación que ejerce la Agenda de Política Comercial del Presidente es que “desde el ingreso de China a la OMC [...] existe un déficit comercial muy fuerte en relación al comercio de bienes y servicios [...] aumentando en más del 300%” (USTR, 2017, p. 5) entre los años 2000 y 2015.

La idea es colocar un arancel de 35% para las importaciones desde México y uno de 45% para las importaciones desde China. Estos aranceles serían aplicados a los productos que fabrican las empresas norteamericanas en dichos territorios, con la intención de desincentivar las importaciones desde dichos territorios y de orientar la producción de los productos de alguna

determinada parte de la cadena de valor hacia el territorio norteamericano.

Si se logra dar la situación de utilización de aranceles para restringir el ingreso de los productos producidos en esos países, se podría indicar que la Organización Mundial de Comercio (OMC) considera esta práctica como ilegal. Esta situación llevaría a que se puedan conceder permisos a los países afectados con estas medidas para tomar represalias comerciales y poder responder con la imposición de aranceles que puedan mitigar o igualar los efectos causados por las posibles medidas proteccionistas aplicadas por Estados Unidos, lo cual podría iniciar una guerra comercial y una sucesiva línea de “ataques y respuestas” en el contexto arancelario.

Si se llega a generar este escenario, lo cual sería insostenible dada la importante relación comercial entre México y China con Estados Unidos, se podrían presentar efectos negativos para el resto del mundo, en especial para el resto de países latinoamericanos y asiáticos.

Reforma del sistema de impuestos de Estados Unidos

La posibilidad de realizar una reforma en el sistema de impuestos fue sumamente discutida a lo largo de los últimos años, incluso bajo la administración de Barack Obama. Existió una discusión encabezada por Paul Ryan y Kevin Brady (este último sería el designado como líder de la reforma de impuestos que se piensa realizar en este gobierno), en la cual uno de los puntos más controversiales dentro de este plan es el llamado “impuesto a los flujos de efectivo” o en inglés conocido como *destination-base cash-flow tax*.

Este impuesto fue presentado en el año 2016, en el cual se piensa reducir la tasa del impuesto al ingreso corporativo al 20%. Una característica importante de este impuesto es que “los negocios en los Estados Unidos no serán capaces de deducir el costo de las compras que realicen desde el extranjero, o importaciones. Al mismo tiempo, no se podrá aplicar impuestos a los ingresos generados por las ventas hacia el extranjero, o exportaciones” (Pomerleau, 2017).

Este tipo de impuesto puede afectar al comercio internacional y tiene algunos riesgos que se deben considerar al momento de ser aplicado, debido a que se considera que esta medida existe en contra de las leyes de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Sin embargo, existen algunas excepciones dentro de las cuales se puede aplicar un impuesto de esta naturaleza: “

En primer lugar, un ajuste de frontera es típicamente permitido bajo un impuesto indirecto, como un impuesto al consumo o un Impuesto al Valor Agregado de Crédito-Factura y no un impuesto directo como un impuesto de ingresos corporativos” (Pomerleau, 2017).

En segundo lugar, otro tipo de excepción a ser considerada es cuando:

“[...] un impuesto con ajuste de frontera necesita tratar a los bienes domésticos y extranjeros de la misma manera para evitar la discriminación contra las importaciones.» (Pomerleau, 2017).

Finalmente, la tercera y última excepción considerada por la OMC para la aplicación de ajustes de frontera es la siguiente:

“[...] las exportaciones no podrán recibir una devolución de impuestos (o exención) mayor que el impuesto gravado (u otros) en el mismo bien si estos estuvieran destinados para el mercado doméstico” (Pomerleau, 2017).

Al observar todas estas excepciones, ninguna coincide con la manera real en la que se busca aplicar el impuesto en la realización del Plan Ryan-Brady.

El estudio realizado por Bown (2017) presenta las grandes pérdidas que pueden existir ante la presencia o la imposición de este nuevo tipo de impuestos (en especial a las reformas sobre las tasas impositivas a los ingresos corporativos), a través de la posible retaliación que se pueda ejecutar al darse una violación de las leyes de la OMC.

Se observó que si se da alguna violación a las leyes de la OMC, se tendrán los siguientes resultados estimados:

«[...] los socios comerciales podrían ser autorizados para realizar una retaliación de \$220 miles de millones anuales. Si este nuevo impuesto de Estados Unidos es encontrado que está subsidiando exportaciones, los socios comerciales podrán ser autorizados para realizar una retaliación por \$165 miles de millones anuales más.» (Bown, 2017, p. 1)

Por tal motivo, si se logra aplicar este tipo de reformas impositivas, se observará un efecto negativo en la propia economía norteamericana, que se vería propensa a tener mayores pérdidas a través de los años.

Salida de Estados Unidos del Tratado de Asociación Transpacífico

El Tratado de Asociación Transpacífico (TPP) ha sido conocido como «uno de los procesos de negociación plurilateral más ambicioso y amplio entre países de tres continentes» (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo [MINCETUR], 2017), debido a que presentó un modelo de comercio adaptado al siglo XXI, en el que existía un nivel alto de interacción entre los países a través de los diferentes capítulos con un alto nivel de profundización que se negociaron en el acuerdo. En esta iniciativa participaron 12 economías del Asia-Pacífico (Australia, Brunéi Darussalam, Canadá, Chile, Estados Unidos, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam), las cuales también pertenecen al Foro Económico de Cooperación del Asia-Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés). En términos estadísticos, los países de este tratado representan cerca del 40% del Producto Bruto Interno (PBI) global, y participan en aproximadamente el 30% del comercio mundial, siendo considerada la región Asia-Pacífico como la más dinámica del mundo.

Las negociaciones de este acuerdo iniciaron en marzo del 2010 y se extendieron hasta la firma, por parte de los ministros de comercio de las 12 economías, en febrero de 2016. El texto en discusión está conformado por 30 capítulos, dentro de los cuales cubren temas como servicios, inversiones, compras gubernamentales, empresas estatales, propiedad intelectual, política de competencia, asuntos laborales y el de medio ambiente, donde estos dos últimos son básicamente capítulos estandartes del estilo de negociación norteamericana que siempre incluyen en sus tratados de libre comercio. Si se observa la constitución de los Tratados de Libre Comercio (TLCs) que Estados Unidos firma o negocia, se puede resaltar la existencia de estas cláusulas. Asimismo, por parte de los países en desarrollo que participaron de esta negociación, e incluso por iniciativa peruana, se decidió que, por primera vez, se incluya un capítulo relacionado a las pequeñas y medianas empresas (PYMES), lo cual iba a favorecer al desarrollo de cadenas de valor y aumento de productividad en este tipo de empresas.

Entre los principales objetivos que se buscaban con este acuerdo, se destaca “[...] construir un acuerdo inclusivo y de alta calidad que sea soporte para el crecimiento económico, el desarrollo y la generación de empleo de los países miembros, el cual, a su vez, se convierta en la base y el medio para una futura Área de Libre Comercio del Asia Pacífico (FTAAP)” (MINCETUR, 2017). Este punto indica que la idea de iniciar la constitución del TPP representa una oportunidad de carácter evolutivo que iba a permitir la inclusión del resto de economías que forman parte de APEC; en otras palabras, esta negociación iba a servir como la base para futuros procesos de liberalización comercial entre las economías del Asia-Pacífico.

Se esperaba con gran optimismo que los diferentes gobiernos dieran el visto bueno para la entrada en vigencia del TPP, lo cual no se logró a alcanzar debido al ingreso de una nueva Ad-

ministración en Estados Unidos, que posteriormente decidiría retirarse del Acuerdo, indicando que esta era una negociación que perjudicaría a los Estados Unidos por la desigualdad adquirida en los términos de las negociaciones. Asimismo, tomando en consideración la Agenda en Política Comercial del Presidente 2017, se indica que la razón más importante por la cual se decidió el retiro de Estados Unidos del Tratado fue que “Estados Unidos tomaría un nuevo enfoque hacia los temas relacionados al comercio, y sentaría las bases para potenciales negociaciones bilaterales con los países TPP” (USTR, 2017, p. 6), los cuales no tienen un TLC con Estados Unidos y, de preferencia, serán bilaterales.

Efectos potenciales del nuevo proteccionismo norteamericano en Latinoamérica

Tomando en consideración las políticas comerciales aplicadas o por aplicar dentro de la administración Trump, que fueron presentadas en la anterior sección, se realizará un análisis en el cual se busque explicar los efectos potenciales, en general, del nuevo proteccionismo norteamericano sobre Latinoamérica. Se realizará una distinción entre efectos directos (aquellos que presentan el efecto inmediato hacia algún país latinoamericano) e indirectos (aquellos que presentan el efecto primero hacia un país del resto del mundo o hacia el propio Estados Unidos y luego se analiza el efecto sobre Latinoamérica) que serán presentados considerando los diferentes canales de transmisión existentes a partir de las políticas proteccionistas.

Si se realiza una clasificación de las políticas presentadas, se podría indicar que dentro de los efectos directos se desarrollarán los siguientes: la renegociación del TLCAN, aplicación de aranceles a México y la salida de Estados Unidos del TPP. Mientras que, en el caso de los efectos indirectos, se consideran la aplicación de los aranceles a China y la reforma del sistema de impuestos en Estados Unidos.

Efectos directos

Efectos de la renegociación del TLCAN

En primer lugar, si se toma en consideración la política de renegociación del TLCAN, sin duda alguna, el país latinoamericano más perjudicado será México, que forma parte del bloque en discusión. Se esperaría que esta renegociación se sitúe en temas sensibles como los capítulos de reglas de origen y acceso a mercados, los cuales están ligados al nivel de comercio de bienes entre México y Estados Unidos, mucho más considerando que Estados Unidos es el principal socio comercial de México.

En relación a las reglas de origen se indicó lo siguiente:

“La carta [presentada por la administración de Donald Trump para realizar la modificación de las provisiones del *US Trade Promotion Authority*] simplemente afirma que las reglas de origen deberían ‘asegurar que el Acuerdo apoye a la producción y los empleos en los Estados Unidos’. Pero, lo que la administración Trump desea es que las reglas deberían ser modificadas para requerir que un mayor contenido venga desde empresas norteamericanas, no de mexicanas o canadienses o no países-TLCAN. Esa demanda podría interrumpir las existentes cadenas de oferta que son designadas para mejorar la competitividad de la producción norteamericana” (Schott, 2017)

Por tal motivo, estos posibles cambios en las diferentes reglas de origen podrían generar un aumento en los costos de producción (de, por ejemplo, el sector automotriz) y se podría argumentar que “[...] las empresas norteamericanas podrían perder ventas en relación a los com-

petidores extranjeros, tanto dentro de Estados Unidos como en los mercados de exportación de algún tercer país” (Schott, 2017). Entonces, habiendo observado tal efecto², los países latinoamericanos (como podrían considerarse al ser un tercer país) le generarían un aumento en su utilidad de los consumidores, al poder tener la capacidad de acceder a automóviles no norteamericanos con un menor precio.

Una crítica que se podría ejecutar a la Administración de Donald Trump es que se realiza un análisis y justificación sumamente básico para determinar realizar una renegociación o retiro de Estados Unidos del TLCAN, básicamente, basándose en el saldo comercial que presenta con México. Una prueba de la inseguridad y poco conocimiento sobre el tema por parte de la Administración Trump fueron las últimas noticias en relación al tema. En primera instancia, indicó que se había decidido de manera tajante retirar a Estados Unidos del TLCAN. Luego, ante la presión de los principales gremios e importadores de productos mexicanos, la administración Trump dio un paso atrás y decidió no realizarlo. Este nivel de incertidumbre haría que no se conociera el real propósito en relación al tema.

Por otro lado, para el caso del resto de Latinoamérica, esta renegociación (la cual, si se llega a cancelar definitivamente, generaría que México perdería sus preferencias en el mercado norteamericano) abriría la posibilidad que otros países (posiblemente los centroamericanos por su cercanía a Estados Unidos) pasen a ser considerados como nuevos centros de encadenamientos productivos y puedan generar beneficios para el crecimiento económico. También, considerando que las principales exportaciones de México hacia Estados Unidos son bienes intermedios, podría ser un incentivo para el resto de países desarrollar una industria de bienes intermedios para intentar suplir o reemplazar las diferentes necesidades de los productores norteamericanos. Sin embargo, ante una eventual renegociación bilateral que pueda producir Estados Unidos con los socios comerciales latinoamericanos con los que tiene TLCs, podría hacer que estos países partan con una ligera desventaja ante una posible renegociación que los termine perjudicando.

Otro cambio que buscaría realizar Donald Trump en el TLCAN está relacionado a la utilización del procedimiento para las revisiones binacionales de determinaciones finales de los casos antidumping y medidas compensatorias que se incluyen en el capítulo 19 del TLCAN. A su vez, otro cambio relacionado a las propias normas del TLCAN es en lo referente a derechos y compromisos del inversionista, los cuales se mencionan dentro del capítulo 11 del Acuerdo. Para la presente administración “los procedimientos de inversión-Estado podrían ser mejorados, incluyendo algunas reformas que fueron introducidas en el TPP” (Schott, 2017).

Efectos de la aplicación de aranceles sobre México

En segundo lugar, en relación a la política de la aplicación de los aranceles sobre México, tal como se indicó en la anterior sección, se busca colocar un arancel de 35% para las importaciones desde el país azteca. La aplicación de estos aranceles a los productos que fabrican las empresas norteamericanas en dichos territorios reduciría el nivel de empleo y de producción en el territorio mexicano, lo cual afectaría uno de los principales componentes del crecimiento económico mexicano, como son las exportaciones y la caída del sector de productos intermedios, que facilitaban la producción de los bienes finales que eran consumidos posteriormente en el mercado norteamericano.

2 Considerando ese efecto, se podría abrir el camino al resto de productores automotrices, como es el caso de los japoneses y alemanes (a quienes Trump también consideró colocarles un arancel para incrementar la compra de los productos norteamericanos).

Esta política va de la mano con una iniciativa de nombre *America First*, que, básicamente, está direccionada hacia traer los centros de producción, elevar el empleo y consumir productos norteamericanos. Ello evidencia el nivel de nacionalismo en todo el discurso de Donald Trump.

Los países latinoamericanos verían esta iniciativa con mucho pesimismo, debido a que si antes realizaban exportaciones o tenían empresas norteamericanas en sus territorios, estos podrían redirigirse hacia el territorio de Estados Unidos, generando (al igual que con México) que se pierdan un gran número de empleos y el crecimiento realizado a través de la colaboración de las exportaciones.

Estos aranceles serían aplicados a los productos que fabrican las empresas norteamericanas en dichos territorios, con las intenciones de desincentivar las importaciones desde dichos territorios y de orientar la producción de los productos de alguna determinada parte de la cadena de valor hacia el territorio norteamericano. Esta política podría llevar a que se produzca un incremento en el nivel de empleo (el cual es uno de los objetivos más importantes que busca cumplir a través de las políticas comerciales que piensa llevar a cabo Donald Trump) y la reducción de los costos de transporte que se utilizan en movilizar las diferentes partes desde esos países. Asimismo, esta idea respalda la iniciativa llamada *America First*.

Efectos del retiro de Estados Unidos del TPP

Finalmente, la decisión del Gobierno norteamericano de retirarse del Tratado de Asociación Transpacífico (TPP), que terminó por destruir la esencia y ambición de este acuerdo comercial, sería la que mayores efectos produciría en América Latina (especialmente en los tres países latinoamericanos involucrados en este acuerdo: Chile, México y Perú).

Con el TPP se hubieran alcanzado amplias tasas de desgravación arancelaria que favorecerían enormemente a todos los países firmantes en relación a Estados Unidos, quien había decidido liberalizar sus mercados con la condición de poder adquirir nuevas y mejoradas normas como *behind-the-border issues* o barreras estructurales, las cuales se definen como “aquellas políticas domésticas e instituciones que impiden la operación eficiente de los mercados y la capacidad de los negocios para operar eficientemente. Estos pueden tomar forma de sistemas regulatorios domésticos, cuadros de competencia y estructura de gobierno” (Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico [APEC], 2007). Si esta definición se relaciona con los capítulos negociados en el TPP, podríamos incluir temas como inversiones, propiedad intelectual, competencia, así como temas relacionados a legislación laboral y medio ambiental, los cuales son de vital importancia para Estados Unidos.

Uno de los aspectos más importantes que resaltan dentro de la salida de Estados Unidos del TPP es que “podría producir un daño al liderazgo norteamericano en Asia y ayudar a que China expanda su influencia en la región considerando sus ambiciones económicas, políticas y estratégicas” (Noland et al., 2016, p. 18).

En relación a los efectos económicos, se observa una fuerte diferenciación entre los países latinoamericanos que pueden ser considerados ganadores y perdedores con la aprobación del TPP.

Se esperaba, según estudios de Petri y Plummer (2016) que los países no firmantes de TPP iban a terminar teniendo fuertes pérdidas en su crecimiento económico y en el nivel de comercio. Los más perjudicados se encontraban en el continente asiático (siendo China y Corea los más perjudicados con el TPP). Cuando se observan los resultados que se obtuvieron en este estudio, tanto Chile, México y Perú presentarían un desempeño de crecimiento positivo en relación a la aprobación del TPP. Por ejemplo, se esperaba que estos países, en el 2020, 2025 y 2030, crezcan

entre 0.1% y 2.6%, tomando como base datos del 2015. También se esperaba que para el caso de estos tres países las cifras relacionadas al nivel de comercio e inversión extranjera directa también vayan de forma ascendente como impacto del TPP sobre los países latinoamericanos firmantes. Una particularidad de estos tres países es que forman parte de la Alianza del Pacífico, uno de los bloques con las economías más abiertas, dinámicas en temas de crecimiento económico y participación del comercio en el mundo. Sin embargo, con la salida de Estados Unidos del TPP, estos resultados ya no se podrán sostener para los tres países latinoamericanos, lo cual, sin duda alguna, sería un efecto negativo para estos.

Por otro lado, en el caso del resto de Latinoamérica, si el TPP hubiera entrado en vigencia, según el estudio realizado por Cerdeiro (2016), se esperaba que se presentaran efectos dañinos sobre los países que no participaron en el TPP, especialmente en su relación con Estados Unidos, considerando el tema de la desgravación arancelaria. Asimismo, si se considera una liberalización completa entre los socios del TPP (según el modelo utilizado por el autor), los países del resto de Latinoamérica también se verían más perjudicados. Otro efecto que se logró identificar para el resto de países latinoamericanos es el relacionado a la presencia de desviación comercial:

La apertura está estimada a la alza para todos los miembros como resultado del TPP, con limitado nivel de desviación comercial en general y desviación comercial no significativa hacia los no-miembros TPP latinoamericanos. [...] La desviación comercial desde Latinoamérica es casi nula cuando está medida como porcentaje del PBI de los miembros TPP. Cuando se mide como porcentaje del GDP de los países latinoamericanos, la desviación comercial [...] será menos del 0.7 por ciento del PBI. Mientras tanto, para los países latinoamericanos no miembros del TPP perderán su participación comercial en el comercio con los miembros del TPP (especialmente con miembros latinoamericanos del TPP y Estados Unidos).» (Cerdeiro, 2016, p. 15)

Entonces, si el TPP no logró entrar en vigencia, los países latinoamericanos que no forman parte del bloque TPP lograrían mantener sus respectivas participaciones en el comercio con Chile, México, Perú y Estados Unidos. Sin embargo, considerando la actual situación del comercio internacional, se podría considerar como una opción que, de todos modos (con la desaceleración del crecimiento y del comercio), han perdido porcentaje de participación en esos mercados. La principal razón de este efecto es que no se ha mostrado un cierto nivel de crecimiento de productividad ni competitividad en el resto de países latinoamericanos no miembros del TPP.

Efectos indirectos

Efectos de la aplicación de los aranceles a China

La aplicación de aranceles de 45% a las importaciones desde China podría originar una guerra comercial, a través del formato de retaliación, el cual puede ser permitido por la OMC, debido a la mala imposición de este mecanismo proteccionista, sin utilizar un adecuado canal de utilización del arancel.

La Administración Trump consideró a China como la explicación más importante del mal desempeño en los últimos años, desde la crisis del 2008-2009, del comercio internacional norteamericano. Asimismo, en sus discursos o entrevistas siempre se menciona a China como “manipulador de su moneda”, con la razón de poder generar una mayor ventaja comparativa para sus productos. Según Paul Krugman, nobel de Economía, la aseveración de Trump en relación a China es completamente falsa, debido a que “[China podrá haber sido conocido por manipular su moneda] pero eso fue hace seis años, ahora ya no es verdad. En estos días, China se encuentra interviniendo para mantener el nivel de su moneda alto, y ya no bajo” (Krugman, 2017). Esta idea va de la mano con lo expresado en referencia al proceso del cambio estructural de la econo-

mía china, el cual busca que su país reduzca el riesgo para atraer mayores inversiones y ajustar su sector financiero. Asimismo, será importante destacar que, tras la reunión realizada con su homólogo chino, Xi Jinping, el presidente Donald Trump ha moderado considerablemente su postura hacia el libre comercio y, en especial, hacia China.

Entonces, si se inicia una guerra comercial, los precios de diferentes productos que son necesarios de comerciar (por la necesidad de producción) entre ambos países aumentarían y existirían muchos problemas y aumento de costos al momento de producirlos, lo cual podría generar que, en el resto del mundo (especialmente en Latinoamérica), sea más caro para los consumidores de bienes semitecnológicos o tecnológicos en Latinoamérica, quienes podrían reducir su nivel de utilidad existente. Latinoamérica sería una de las regiones más perjudicadas debido a que tiene a Estados Unidos y China como sus principales socios comerciales, lo que también garantizaría una caída de las compras que realizan estas potencias desde el territorio latinoamericano. Estos países, en su mayoría exportadores de materias primas, no tendrían oportunidad para poder reemplazar las compras tecnológicas que se realizaban entre China y Estados Unidos, ya que los países europeos (considerando un mayor nivel tecnológico) serán quienes podrán reemplazar como proveedores de todo lo que necesitan ambos países para producir sus bienes de mayor tecnología. Si bien es cierto, en caso se logre dar la guerra comercial, se espera que estos países sigan comprando materias primas (en especial minerales) a los países latinoamericanos, ya que la demanda por materias primas, generalmente, no se reduce por la necesidad de este tipo de países.

Efectos de la reforma del sistema de impuestos en Estados Unidos

Una reforma tan grande como la que posiblemente vaya a realizar Donald Trump en los próximos meses, sin duda alguna, va a repercutir en el comportamiento de los agentes económicos del resto del mundo, especialmente, en Latinoamérica.

Este impuesto está siendo considerado también como una violación a los principios básicos sobre los que se cimienta la OMC, conocidos como Trato Nacional (TN) y de Nación Más Favorecida (NMF). Al darse esta situación y si en caso algún país, luego de demostrar con un estudio que está siendo perjudicado por esta medida de Estados Unidos, se le podría conceder la autorización para responder a través de alguna barrera bilateral.

En el caso de Latinoamérica, posiblemente, el país que mayor efecto negativo presentaría con esta medida sería México (el principal socio comercial de Estados Unidos en la región), debido a que este tipo de impuestos generaría una reducción de los incentivos para las empresas norteamericanas de adquirir productos de México. Esto podría generar que las numerosas cadenas de valor existentes entre ambos países se interrumpan y ocasionen grandes pérdidas para ambas partes.

Por otro lado, en el contexto macroeconómico, se esperaría lo siguiente:

[...] el impuesto generará un incremento en el valor del dólar, el consenso general es que el dólar podría apreciarse en 25%. Como un estudiante de economía podría decirlo, esto podría tener un efecto devastador en la competitividad de las exportaciones norteamericanas. (Latin America Goes Global, 2017)

Esta situación de la pérdida de competitividad de las exportaciones norteamericanas no interesa mucho a los países latinoamericanos, debido a que estos no compiten directamente con los productos que exporta Estados Unidos. Pero el efecto más intenso sobre los países latinoamericanos sería el siguiente: “[...] Cerca de 10 trillones de dólares en deuda de los países fuera de Estados Unidos está expresado en dólares –entonces, como el dólar se apreciará, también lo hará la deuda” (Latin America Goes Global, 2017).

Además, “existen países –El Salvador, Panamá y Ecuador– que oficialmente y extraoficialmente utilizan al dólar como su moneda. De manera similar, afecta a aquellos países que tienen juntas monetarias o aquellas monedas que se encuentran fijos en relación al dólar” (Latin America Goes Global, 2017).

Acuerdos de Libre Comercio: Herramientas para enfrentar el nuevo proteccionismo

Ante los efectos presentados en la sección anterior y debido a la presencia de un alto nivel de incertidumbre ante las futuras decisiones de la Administración Trump en términos de las políticas comerciales, los países latinoamericanos deberán buscar políticas a través de las cuales pudieran reducir los efectos negativos de este nuevo proteccionismo de la principal potencia mundial, la cual es su principal socio comercial.

En palabras del Premio Nobel de Economía, Paul Krugman: “[...] ir en contra de la globalización podría producir ahora un igualmente peligroso ‘*shock Trump*’, el cual podría destruir trabajos y comunidades.» (Krugman, 2017). Entonces, no estaría en las opciones continuar con políticas proteccionistas para combatir estas acciones de la Administración Trump. Lo más sugerente sería continuar con el camino del libre comercio (que grandes beneficios pudo generar en los últimos años para los diferentes países latinoamericanos) y con el proceso de globalización, a través de una mayor negociación de bloques y acuerdos comerciales, los cuales se intensificaron luego de la ralentización de la Ronda Multilateral de Doha, en la cual los países miembros no pudieron dar pasos importantes en temas relacionados a la liberalización del comercio mundial.

Una de las opciones más importantes a tomar en consideración, en el caso Latinoamericano, es la Alianza del Pacífico. Este bloque económico conformado por Chile, Colombia, México y Perú es uno de los más dinámicos del mundo en términos de crecimiento y comercio. Por tal motivo, se espera que, tras la entrada en vigencia del Protocolo Adicional al Acuerdo Marco (2016) entre estos países, se dinamice el comercio entre los miembros del bloque, pero sobretodo se incentive en la producción regional (con contenido de origen) y se aumente la participación de los países en cadenas de valor. En la actualidad, existen también otros países que son observadores y algunos países latinoamericanos (como es el caso de Panamá y Costa Rica) que han mostrado un interés relevante para poder ingresar a dicho bloque comercial. Entonces, una potenciación y reforma importante en los diferentes temas que mantienen relación, como es el caso del comercio de bienes, servicios, de capitales e intercambio de personas para poder potenciar las 4 economías y puedan crear externalidades en la región que ayuden a combatir los efectos del nuevo proteccionismo de Estados Unidos.

Por otro lado, con la reciente salida de Estados Unidos del TPP, los países latinoamericanos están empezando a manejar posibilidades para poder obtener los mismos beneficios a través de otros mecanismos de apertura o mayores acuerdos de libre comercio. Una política interesante que se ha comenzado a considerar es continuar con el texto negociado del TPP y lograr entrar en vigencia el Acuerdo sin Estados Unidos. Generalmente, se consideraba que Estados Unidos era la verdadera razón por la que estos países tenían el incentivo de poder negociar este Acuerdo. Sin embargo, los países (especialmente latinoamericanos) están pensando poder continuar y tomar como base los textos negociados del TPP para empezar a negociar acuerdos bilaterales con aquellos países que no tienen TLCs o, en su defecto, realizar mejoras de las disposiciones negociadas de los TLCs existentes.

La respuesta inmediata que existió ante este nuevo cambio llegó desde China. La segunda economía mundial impulsó la creación de un nuevo bloque comercial como respuesta ante la iniciativa norteamericana del TPP, el cual es conocido como la Asociación Económica Integral

Regional (conocido como RCEP por sus siglas en inglés). Este bloque cuenta con la participación de 16 países del continente asiático y de Oceanía (Australia, Brunéi Darussalam, Camboya, China, India, Indonesia, Japón, Laos, Malasia, Myanmar, Nueva Zelanda, Filipinas, Singapur, Corea del Sur, Tailandia y Vietnam). Como se puede observar, dentro de estos países, también se encuentran 7 miembros del TPP (Australia, Brunéi Darussalam, Japón, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur y Vietnam), quienes participaban en paralelo de los dos esquemas de comercio.

La idea para los países latinoamericanos es que puedan tomar en consideración esta nueva oportunidad y adherirse a la negociación de este mega-acuerdo regional. Si bien es cierto que el nivel de liberalización del RCEP es menor que el TPP, sin duda alguna, podría servir como base para una futura negociación del Tratado de Libre Comercio del Asia-Pacífico (conocido como FTAAP por sus siglas en inglés). A partir de ese punto se podrían realizar las extensiones o profundizaciones en los diferentes capítulos, en particular, tomando en consideración que China se encuentra actualmente en la realización de su reforma estructural, lo cual elevará los estándares de su economía y de seguro en sus acuerdos a negociar o firmar.

Un punto clave en las negociaciones de futuros TLCs será la negociación de reglas de origen que garanticen un adecuado encadenamiento productivo entre países, para buscar generar valor agregado en los productos que se fabriquen. Con este mayor valor agregado que se podría producir, se deberá buscar alcanzar una mayor productividad con el uso de reformas adecuadas y enfocadas hacia los sectores claves de cada país latinoamericano. Los TLCs solo funcionarán adecuadamente si se generan las condiciones propicias para una adecuada aplicación de los diferentes mecanismos que se negocian. Por ejemplo, ello se evidencia en el caso de las categorías de desgravación, las cuales consideran otorgar mayores años de desgravación a los productos o industrias más sensibles de un determinado país; no obstante, la verdadera razón por la cual se realizan estas categorías de desgravación es para otorgar un tiempo prudente para la realización de las respectivas reformas o políticas que contribuyan a una potenciación de la industria o productos sensibles, a través del aumento de la competitividad y productividad de las empresas o partes que participan en un determinado sector.

Asimismo, otro punto importante dentro de la negociación de los diferentes acuerdos de libre comercio es el referido al comercio de servicios. Se conoce que el comercio de servicios ha alcanzado un impresionante dinamismo en los últimos años lo cual también está relacionado con la breve recuperación del comercio internacional que depende de servicios de transporte o logística internacional. Buscando dejar de depender solo al comercio de bienes, los países latinoamericanos podrán diversificar sus riesgos, debido a que el sector servicios, generalmente, no presenta muchos impedimentos por parte de los otros países ante la necesidad de poder utilizarlos o acceder a mayor conocimiento sobre algún determinado proceso.

Finalmente, como se mencionó en las anteriores secciones, será importante considerar desarrollar los behind-the-border issues, los cuales permitirán obtener mayores niveles de competitividad para los diferentes países que ahonden en sus respectivas reformas. Temas como propiedad intelectual, compras públicas, políticas de competencia, medio ambiente o laboral garantizarían, a través de los acuerdos comerciales, un adecuado desarrollo de los países latinoamericanos en temas sin un performance.

Conclusiones

El reciente ingreso de Donald Trump a la Administración del Gobierno de Estados Unidos representa un gran reto para los países latinoamericanos, especialmente, para aquellos que tienen acuerdos de libre comercio con Estados Unidos. Dada su importancia en el comercio, las políticas comerciales que puedan aplicar (que tienen como principal objetivo poder aumentar el nivel de empleo, construir nuevos centros de producción y aumentar el consumo de productos norteamericanos) tendrán fuertes repercusiones sobre la economía latinoamericana.

Las políticas comerciales presentadas en el artículo, como es el caso de la renegociación del TLCAN, la salida del TPP, reforma impositiva o los aranceles a la importación a México o China deberán ser combatidas a través de políticas comerciales de los países latinoamericanos. Una herramienta a considerarse para poder aplicar las políticas son los acuerdos de libre comercio; sin embargo, estos no deben ser considerados como la solución a todos los problemas de un país, sino que las políticas planteadas por los gobiernos latinoamericanos deberán venir acompañados de reformas estructurales de su economía, lo que garantizará un mayor beneficio y mayor fuerza de las políticas para combatir unas futuras decisiones externas desde Estados Unidos.

Finalmente, será de vital importancia continuar afianzando lazos económicos (a través de un mayor nivel de integración entre los países) y diversificar los destinos de los flujos comerciales con otros países del mundo, para así reducir los posibles riesgos potenciales que puedan surgir frente a las nuevas políticas proteccionistas norteamericanas.

Referencias

- Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC) (2007). *APEC Moves Behind the Borders: Taking on Structural Reform*. Recuperado de: http://www.apec.org/Press/Features/2007/0601_APEC_Moves_Behind_the_Borders_Taking_on_Structural_Reform
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (2017). *Estimaciones de las tendencias comerciales, América Latina y el Caribe*. Recuperado de: <https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/7984/Estimaciones%20de%20las%20tendencias%20comerciales%3A%20America%20Latina%20y%20el%20Caribe%3A%20Edicion%202017.pdf?sequence=5>.
- Bown, C. (2017). *Will the Proposed US Border Tax Provoke WTO Retaliation from Trading Partners?* Recuperado de: <https://piie.com/system/files/documents/pb17-11.pdf>
- British Broadcasting Corporation (BBC) (2015). *¿Qué ganó y qué perdió América Latina con el fracaso del ALCA?* Recuperado de: http://www.bbc.com/mundo/noticias/2015/11/151103_alca_america_latina_perdedores_ganadores_ab (4 de noviembre)
- Cerdeiro, D. (2016). *Estimating the Effects of the Trans-Pacific Partnership (TPP) on Latin America and the Caribbean (LAC)*. Recuperado de: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2016/wp16101.pdf>
- Hufbauer, G. (2016). «Could a President Trump Shackle Imports?». En M. Noland, G. Hufbauer, S. Robinson y T Moran (Eds). *Assessing Trade Agendas in the US Presidential Campaign*. Washington: Peterson Institute for International Economics.
- Krugman, P. (2017). *Trump is Wimping Out on Trade*. Recuperado de: https://www.nytimes.com/2017/04/03/opinion/trump-is-wimping-out-on-trade.html?partner=rss&emc=rss&_r=2
- Latin America Goes Global (2017). *What would be the effect of the Border Adjustment Tax on NAFTA and the rest of the hemisphere? A red-hot mess*. Recuperado de: <http://latinamericagoesglobal.org/2017/03/effect-border-adjustment-tax-nafta-rest-hemisphere-red-hot-mess/>

- MINCETUR (2017). *TPP – Acuerdos Comerciales del Perú*. Recuperado de: http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=105&Itemid=128
- Noland, M., Robinson, S. y Moran, T. (2016). En M. Noland, G. Hufbauer, S. Robinson y T. Moran. *Impact of Clinton's and Trump's Trade Proposals*. Washington: Peterson Institute for International Economics.
- Office of the United States Trade Representative (USTR) (2017). *2017 Trade Policy Agenda and 2016 Annual Report of the President of the United States on the Trade Agreements Program*. Recuperado de: <https://ustr.gov/sites/default/files/files/reports/2017/AnnualReport/AnnualReport2017.pdf>
- Organización Mundial del Comercio (OMC) (2016). *Examen Estadístico del Comercio Mundial 2016*. Recuperado de: https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/wts2016_s/wts2016_s.pdf
- Petri, P. y Plummer, M. (2016). *The Economic Effects of the Trans-Pacific Partnership: New Estimates*. Recuperado de: <https://piie.com/publications/wp/wp16-2.pdf>
- Pomerleau, K. (2017). *Understanding the House GOP's Border Adjustment*. Recuperado de: <https://taxfoundation.org/understanding-house-gop-border-adjustment>
- Schott, J. (2017). The Trump Administration's Potentially Constructive Objectives for NAFTA. Recuperado de: <https://piie.com/blogs/trade-investment-policy-watch/trump-administrations-potentially-constructive-objectives-nafta>
- Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE) (2017). *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. Recuperado de: http://www.sice.oas.org/Trade/nafta_s/CAP01.asp (02 de mayo)
- The Economist (2017). *Transcript: Interview with Donald Trump*. Recuperado de: <http://www.economist.com/Trumptranscript>
- Trejo, E., Arámbula, A. y Alvarez, M. (2006). *Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)*. Recuperado de: <http://www.diputados.gob.mx/sedia/sia/spe/SPE-ISS-11-06.pdf>

Anexos

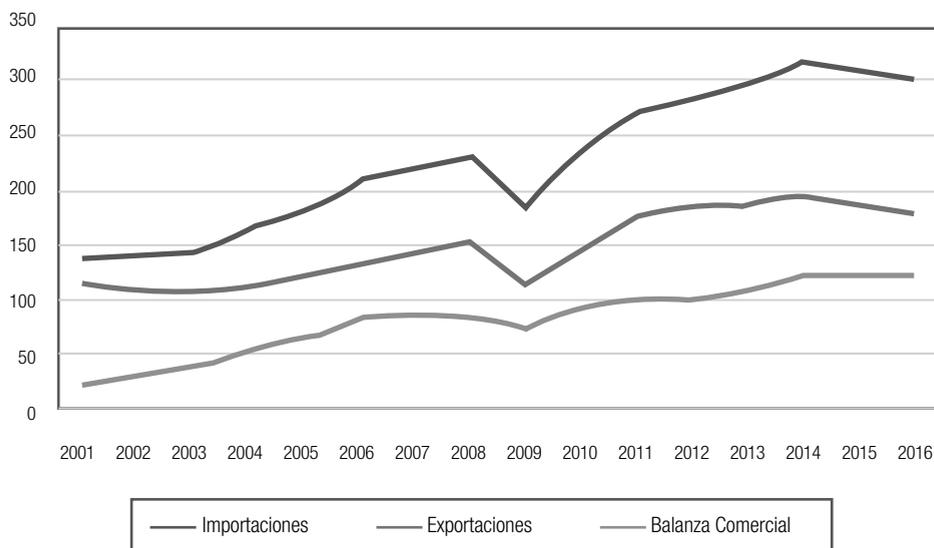


Gráfico (a): Comercio de México y Estados Unidos (2001 – 2016), en miles de millones de dólares (US\$). Fuente: Elaboración propia en base a TradeMap

Fuente: Elaboración propia en base a TradeMap

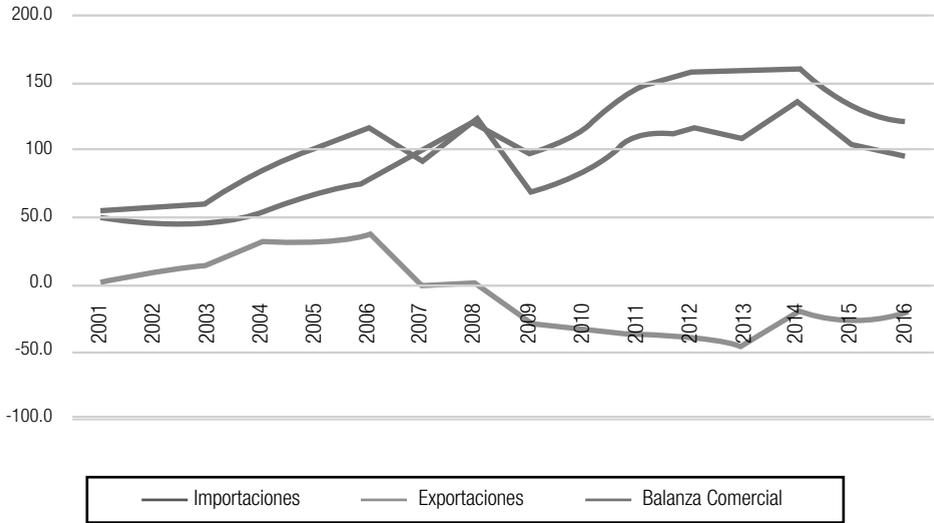


Gráfico (b): Comercio de Latinoamérica (sin México) y Estados Unidos (2001 – 2016), en miles de millones de dólares (US\$).

Fuente: Elaboración propia en base a TradeMap