



Jordi Bacaria
Director, CIDOB

La política comercial de Estados Unidos se ha caracterizado tradicionalmente por su discurso de libre mercado en el interior y una efectiva y velada política comercial proteccionista en el exterior, reforzada por las políticas monetarias, de tipo de cambio e industrial. Esta capacidad no la han tenido otros países o regiones. La Unión Europea, por ejemplo, siendo plenamente competente en política comercial exterior, no lo es en política industrial y no dispone de una política efectiva de tipo de cambio.

Estados Unidos no tiene muchos acuerdos de libre comercio; veinte en total, los cuales, excepto tres, son acuerdos del milenio: Jordania en 2000; los seis del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana (TLC, o DR-CAFTA, por sus siglas en inglés), junto con los de Chile, Marruecos y Singapur en 2004; Australia en 2005; Bahrein en 2006; Omán y Perú en 2009; así como los de Corea, Colombia y Panamá en 2012. El primer acuerdo de libre comercio de Estados Unidos fue con Israel en 1985 y el segundo con Canadá y México (Tratado de Libre Comercio de América del Norte [TLCAN o NAFTA, por sus siglas en inglés]) en 1994. Aunque la mayor parte de estos acuerdos entraron en vigor durante la presidencia de George W. Bush Jr. (2001-2008), la Administración Obama no ha frenado las iniciativas anteriores e, incluso, ha impulsado algunas otras que son de gran importancia.

Estados Unidos tiene abiertas otras iniciativas como la Ley de Crecimiento y Oportunidades para África (AGOA, por sus siglas en inglés) –ley firmada por el presidente Clinton en 2000 con un sistema de preferencias generalizadas– o el Acuerdo sobre el Comercio de Servicios (TISA, por sus siglas en inglés), cuya negociación fue iniciada en 2013 y es una iniciativa comercial centrada exclusivamente en las industrias de servicios que debe abarcar las normas comerciales en todo el espectro de sectores de servicios, desde las telecomunicaciones a los servicios de distribución.

Con la globalización y la mayor competencia regulatoria internacional para imponer determinados estándares, adquieren una especial rele-

vancia las nuevas iniciativas del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP por sus siglas en inglés) –pendiente de ratificación– y la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (TTIP por sus siglas en inglés), que se negocia con la Unión Europea. El discurso del Estado de la Unión de Barak Obama en febrero de 2013 apuntaba un objetivo de equilibrio entre el eje de Asia Pacífico y el del Atlántico Norte al anunciar el inicio de negociaciones del TTIP: «Para impulsar las exportaciones estadounidenses, apoyar empleos en Estados Unidos y nivelar el campo de juego en los mercados en crecimiento de Asia, tenemos la intención de completar las negociaciones sobre un Trans-Pacific Partnership (TPP) (...) y, esta noche, les anuncio que vamos a poner en marcha las conversaciones sobre un amplio comercio transatlántico y de inversiones con la Unión Europea, porque el comercio libre y justo a través del Atlántico admitirá millones de empleos estadounidenses bien remunerados».

La práctica de acuerdos de libre comercio por parte de Estados Unidos es muy reciente. Estos han sido impulsados tanto por presidencias republicanas como demócratas, y han sido ratificados por Congresos dominados indistintamente por ambos partidos. El proteccionismo siempre ha estado muy presente en las campañas electorales, tanto desde los sindicatos influyentes en el Partido Demócrata como por los intereses económicos de determinados grupos de presión más cercanos al Partido Republicano. La realidad es que, ante el reto de la globalización, Estados Unidos ha tenido que cambiar su posición tradicional y dar más peso a la política comercial exterior a medida que otros instrumentos tradicionales –como el tipo de cambio y la política industrial– perdían eficacia a causa de las cadenas globales de valor. No obstante, en la actual campaña presidencial de 2016, parece que se quiebra esta tendencia iniciada hace algo más de dos décadas. Las irrupciones de Donald Trump, por el lado republicano, y de Bernie Sanders, por el demócrata, han determinado un discurso proteccionista por parte de los dos candidatos finalistas de ambas formaciones. Así, Donald Trump y Hillary Clinton parecen dispuestos –atendiendo a sus discursos– a regresar al proteccionismo comercial del más viejo estilo.

Sin embargo, la perspectiva sobre comercio exterior de Trump no encaja bien en las filas republicanas. El *think tank* conservador American Enterprise Institute afirma que la posición proteccionista de Trump es un populismo apaciguador y que su postura sobre el comercio podría dañar la economía estadounidense y cuestionar la legitimidad del libre mercado. Las principales posiciones de la política de Trump se centran principalmente en dos países: México y China. Con México pretende renegociar el NAFTA e imponer un arancel del 35% a las importaciones; respecto a China, impondría un arancel del 45%. Además de necesitar el apoyo del Senado para salir del acuerdo con México, si Trump consiguiese aumentar los aranceles como propone, podría iniciar una guerra comercial mundial de consecuencias imprevisibles. Por su parte, Hillary Clinton, como presidenciable demócrata, debería dar continuidad a las iniciativas de Obama; sin embargo, Clinton no declaró su oposición al TPP en su discurso de aceptación y, en las primarias, se comprometió a renegociar el NAFTA. Es previsible pues que renegocie ajustes en el TPP para apoyarlo luego y que también haga lo mismo con NAFTA, lo cual no significa necesariamente una ruptura con sus socios comerciales.

Si Donald Trump consiguiese la presidencia, y el Senado estuviese dominado por los demócratas, tendría dificultades para hacer pasar su propuesta proteccionista. Por supuesto, también tendría dificultades con los propios republicanos para iniciar tal marcha atrás en los acuerdos vigentes. Por lo tanto, lo que cabría esperar es un freno en la ratificación del TPP y en la negociación del TTIP. Hillary Clinton, por otra parte, si fuese presidenta tendría que satisfacer a Sanders con algún tipo de medidas proteccionistas, y ello probablemente afectaría la negociación del TTIP, blanco de todas las iras de los movimientos altermundistas. Esto le resultaría más fácil, ya que ni la Unión Europea ni ninguno de sus estados miembros parecen de momento dispuestos a avanzar en la negociación, al estar atrapados electoralmente entre los disconformes de izquierdas y los populistas de la derecha.

Si se llegase a ratificar el TPP, y el TTIP no avanzase, el gran perdedor sería la Unión Europea. El Reino Unido, fuera de la UE, no tendría demasiados problemas para negociar un acuerdo transatlántico con Trump o Clinton, y el TPP marcaría definitivamente el desplazamiento hacia eje del Pacífico en detrimento del Atlántico.

