

Trump sobre comercio internacional y el TLCAN: Falacias y engañosas promesas

por ALICIA PUYANA MUTIS | Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO-México | apuyana@flacso.edu.mx

y Mariana Aparicio Ramírez | Centro de Relaciones Internacionales, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM | aparicio.mariana@politicas.unam.mx

Normalmente en las campañas se ofrece mucho y piensa poco. Las posiciones cambian y se acomodan al ritmo de las publicaciones de encuestas, cuyas cifras sugieren conviene hacerlo. Pero en esta ocasión, en el marco de las elecciones primarias de los Estados Unidos, es muy difícil seguir el recorrido de los discursos de Donald Trump, pues con gran desparpajo se retracta, corrige y anula cada recisión. También, por la sorpresa que a los analistas y expertos, incluidos dirigentes políticos curtidos, ha significado que este personaje de los negocios arriesgados (casinos, torneos de belleza, la universidades que remeda su exitoso reality show *The Apprentice*), derrotara uno a uno a 16 contrincantes del Partido Republicano.

Esta sorpresa fue para el mercadeo mediático de las elecciones primarias, las cadenas de televisión y las agencias noticiosas, una inagotable cornucopia de inmensas utilidades. Para ganar sintonía, centran los debates en trivialidades y, al igual que las series crean el suspenso, repitiendo y analizando encuestas de opinión de dudosa ortografía que ilustran modificaciones en las preferencias de los votantes, así no haya ocurrido ningún evento que las justifique.¹ No obstante, en esencia y dejando de lado sus ultrajantes exabruptos a los mexicanos, sus declaraciones sobre comercio internacional y relaciones con el resto de mundo, tienen un sustrato común y constante: aparente rechazo a los Acuerdos Comerciales, el TLCAN, el TPP y el comercio con China² y otros países pues, dice Trump, no constituyen libre comercio, son “comercio estúpido”, que permiten que los “chinos nos roben”, y que pasen la frontera mexicanos no deseables, ya que fueron negociados por malos estadounidenses, “gente estúpida”. Propone, además un muro entre México y Estados Unidos³ (que ya está construido en más del 35 por ciento

de la frontera), e imponer impuestos a las importaciones desde China y México y gravar las empresas que se trasladen a estos países.

Si bien hemos criticado el TLCAN prácticamente desde su negociación y en varias evaluaciones posteriores, por varias razones no nos es factible avalar las críticas de Trump, ni al TLCAN ni a otros acuerdos. Las razones son varias, unas de carácter económico, otras de carácter político, pero sobre todo porque Trump da argumentos falsos que distorsionan la realidad, manipulan el electorado y enrarece el discurso político y porque sus propuestas no resuelven los problemas derivados del mito del libre cambismo a la Adán Smith y David Ricardo.

Falacias económicas y políticas del discurso comercial Trumpista

Trump ofrece arreglos comerciales que impliquen superávit comercial para los Estados Unidos, en burda versión del mercantilismo y propone balances positivos en el comercio con México, Japón y China. Es de suponer que lo mismo aplicaría a la Unión Europea y al resto del mundo. El comercio no es un juego en que todos ganan y mucho menos el ganador sea siempre el mismo. Si un país gana fracciones de mercado en otro país es a costa, o de la producción nacional o de otro exportador, pues los superávit comerciales de unos son déficits de otros.

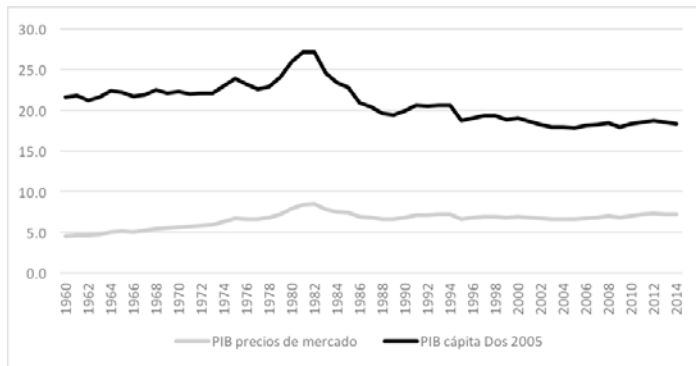
En nuestra perspectiva, al menos en el comercio de los Estados Unidos con China y México y otros países en desarrollo, los Estados Unidos han sido ganadores netos. El superávit comercial es solo un indicador de comercio y el más superficial. Son más importantes los efectos dinámicos del comercio: las ganancias en productividad, el aumento de las inversiones productivas

y el surgimiento de nuevas y más eficientes actividades productivas. En estos indicadores, la trayectoria de México ha sido menos buena, no sólo en comparación con la de Estados Unidos, sino que con la suya propia antes de la puesta en marcha del TLCAN. Una manera de medir este efecto es por la convergencia del PIB total, per cápita o por trabajador o productividad laboral. El Gráfico No. 1 Panel A presenta la evolución del PIB total y per cápita de México en porcentajes del de Estados Unidos. Desde 1960 hasta 1982 la distancia se redujo y el PIB total mexicano representó el 27 por ciento del de Estados Unidos, para luego separarse y descender en 1994 a 21 por ciento y en el 2014 a 18 por ciento. La misma trayectoria tuvo el PIB per cápita. El panel B señala la trayectoria de la productividad laboral o el PIB por trabajador desde 1991 al 2015. Es claro que la productividad de México se rezagó de la de los Estados Unidos. En 1995, la productividad estadounidense era 2.1 veces superior a la mexicana y en 2014, 2.9 veces. Este retroceso en porcentajes, señalado en la línea verde, sugiere que si en 1995 el producto por trabajador mexicano era el 48 por ciento del estadounidense, en 2014 solo representó el 36 por ciento. Estos datos no evidencian ganancias mexicanas, como afirma Trump, y sugieren que en los 20 años transcurridos bajo el TLCAN, son los Estados Unidos y no México, los que mejoraron en términos económicos.

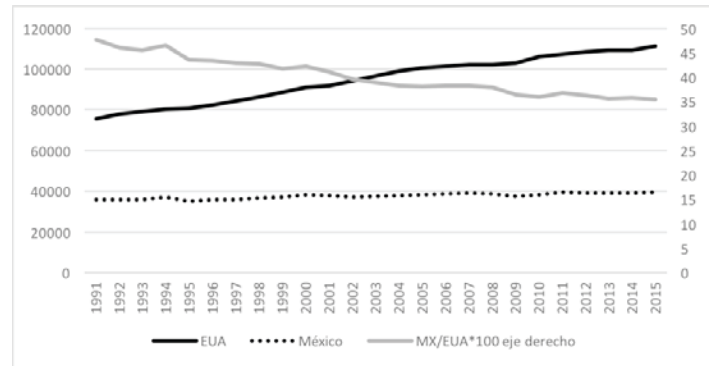
En el meollo del argumento de Trump, está la idea de que los países como México, Japón y China tienen la fuerza suficiente para imponer a los Estados Unidos términos contractuales que perjudican a este país, desconociendo que, en su capacidad de potencia mundial y de acuerdo a su estrategia de “liberalización competitiva”⁴ (Bergsten 1996), impone la agenda negociadora y la somete a condiciones que poco tienen que ver con

Grafico 1. La evolución del PIB total, per cápita y por trabajador de México en por ciento de Estados Unidos. Cálculos propios basados en Banco Mundial, World Development Indicators 2016.

Panel A: PIB total y Per cápita



Panel B: Pib por trabajador



el comercio y más con aspectos políticos. Por ejemplo, se evalúa si los potenciales socios pueden considerarse aliados y si éstos apoyan los intereses geopolíticos, las posiciones de Estados Unidos en política internacional y su estrategia de seguridad internacional (Evenett y Meier 2008; Bergsten 2004). Estos aspectos son evaluados para obtener acceso al mercado y capital estadounidense vía un acuerdo comercial (Shadlen 2008). Entonces, los países aliados que estén dispuestos a apoyar a Estados Unidos en sus objetivos e intereses estratégicos son candidatos ideales de convertirse en socios comerciales. Este aspecto de la política estadounidense, el utilizar los acuerdos comerciales como un incentivo en procura de sus intereses políticos y forjar alianzas o debilitar posibles contendores en el ámbito internacional forma parte de una estrategia que no distingue el partido político en el poder (Cohen, Blecker y Whitney 2003). En todo caso, el argumento de Trump se desdibuja en la medida que Estados Unidos tiene y ejerce el poder de seleccionar a sus socios comerciales como decisión de política interna.

Que México no pueda obligar a los Estados Unidos a aceptar términos o condiciones comerciales desventajosas queda claro a partir de la dependencia de una economía respecto de la otra, como se ilustra en el cuadro No. 1. La

dependencia se mide como la sumatoria de las exportaciones de Estados Unidos a México y de las importaciones de Estados Unidos desde México como porcentaje del PIB estadounidense. La de México respecto de Estados Unidos es la suma de las exportaciones de México a Estados Unidos más las importaciones que México hace de Estados Unidos como porcentaje del PIB mexicano. Al negociar el TLCAN, la dependencia de Estados Unidos fue de 1.37 y la de México del 17.3, una distancia abismal que creció al 2.04 y 40.2, respectivamente en 2014 y como se deriva de la razón de las dos dependencias mostrada en la última columna del cuadro No. 1, la dependencia es mucha y creciente, lo que sugiere que la convergencia tampoco se dio en el sentido de ganar algo de interdependencia.

La economía estadounidense no depende en gran medida de su comercio con México, ya que éste representa solo 2.04 por ciento del PIB estadounidense pero el caso contrario sí es grave, ya que el intercambio con los Estados Unidos afecta el 40.2 por ciento del PIB mexicano. Si el desarrollo de algún país está atado a la dinámica de la economía de otro o a los avatares políticos de otro ese es México respecto de los Estados Unidos. De allí que cuando los Estados Unidos estornudan, México pesca neumonía. Si fuera lo contrario y México impusiera sus condiciones a los Estados Unidos, estaríamos en una visión *siglo veintiunera* de David y Goliat. ¡Otro mundo sería!

Otro argumento peregrino de Trump es que los negociadores estadounidenses

Cuadro 1. Dependencia de las economías de EUA y México. Calculados propios basados en Banco Mundial, World Development Indicators 2016.

	DE EUA A MÉXICO (A)	DE MX A EUA (B)	RAZÓN (B/A)
1993	1,18	17,29	14,59
2000	2,40	39,72	16,50
2005	2,22	34,72	15,70
2010	2,63	39,63	15,10
2013	2,04	40,20	19,70

han sido tontos mientras que los de los otros países muy listos.⁵ El gobierno mexicano buscó negociar a toda costa un acuerdo comercial con los Estados Unidos como la vía para amarrar en un acuerdo internacional las reformas liberales de los años ochenta y por ello pagó un costo muy elevado (Drache 2001). Renunció al tratamiento que en la negociación de los acuerdos se otorga a los países menos desarrollados, abrió su mercado más intensa, amplia y aceleradamente que los Estados Unidos y recibió menores ventajas arancelarias de los Estados Unidos que las que éste recibió de México. Prácticamente todas las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos entraban libre de aranceles o con aranceles cercanos a cero. En cambio, México sí tenía aranceles altos que redujo ampliamente en favor de los Estados Unidos. Por ello Clinton, al explicar por qué firmaba el TLCAN, dijo claramente: nuestro mercado está abierto en favor de México pero a nosotros el TLCAN nos abre el mercado mexicano (Clinton 1997). En este aspecto, lo más importante es que México aceptara compromisos sobre inversiones extranjeras, que no necesariamente forman parte de acuerdos comerciales regionales. Algún analista consideró el acuerdo sobre inversiones extranjeras del TLCAN, el mayor triunfo inaudito, la joya de la corona ganada por Estados Unidos. Además de todo, al adoptar el TLCAN y cambiar la institucionalidad mexicana de acuerdo a la de los Estados Unidos, México absorbió todos los costos de los cambios que implica un Acuerdo Comercial y los Estados Unidos ninguno. Por ejemplo, los mecanismos de solución de disputas, que deben resolverse en tribunales estadounidenses y no supra nacionales, pues los Estados Unidos no aceptan instancias internacionales. Por ello sólo firma acuerdos comerciales que son zonas de libre comercio y no uniones

aduaneras o mercados comunes, que suelen ser más beneficiosas para los países menos desarrollados. Estados Unidos nunca negocia este tipo de acuerdos, pues implican ceder soberanía en algunas políticas y adoptar criterios negociados y que satisfagan a las partes contratantes.

Quizás en lo único en que Trump se acerca a algo de verdad es cuando afirma que en el comercio con México, los Estados Unidos acusan déficit. Esto es cierto, pero resulta de una ficción estadística. Buena parte de las exportaciones de manufacturas de México hacia ese país son comercio intra firma. México importa de empresas estadounidenses en el exterior (Japón, China, Brasil, etc.) componentes que integra y luego reexporta con mínimo procesamiento a los Estados Unidos. Se calcula que cerca del 30 por ciento de las exportaciones manufacturadas en las maquilas mexicanas es de contenido importado. De suerte que esa proporción se debería restar a las exportaciones mexicanas y el saldo rojo estadounidense se convertiría en déficit comercial mexicano. Es la belleza de las estadísticas, que ocultan mucho. El retroceso de las manufacturas en el empleo total estadounidense es efecto más de la dinámica de su desarrollo que transformó su economía en una post industrial, basada en conocimiento y alta tecnología y de la estructura de la demanda y no por el comercio. En realidad, las importaciones baratas de los países en desarrollo han permitido que la capacidad de compra de los salarios no hubiera descendido con la intensidad que se esperaría de la concentración del ingreso y la riqueza en la cual en los últimos 10 o 15 años el 90 por ciento del crecimiento del producto lo acaparó el 1 por ciento de la población.

Conclusiones

Las posiciones en campaña de Donald Trump sobre los efectos negativos de la política comercial en la economía de Estados Unidos forman parte del discurso que carece, desde diversas perspectivas, de sustento. Estados Unidos ejerce el poder de seleccionar a sus socios comerciales en el marco de la política de liberalización competitiva, en la cual los países no solo liberan aspectos comerciales, también se espera que apoyen en aspectos políticos y geoestratégicos vinculados al los intereses de Estados Unidos en el ámbito internacional. Bajo el TLCAN, el ganador ha sido la economía de Estados Unidos, la cual no depende del comercio con México, y si viceversa, lo que hace el crecimiento económico de México sea vulnerable a los ciclos económicos de Estados Unidos. Las promesas comerciales de Trump, no sólo hace cuestionar las condiciones de la relación comercial con México y China, también afecta su posición de liderazgo como actor clave en la creación de las nuevas reglas del comercio internacional del Siglo XXI. Abogamos por cambios en la dinámica y sentido de las relaciones económicas internacionales y de los acuerdos comerciales por razones antagónicas a las de Trump.

Notas

- ¹ Para un análisis del uso y abuso de las encuestas, ver Ornstein y Abramowitz (2016).
- ² Se puede consultar la posición de Trump sobre los costos de la política comercial de administraciones anteriores hacia China y los efectos negativos para la industria y trabajadores estadounidenses. Ver “Reforming the U.S.-China Trade Relationship to Make America Great Again”, <https://assets.donaldjtrump.com/US-China-Trade-Reform.pdf> (consultado el 31 de mayo de 2016).
- ³ La posición de Trump sobre obligar a los mexicanos a pagar por el muro, ver “Compelling Mexico to Pay for the Wall”, <https://www.donaldjtrump.com/positions/pay-for-the-wall> (consultado el 31 de mayo de 2016).
- ⁴ La estrategia de política comercial induce a los países a competir para acceder al mercado de Estados Unidos por medio de la negociación de un acuerdo comercial.
- ⁵ A este respecto, resulta interesante la opinión de Rampell (2016).

Referencias

Banco Mundial

2016 *World Development Indicators*. Washington, DC: Banco Mundial.

Bergsten, C. Fred

1996 “Competitive Liberalization and Global Free Trade: A Vision for the Early 21st Century”. Working Paper Series WP96-15, Petersen Institute for International Economics.

2004 “Foreign Economic Policy for the Next President”. *Foreign Affairs* 83, núm. 2: 88–101.

Clinton, William J.

1997 “Message to the Congress Transmitting the Study on the Operation and Effect of the North American Free Trade Agreement, July 11, 1997”. En *Public Papers of the Presidents of the United States*, pp. 942–943.

Cohen, Stephen D., Robert A. Blecker y Peter D. Whitney

2003 *Fundamentals of U.S. Foreign Trade Policy: Economics, Politics, Laws, and Issues*. Segunda edición. Boulder, CO: Westview Press.

Drache, Daniel

2001 “Pensar desde afuera de la caja: Una perspectiva crítica del quinto aniversario del TLCAN”. En Arturo Borja Tamayo (comp.), *Para evaluar el TLCAN*. México: ITESM-Editorial Porrúa.

Evenett, Simon J., y Michael Meier

2008 “An Interim Assessment of the US Trade Policy of ‘Competitive Liberalization’”. *World Economy* 31, núm. 1: 31–66.

Ornstein, Norman J., y Alan I. Abramowitz

2016 “Stop the Polling Insanity” *New York Times*, 20 de mayo de 2016.

Rampell, Catherine

2016 “Donald Trump’s Trade Policies Are Dangerous”. *Washington Post*, 23 de mayo de 2016.

Shadlen, Ken

2008 “Globalisation, Power and Integration: The Political Economy of Regional and Bilateral Trade Agreements in the Americas”. *Journal of Development Studies* 44, núm. 1: 1–20. ■