

TRUMP Y LA REORIENTACIÓN DE LAS PRIORIDADES COMERCIALES DE ESTADOS UNIDOS

MARY E. LOVELY

Profesora de Economía en la Syracuse University
e investigadora sénior del Peterson Institute for
International Economics

Según afirma el economista Douglas A. Irwin –reputado experto en la política comercial de los EEUU, desde la Gran Depresión de 1929 hasta el presente, la prioridad de la política comercial estadounidense habían sido los acuerdos recíprocos para reducir los aranceles y las barreras no arancelarias¹. Sin embargo, la administración de Donald J. Trump ha cambiado las prioridades comerciales internacionales de EEUU, esgrimiendo el acceso al mercado de EEUU como un garrote con el que imponer concesiones hechas en acuerdos anteriores, desactivando el sistema multilateral diseñado para arbitrar un sistema comercial reglamentado.

Presentándose a las elecciones como un nacionalista económico, Trump utilizó su campaña para denigrar a la Organización Mundial del Comercio (OMC), responsabilizar a los “malos acuerdos comerciales” de la pérdida de puestos de trabajo en la industria y señalar a los déficits en el comercio bilateral como prueba de que sus socios comerciales estaban estafando a EEUU. Una vez en el gobierno, las cuotas y los aranceles a la importación se convirtieron en sus armas preferidas. Subió los aranceles aplicables a los paneles solares, a las lavadoras, al acero y el aluminio, y a más de dos terceras partes de las mercancías procedentes de China. Los países con los que ha negociado un acuerdo comercial han sido exonerados de pagar estos aranceles, pero solo aceptando límites implícitos o explícitos en sus ventas a EEUU. Más recientemente, en el Foro Económico Mundial de Davos, Trump amenazó con imponer aranceles de hasta un 25% a las importaciones de automóviles si la UE no negociaba rápidamente un acuerdo comercial bilateral.

Para cumplir su objetivo de “*America first*”, Trump ha desplegado un control ejecutivo del sistema de protección administrado por EEUU de una forma nueva y agresiva. Ha recurrido repetidamente a una cláusula de seguridad nacional incluida en la ley comercial estadounidense, la Sección 232, que permite restringir o amenazar con restringir el comercio con las naciones aliadas. Durante la apertura de una investigación sobre automóviles, camiones y piezas de repuesto iniciada el 23 de mayo del 2018, y en virtud de la Sección 232, el Departamento de Comercio relacionó el descenso en la producción de vehículos de marcas estadounidenses con el consiguiente descenso relativo en I+D en EEUU, lo que revertía en el debilitamiento de la economía doméstica. El énfasis que pone la administración en la “titularidad nacional” de los fabricantes implica que la I+D que llevan a cabo los fabricantes de automóviles extranjeros genera muy pocos beneficios para la seguridad nacional de EEUU.

El objetivo al que apunta Trump son aquellos socios comerciales que aplican aranceles superiores a los que aplica EEUU. Haciendo caso omiso de las concesiones mutuas intersectoriales de previas rondas negociadoras, ha presionado

sistemáticamente para lograr nuevas concesiones unilaterales que eliminen estas disparidades.

El presidente ha hecho gala de una marcada preferencia por las negociaciones bilaterales. En junio del 2017, por ejemplo, inició la renegociación del acuerdo de libre comercio entre Corea del Sur y EEUU declarando que el pacto firmado el año 2012 era un “acuerdo espantoso” y que tenía que ser revisado. Los aranceles sobre el acero y el aluminio, así como la amenaza de una restricción en las exportaciones de automóviles pesaban sobre los negociadores surcoreanos. El acuerdo KORUS (de Korea-United States) revisado, firmado en septiembre del 2018, contiene solo cambios limitados respecto al pacto original y, en conjunto, limitó moderadamente el acceso bilateral al mercado. Los surcoreanos aceptaron nuevos límites a la exportación de acero al mercado norteamericano a cambio de la supresión de los aranceles estadounidenses, así como de garantías informales de que la exportación de automóviles coreanos quedaría exenta de futuras restricciones de EEUU.

Posiblemente, el cambio en las prioridades comerciales que

puede tener mayores consecuencias a largo plazo es el fracaso por parte de EEUU de no mantener el pleno funcionamiento de la OMC. Negándose a nombrar nuevos miembros en el Órgano de Apelación, EEUU ha provocado la paralización de la resolución reglamentada de litigios. Sin un órgano de apelación operativo, la administración Trump puede tomar sin restricción algunas medidas en contra de un supuesto *dumping*, una subvención injustificada u otras prácticas ilícitas de un país extranjero. De este modo, las medidas tomadas en Ginebra, sede de la OMC, son

una ampliación de la estrategia “*America First*” que utiliza el poder del mercado estadounidense para limitar, más que para hacer avanzar el comercio mundial.

1. Irwin, Douglas A. *Clashing over Commerce: A History of US Trade Policy*. Chicago: University of Chicago Press, 2017.

**Trump ha
hecho gala de
una marcada
preferencia por
las negociaciones
bilaterales**

