
“TRUMPONOMICS” Y RELACIONES INTERAMERICANAS

“EFECTO TRUMP” Y AMÉRICA LATINA

Petr P. Yákovlev

Doctor titular (Economía), profesor (petrp.yakovlev@yandex.ru)

Universidad económica rusa Plekhanov
Stremyanny per. 36, Moscú, 117997, Federación de Rusia

Recibido el 17 de enero de 2017

Resumen: *En América Latina, la victoria del multimillonario Donald Trump en las elecciones presidenciales estadounidenses ha causado evidente preocupación. Sobre la base de numerosas declaraciones emitidas antes de los comicios, por el nuevo amo de la Casa Blanca, es lógico suponer que, en el campo de las relaciones interamericanas se producirán cambios profundos, que podrían amenazar a los intereses económicos y financieros de países clave de América Latina. La punta de la lanza del nuevo curso proteccionista de Washington, al sur del Río Grande, está dirigida contra México, cuya dependencia de los mercados norteamericanos ha alcanzado un nivel sin precedentes, después de dos décadas del TLCAN. Pero, las consecuencias de la “trumponomics” pueden causar daño significativo en otros países de la región. En estas circunstancias, los círculos políticos y empresariales de América Latina deben cerrar filas para fortalecer la cooperación intrarregional y adoptar medidas concertadas para proteger sus posiciones económicas. Uno debe esperar también la expansión de las relaciones económicas exteriores de los países de América Latina, con socios alternativos fuera de la región.*

Palabras clave: *D. Trump, América Latina, México, trumponomics, proteccionismo agresivo, integración regional, enlaces extra regionales*

“TRUMP EFFECT” AND LATIN AMERICA

Petr P. Yakovlev

Dr. Sci. (Economics), prof. (petrp.yakovlev@yandex.ru)

Petr P. Yákovlev

The Plekhanov Russian University of Economics
36 Stremyanny per., Moscow, 117997, Russian Federation

Received on January 17, 2017

Abstract: *The victory of the billionaire Donald Trump in the presidential elections of the United States has caused obvious concern in Latin America. Taking into account the numerous pre-election statements of the new master of the White House, it is logical to assume that in the field of inter-American relations, some profound changes could occur, threatening the economic and financial interests of key Latin American countries. New protectionist course of Washington towards the South of the Rio Grande is directed first of all against Mexico, whose dependence on markets in the United States has reached an unprecedented level after the two decades of the NAFTA. But the consequences of "trumponomics" can cause significant damage in the other major countries of the region. In these circumstances, the political and business circles of Latin America will have to close ranks, to strengthen intraregional cooperation and take concerted steps to protect their economic positions. One should also expect the expansion of external economic relations of the Latin American countries with alternative partners outside the region.*

Keywords: *D. Trump, Latin America, Mexico, trumponomics, aggressive protectionism, regional integration, extra regional ties*

«ЭФФЕКТ ТРАМПА» И ЛАТИНСКАЯ АМЕРИКА

Петр Павлович Яковлев

Д-р экон. наук, проф. (petrp.yakovlev@yandex.ru)

Профессор Кафедры международного бизнеса и таможенного дела
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова
РФ, 117997, Москва, Стремянный пер., 36

Статья получена 17 января 2017 г.

Аннотация: *В латиноамериканских странах победа на президентских выборах в США миллиардера Дональда Трампа вызвала очевидное беспокойство. Исходя из многочисленных предвыборных заявлений нового хозяина Белого дома, логично предположить, что в сфере межамериканских отношений могут произойти глубокие перемены, угрожающие торго-*

экономическим и финансовым интересам ключевых государств Латинской Америки. Новый протекционистский курс Вашингтона к югу от Рио-Гранде своим острием направлен против Мексики, чья зависимость от рынков Соединенных Штатов достигла беспрецедентного уровня за два десятилетия функционирования НАФТА. Но последствия «трампономики» способны нанести ощутимый ущерб и другим крупнейшим странам региона. В этих условиях политические и деловые круги Латинской Америки должны будут сомкнуть ряды, активизировать внутрорегиональное сотрудничество и предпринять согласованные шаги по защите своих экономических позиций. Следует ожидать и расширения внешнеэкономических связей латиноамериканских стран с альтернативными партнерами за пределами региона.

Ключевые слова: Д. Трамп, Латинская Америка, Мексика, трампономика, региональная интеграция, внерегиональные связи.

En América Latina crece a diario la sensación de que el mundo cambia con celeridad, literalmente, a ojos vista y, se torna cada vez menos predecible. A juicio de muchos analistas, los cambios a nivel global tienen lugar con un dinamismo desmesurado, sin dejar tiempo siquiera para un análisis tranquilo y la búsqueda de formas óptimas de adaptación a la nueva realidad, a menudo hostil. Un ejemplo ha sido el ascenso impetuoso de Donald Trump hasta la cima de la pirámide norteamericana del poder, lo que ha inquietado en serio a los círculos de negocios y al grupo dominante político de la mayoría de los estados de la región latinoamericana. Se podría afirmar que la explicación está en la superficie. Durante la campaña electoral, y ya después de la victoria en los comicios, el nuevo inquilino de la Casa Blanca emitió no pocas declaraciones drásticas ya ultranza, y acometió una serie de medidas concretas, enfiladas contra los intereses económicos, comerciales y sociopolíticos de los estados de América Latina, los que distan de vivir sus mejores tiempos [1]. En esencia, las acciones de Washington,

que echan queroseno a la hoguera de la inestabilidad regional y de la incertidumbre, pueden dificultar el proceso de superación, por los países latinoamericanos, de las crisis generadas tanto por factores internos como externos.

Al parecer, el cuadragésimo quinto presidente de EE.UU. se propuso, en el sentido figurado y directo del vocablo, aislarse con un muro de los vecinos meridionales, lo que subrayaría el interés de los latinoamericanos en intensificar los lazos multilaterales con socios alternativos del exterior, y en imprimir un impulso complementario a los procesos regionales integracionistas. En otras palabras, el multimillonario presidente ha lanzado un desafío a los países de la región, al que deberán dar una respuesta adecuada.

La “trumponómica” a través del prisma de la globalización

En las élites políticas y en respetables medios de difusión de muchos países, la elección de D. Trump como presidente de la potencia global más poderosa causó el efecto de la explosión de una bomba. La razón principal para una reacción tan aguda se debe a que, el programa electoral del excéntrico multimillonario fue tomado como una alternativa nacionalista (más bien, neonacionalista) al proyecto contemporáneo global, debido a que contenía toda una serie de cláusulas que contravenían las normas vigentes y los estándares existentes de conducta dentro del sistema de los lazos económicos mundiales. En otras palabras, D. Trump rechazó el legado político y económico de Barack Obama, que fingió como un partidario consecuente de la globalización en su interpretación neoliberal [2], tomó el

rumbo hacia la revisión de la estrategia internacional de EE.UU. y del “reinicio” de los procesos globalizantes, con todas las consecuencias inunívocas que emanan de ello.

Así las cosas, la victoria de D. Trump obedeció no solo al requerimiento de cambios radicales en la política socioeconómica interior de la Casa Blanca. Ella elevó, además, unas cuantas veces el grado de la incertidumbre internacional, incrementó los riesgos de un cambio radical de las reglas del juego global y, a fin de cuentas, puso en tela de juicio el futuro de la globalización misma en sus parámetros modernos, determinados, en grado decisivo, justamente por los círculos gobernantes de EE.UU. en los años 80 del siglo pasado. Subrayemos que no se trata de la renuncia total a los procesos globalizantes como tales, (en alusión a la condensación, que objetivamente tiene lugar, de los vínculos económicos mundiales sobre una base técnico-tecnológica e informativa contemporánea), sino de la negación de aquel tipo de globalización, denominada con frecuencia “injusta”, que simbolizaba el tándem Reagan-Thatcher, y que ha llevado al ahondamiento de la desigualdad social y de las desproporciones entre los países [3]. En este contexto, el “fenómeno de Trump” es el testimonio del fracaso de la globalización estructurada según los patrones del “consenso de Washington”.

En la esfera de la economía internacional, la nueva administración de Washington ha adoptado medidas proteccionistas que salvaguardan la industria nacional y compelen a las compañías norteamericanas, que amasan beneficios en el extranjero, particularmente en países latinoamericanos, y que ocultan una parte de tales ingresos en paraísos fiscales (sobre todo en la cuenca del Caribe), a

transferir recursos financieros bajo la jurisdicción de EE.UU. en el marco de un programa de “blanqueo” de capitales.

En América Latina han suscitado singular inquietud los planes siguientes del presidente norteamericano (y sus posibles consecuencias) en la esfera de las relaciones económicas exteriores:

– la decisión de reescribir las reglas de la economía global, la crítica drástica de la globalización como causa del estado de crisis de sectores íntegros de la industria manufacturera de EE.UU. y del mercado nacional de mano de obra (el traslado de capacidades productivas a otros países, la contracción considerable del empleo en ramas industriales, la congelación o la caída de los ingresos reales de la clase media norteamericana);

– la revisión del rumbo político de B. Obama, encaminado a la ampliación de las zonas de libre comercio y a la formación de megabloques integracionistas interregionales, como el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP) y el Tratado Transatlántico de Comercio e Inversiones (TTIP), como entidades que no se ajustan a los intereses económicos y comerciales estratégicos de EE.UU. La actitud del nuevo inquilino de la Casa Blanca con respecto a los acuerdos de libre comercio fue formulada descarnadamente por el multimillonario Wilbur Ross, designado por D. Trump como Secretario de comercio de EE.UU.: “El libre comercio es como un almuerzo gratis: no existe un almuerzo gratis. Alguien pierde y alguien gana. Y desafortunadamente, nosotros hemos estado perdiendo con esos estúpidos acuerdos (de libre comercio – *P. Yákovlev*) que hicimos” [4]. Como resultado de tal criterio, la administración de Trump se ha engarzado en un *clinch*

estratégico con los socios en la región de Asia-Pacífico, en Europa y con los miembros del TLCAN: Canadá y México;

– la introducción unilateral de las barreras proteccionistas, con respecto a las importaciones de bienes, que crean la competencia a los productores norteamericanos. De esa manera amenaza Washington con atropellar los principios de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y, al provocar medidas de respuesta inevitables de parte de los exportadores, desatar guerras comerciales. Es sintomático que D. Trump, en una de sus alocuciones centrales sobre temas internacionales, criticaba la política económica exterior de China, la que acusó de “comercio desleal”;

– la intensificación de los riesgos financieros globales, a raíz del propósito de Washington de fortalecer el dólar, lo que acarreará consigo el alza del precio de las deudas acumuladas en los países en desarrollo, calculadas en 3,2 billones de dólares. Además, la política financiera de la Casa Blanca es capaz de provocar “la fuga de capitales” de los mercados en desarrollo y, la devaluación de las divisas de los países de Asia y de América Latina, (un proceso que, como se dice, “está ya en marcha”).

Los planes y acciones mencionados del nuevo líder norteamericano, los que por analogía con la “reaganomics” son denominados “trumponomics” [5], son considerados por la mayoría de los expertos, como una estrategia de zapa del proceso de la globalización en su expresión actual, y del paso de la economía de EE.UU. a los rieles del proteccionismo[6]. Se expresan los temores de que, la materialización de las ideas de la “trumponomics”, en particular, el torpedeo de los proyectos de la creación del TPP y del TTIP, no solo va a causar un daño al comercio internacional, sino que, además,

desatará una recesión global. En otras palabras, la política macroeconómica de la administración de D. Trump podría perfectamente llegar a ser el denominado “*cisne negro*”, entendido, en gran medida, como un fenómeno insólito de consecuencias transfronterizas difícilmente predecibles.

Pero, no todo es tan simple. Expertos internacionales destacan que, para ejecutar a plenitud su programa económico exterior proteccionista, D. Trump tendrá que no solo superar la resistencia inevitable de otros estados, sino que, también, “perforar el muro” creado por los innumerables lobistas influyentes que defienden los intereses financieros y comerciales de aquellas corporaciones norteamericanas (a menudo las más innovadoras y de tecnologías de punta) que, digamos, “ensillaron” la globalización en su expresión actual y, con la ayuda de la subcontratación transfronteriza extraen el máximo de dividendos de los procesos de la transnacionalización de las operaciones productivas y de mercado. Pero, al mismo tiempo, los partidarios más fieles de D. Trump son, en su mayoría, compañías industriales del pasado siglo XX, metalúrgicas, energéticas, textiles, y por el estilo, las que actualmente han perdido el papel de impulsoras del crecimiento económico. Incluso las plantas automotrices norteamericanas, que cruzaron hace ya tiempo las fronteras nacionales, se han adaptado bastante bien a las condiciones de la división global del trabajo, y optarán, solo bajo la presión directa del jefe de Estado, por incrementar las capacidades productivas en el territorio de EE.UU. [7].

Es cierto que, cabe suponer que no todas las promesas electorales del multimillonario presidente lleguen a plasmarse. En particular, el influyente periódico *The Wall Street Journal* destacaba que, en el gobierno de D. Trump

han sido reunidos dirigentes que profesan criterios distintos sobre la economía global y el comercio mundial, lo que podría enfilarse el rumbo de la Casa Blanca en “una dirección impredecible” [8]. ¿Logrará el presidente imponer a todos su punto de vista? Por otra parte, Jorge Díaz-Cardiel, director de la prestigiosa consultora madrileña *Advice Strategic Consultants*, escribía que, “la experiencia dice que todo candidato que gana la presidencia diciendo que va a cambiar Washington, acaba siendo cambiado por Washington y, del “cambio”, pasamos a “lo de siempre” [9]. No se puede excluir que, con este nuevo líder estadounidense sobrevenga una metamorfosis análoga, pero hasta el momento actual, la clase política y empresarial mundial, junto con confiar en lo mejor, se ve obligada a orientarse no solo por las tesis programáticas de largo alcance del nuevo inquilino de la Casa Blanca, sino también por sus primeros pasos concretos, sobre todo en las relaciones con los países latinoamericanos.

Valga destacar que, como empresario, D. Trump es bien conocido en América Latina, donde sus compañías han realizado, y continúan llevando a cabo, una serie de grandes proyectos de construcción. En particular, en Panamá fue construido el rascacielos más empinado de América Central, el Trump Ocean Club International Hotel & Tower, de 284 metros y 70 pisos, edificio que, por su arquitectura, se parece a un velero anclado en el litoral del golfo. En Río de Janeiro, en el distrito de Barra de Tijuca fue construido un hotel de lujo de 13 pisos, el que durante los Juegos Olímpicos sirvió de residencia de los funcionarios del Comité Olímpico Internacional. Y está en marcha, además, la construcción de un conjunto de cinco edificios, de 38 pisos para oficinas, que debe quedar terminado para 2018, conocido como las *Torres*

Trump Río. El precio de todos estos edificios está evaluado en US\$2.500 millones. En Argentina, una compañía constructora, vinculada al imperio de D. Trump, la YY Development Group, anunció los planes de edificación en Buenos Aires de un rascacielos más, la Torre Trump [10]. En Punta del Este, la cotizada capital balneario de Uruguay, frente a la popular playa de La Brava avanza a buen ritmo la construcción de un edificio residencial de numerosos pisos, cuyos apartamentos han sido ya puestos en venta y son comprados, ávidamente, en su mayoría, por argentinos opulentos, así como por brasileños y europeos. Erick Trump, el tercer hijo de Donald, encargado del proyecto, asevera que la Trump Tower Punta del Este “será el mejor edificio de América del Sur” [11].

Pero, Donald Trump no sería fiel a sí mismo si sus negocios en América Latina no estuvieran acompañados de problemas y reveses. Por ejemplo, no llegaron a plasmarse sus planes en la ciudad colombiana de Cartagena. Pero los fracasos mayores ocurrieron en México, donde colapsaron los proyectos de construcción de dos conjuntos hoteleros en zonas cotizadas de turismo. El primero, el Punta Arrecifes Resort, en la isla de Cozumel del mar Caribe; y el segundo, el Trump Ocean Resort, en la costa del Pacífico, en los arrabales de la ciudad de Tijuana del Estado de Baja California [12]. Al parecer, por una coincidencia casual, México se vio en la mira de las declaraciones críticas de D. Trump sobre cuestiones económicas exteriores. En esencia, el candidato republicano hizo de las relaciones con el vecino meridional un punto clave de la agenda de su campaña electoral.

El papel clave de México

México es, en América Latina, el mayor socio económico y comercial de EE.UU. en la región y, el segundo, en importancia, (después de Canadá) importador de producción norteamericana en todo el mundo. Baste con señalar que, en EE.UU., en todas las empresas industriales están ocupados más de 5 millones de personas en la producción de mercancías para el mercado mexicano, y el intercambio comercial entre EE.UU. y México constituye un millón de dólares por minuto [13]. México ocupa un lugar importante también en la reexportación de bienes estadounidenses, o sea, la salida desde EE.UU. de mercancías, antes importadas, para su reventa en los mercados de otros países, lo que revela la interacción exclusivamente estrecha de las entidades de negocios de los dos estados, en el marco del vigente Tratado de Libre Comercio de América del Norte (Ver cuadro 1).

Cuadro 1

Exportación y reexportación mercantil de EE.UU.
(mil millones de US\$)

Índice	2011	2012	2013	2014	2015
Export. general	1482	1545	1578	1620	1504
A América Latina	365	397	408	423	388
A México	198	216	226	240	236
Cuota de México en export. general (%)	13.4	14.0	14.3	14.8	15.7
Cuota de México en export. a América Latina (%)	54.3	54.4	55.4	56.7	60.8
Reexport. general	182	193	207	221	215
A América Latina	54	60	63	66	67

A México	38	41	44	48	50
Cuota de México en reexport. general, (%)	20.9	21.2	21.3	21.7	23.3
Cuota de México en reexport. a América Latina (%)	70.4	68.3	69.8	72.7	74.6

Fuente: ITC. Trade statistics for international business development.
– http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx

El futuro inquilino de la Casa Blanca se abalanzó, literalmente, en sus discursos preelectorales, contra todo el conjunto de las relaciones norteamericano-mexicanas. La actividad del TLCAN fue blanco de ácidas críticas, por no responder, a juicio del orador, a los intereses de la economía estadounidense; se exponían planes de gravar las mercancías mexicanas con aranceles de importación de un 35%; se lanzaban amenazas de deportación de millones de mexicanos indocumentados (D. Trump aseveraba de paso que, muchos de ellos eran “violadores y narcotraficantes”). Una reacción amarga de la sociedad mexicana suscitaban las declaraciones del candidato republicano sobre la necesidad de levantar un muro a lo largo de toda la frontera mexicano-norteamericana (algunos tramos de dicho muro ya existen), y es más, se proponía, paradójicamente, hacer eso a costa del erario mexicano [14].

Las diatribas antimexicanas de D. Trump, aparte de que estropearon a fondo el clima social y político en las relaciones entre los dos estrechamente vinculados países, causaron un perjuicio financiero patente a la economía del vecino del sur. Inmediatamente después de la victoria del multimillonario candidato en los comicios se registró la devaluación en un 15% de la unidad monetaria nacional, el

peso, y la bolsa de México sufrió la caída más profunda del último lustro. “El pánico llama a la puerta de México. La victoria de Donald Trump, el paladín de la xenofobia antimexicana, ha desatado un huracán financiero de imprevisibles consecuencias en su vecino del sur” subrayaba en sus páginas el periódico español *El País* [15].

D. Trump, desarrollando “la trama mexicana” y exacerbando la situación en las relaciones bilaterales, ya antes de la toma de posesión oficial del mando pasó de las palabras a los hechos, para lo que ejerció una presión descomunal sobre las corporaciones automotrices norteamericanas líderes, induciéndolas a renunciar a los planes de expansión de la actividad en México, y a concentrar la producción en EE.UU. Así, el presidente electo, al amenazar con la introducción de aranceles prohibitivos a las importaciones de automóviles ensamblados en México, de hecho, obligó a la compañía Ford a revisar los planes de inversión de US\$1.600 millones en la ampliación de la empresa en el Estado de San Luis Potosí y, en lugar de ello, acrecentar las capacidades productivas de la factoría en el Estado norteamericano de Michigan. El presidente del directorio de la compañía Bill Ford junior telefoneó personalmente a D. Trump para informarle de la decisión tomada [16].

Otros grandes consorcios automovilísticos experimentaron también la presión desorbitada de la Casa Blanca, o sea Fiat Chrysler, controlado por capital italiano, y Toyota de Japón, que ocupan posiciones sólidas en el mercado mexicano. Sergio Marchione, Director ejecutivo de la Fiat Chrysler apuntaba que, las medidas de D. Trump amenazan el futuro de la industria automotriz mexicana. Y al hablar de

la situación de su compañía, el empresario subrayaba que, el cierre fáctico del mercado norteamericano, mediante la introducción de aranceles aduaneros elevados, la obligarán afrenar la producción en México. Actualmente se toman ya decisiones acerca de la congelación de nuevas inversiones de capitales [17].

El viraje drástico en la política de EE.UU. hacia el sur del Río Grande desorientó los puntos de referencia de la colaboración de los dos países vecinos y creó para el gobierno mexicano problemas políticos y económicos de difícil solución. Llamando las cosas por su nombre, el gobierno del presidente Enrique Peña Nieto se vio ante una opción extremadamente complicada: enfrascarse en un conflicto con Washington, defendiendo los intereses mexicanos de vital importancia, y los principios que se habían venido forjando de la cooperación norteamericano-mexicana (una suerte de arquetipo de integración neoliberal), o reconciliarse con las reglas del juego impuestas por el inquilino de la Casa Blanca.

El jefe de Estado mexicano, considerando la importancia exclusiva de las relaciones con EE.UU. optó por una tercera vía: del diálogo y de la búsqueda de compromisos (en el plano práctico, esta misión fue depositada en el titular de relaciones exteriores Luis Videgaray). Al mismo tiempo, en una reunión a mediados de enero de 2017 con la plana mayor de la diplomacia de México, Enrique Peña Nieto subrayó el interés de su país no en el repliegue, sino en el desarrollo de la integración de América del Norte, en particular, en la aplicación de las normas de libre comercio en nuevas ramas promisorias de la economía: telecomunicaciones, energía, el comercio electrónico, excluidos antes de los mecanismos del

TLCAN. El líder mexicano, junto con reconocer la existencia de disensiones con D. Trump, apuntó que “México, por supuesto, no pagará” la construcción del muro en la frontera de los dos países, y manifestó un rechazo a los intentos de “influir en las decisiones de inversión de las empresas **con base en el miedo o amenazas**”[18].

En relación con esto, reviste interés el juicio que expusiera el exsecretario de relaciones exteriores de México Jorge Castañeda, en el influyente periódico *The New York Times*. El escribía en su columna que las autoridades mexicanas deben no “apaciguar” a D. Trump, sino “propinar un golpe de respuesta” y defender enérgicamente los intereses nacionales. “México no ganará todas las batallas, subrayaba el diplomático y politólogo venerable, pero logrará mucho más no con el apaciguamiento, sino con la obstrucción, haciendo problemática la vida del nuevo presidente norteamericano y elevando el precio de su política antimexicana” [19]. Desarrollando esta idea, J. Castañeda recomendaba al gobierno mexicano rechazar “de entrada” la propuesta de la revisión de las condiciones del TLCAN, poniendo a D. Trump ante la necesidad de elegir: entre retroceder, o lanzarse de frentón y abandonar unilateralmente el tratado. El excanciller considera que, en uno y en otro caso, México va a salir ganando. Si la Casa Blanca cede, todo va a seguir igual, pero si no, D. Trump será culpable del colapso de la agrupación integracionista que, con éxito relativo funcionó 22 años y que respaldaron, indudablemente, tres presidentes norteamericanos, cinco mexicanos y seis primeros ministros canadienses. Esto, según J. Castañeda, no se lo perdonarán a Trump ni en los círculos políticos, ni en los bastante amplios círculos de negocios de EE.UU.

Resulta característico, que en las páginas del mismo *The New York Times*, los autores estadounidenses ponen en tela de juicio la tesis sobre “el beneficio exclusivo” del TLCAN para México. Los autores del artículo con elocuente título: “¿Ganan los mexicanos con el TLCAN? Esta es una novedad para ellos” en muchos ejemplos mostraban que las consecuencias de la integración de América del Norte para la economía de México fueron, en gran medida, análogas a las consecuencias del funcionamiento del TLCAN para la economía de EE.UU. Pues, en ambos casos se registró un crecimiento bastante moderado del PIB. En México, la media anual fue de un 2,5% durante dos décadas; se estancaron los salarios y no fue resuelto el problema de la cesantía, lo que explica la emigración masiva hacia el norte del Río Grande. Y lo principal, el abismo enorme en el nivel de vida entre los países vecinos, aparte de que no se redujo, creció incluso, a favor obviamente de EE.UU. [20].

Tomando en cuenta todas las circunstancias citadas se plantea la opinión de que, la abolición del TLCAN supondrá inevitablemente pérdidas económicas no solo para México, sino para todos los miembros de la integración de América del Norte.

América Latina en la zona de riesgo

Otros estados latinoamericanos han sentido también en carne propia el “efecto Trump”. El conocido analista español Carlos Malamud constataba: “América Latina en su conjunto se pregunta cómo la afectará el gran cambio que impondrá Washington y su nueva política hemisférica” [13]. Para muchos políticos, economistas y empresarios latinoame-

ricos, el viraje de la Casa Blanca hacia el proteccionismo devino una suerte de disonancia cognitiva, debido a que entró en contradicción abierta con el rumbo de los países líderes de la región hacia la apertura económica y comercial internacional máxima. Una de las prioridades de la estrategia económica exterior de los países latinoamericanos fue, y sigue siendo, el incremento de los intercambios comerciales con EE.UU., por cuanto, según consideran en la región, en dicha dirección existen muchos recursos vírgenes [21].

Cuadro 2

Comercio de EE.UU. con América Latina en 2015
(mil millones de US\$)

País	Volumen	Exportación	Importación	Saldo
Región en general	806,7	387,8	418,9	-31,1
México	533,9	236,4	297,5	-61,1
Brasil	60,2	31,7	28,5	+3,2
Colombia	31,2	16,5	14,7	+1,8
Chile	25,3	15,6	9,7	+5,9
Venezuela	24,5	8,3	16,2	-7,9
Perú	14,2	8,8	5,4	+3,4
Argentina	13,5	9,3	4,2	+5,1

Fuente: ITC. Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de negocios. – http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx

De los datos del Cuadro 2 se colige que, el resorte geoeconómico principal de las relaciones interamericanas es la cooperación comercial norteamericano-mexicana, en la que recae más del 66% del intercambio comercial entre

EE.UU. y América Latina. Ello sirve de estímulo a otros países latinoamericanos para buscar las posibilidades de ampliar su presencia en el mercado del vecino del Norte. Pero la política de D. Trump, que en la región definen de “proteccionismo agresivo”, da la extremaunción a los planes de intensificación de la colaboración comercial y de inversiones entre las dos Américas [22].

Argentina puede también figurar perfectamente entre los estados de América Latina que van a ser rozados de manera patente por la nueva política macroeconómica de Washington. El gobierno de Mauricio Macri, al llegar al poder en diciembre de 2015, apostó a la liberalización de la economía, a la renuncia del proteccionismo, que practicaba ampliamente la administración anterior de Cristina Fernández de Kirchner, y emprendió medidas a captar para el país suculentas inversiones foráneas, incluidas norteamericanas.

B. Obama durante la visita a Buenos Aires (a fines de marzo de 2016) estuvo escoltado por gerentes de 400 corporaciones estadounidenses, los que examinaron posibilidades de inversión de capitales en la economía argentina y debatieron proyectos concretos con empresarios nacionales [23]. Dichos planes, con la victoria de Trump quedaron en el limbo, lo que ha dificultado la ya complicada situación económica de Argentina. El país, como destacó el connotado diplomático argentino Rodolfo Gil, se encontró simultáneamente en dos laberintos. El de los problemas internos, acumulados por el gobierno anterior, y el de los embates externos, generados por el viraje abrupto en la estrategia internacional de la Casa Blanca [24].

Además de Argentina, tanto los miembros de la Alianza del Pacífico (la agrupación integrada por Colombia, México,

Perú y Chile), como las nuevas autoridades de Brasil declaran su apego a los principios de la liberalización del comercio global y son partidarios del desarrollo de los procesos integracionistas de tipo abierto. De esta manera, en las relaciones interamericanas ha surgido un espacio de nuevas contradicciones que pueden asumir un carácter sumamente agudo. “A la región contraponen un dirigente impredecible e impulsivo, capaz de tomar decisiones tanto pragmáticas como guiarse por consideraciones populistas miopes”, resumía los comentarios y evaluaciones de muchos expertos, el analista latinoamericano de renombre Rogelio Núñez [25].

En la franja de la incertidumbre y de los riesgos elevados ha entrado el iniciado diálogo cubano-norteamericano, que en los últimos dos años ha abarcado muchos campos de las relaciones interestatales. D. Trump valoró con un sentido bastante crítico las acciones de la administración de B. Obama sobre la normalización de las relaciones políticas, diplomáticas, comerciales, económicas y humanitarias entre Washington y La Habana, lo que suscitó temores fundados con respecto a su futuro. Una inquietud singular manifestaron los aun relativamente escasos y débiles exponentes del sector privado cubano, que acababan de levantar cabeza. En particular, más de un centenar de pequeños y medianos empresarios enviaron una carta al electo presidente de EEUU, en la que exponían su inseguridad creciente en las perspectivas favorables de las relaciones cubano-norteamericanas, e instaban a D. Trump a “continuar la política de acercamiento con La Habana”, y a llevar esta empresa hacia la ampliación de la cooperación económica. “Medidas adicionales para incrementar los viajes, el

comercio y la inversión, incluido trabajar con el Congreso para levantar el embargo, beneficiarán a nuestras empresas, al pueblo cubano y a los intereses nacionales de Estados Unidos”, subrayaban los autores del mensaje [26].

Existen no pocos testimonios de que el barómetro de la opinión pública latinoamericana, y de los ánimos en los círculos políticos y económicos de la región, dan cuenta de una previsión preocupante y alarmista de la evolución de la situación latinoamericana en el Hemisferio Occidental. Factores negativos latentes, que están siempre presentes en las relaciones interamericanas, pueden manifestarse próximamente de manera abierta y aguda.

Así las cosas, el curso económico exterior de D. Trump, al igual que su declarada política latinoamericana, constituyen un desafío para América Latina, para el que, una de las respuestas, a juicio de expertos, podría ser la intensificación de las relaciones intrarregionales comerciales y económicas, el ahondamiento de los procesos integracionistas sobre la base de la cooperación productiva de las corporaciones transnacionales latinoamericanas, que son las “multilatinas” [27]. Otra respuesta latinoamericana será, inevitablemente, la activación de la cooperación económica con los socios extracontinentales, a saber, con los estados de Asia, de la UE, con Rusia, y también con países africanos de crecimiento relativamente dinámico. *América Economía*, una publicación internacional de círculos de negocio considera que, el desarrollo de esta tendencia va a significar, en perspectiva, el ocaso del “siglo norteamericano” al sur del Río Grande [7]. En otras palabras, la política del gobierno de D. Trump podría “precipitar” a América Latina a una búsqueda más intensiva de las

posibilidades de creación de nuevas alianzas económicas exteriores, más allá del Hemisferio Occidental.

Bibliografía References Библиография

1. Yákovlev P.P. América Latina en el epicentro de la “tormenta perfecta”. *Iberoamérica*, Moscú, 2016, num. 4, pp. 5-32.
2. Яковлев П.П. Президентство Б. Обамы: предварительные итоги. *Перспективы. Электронный журнал*, М., 2016, № 3, с. 5-18. [Yakovlev P.P. Obama's Presidency: a preliminary report. *Perspektivy. Elektronnyi journal*, Moscow, 2016, no. 3, pp. 5-18 (In Russ.)].
3. Яковлев П.П. Глобальная экономика: прыжок в неизвестность. *Перспективы. Электронный журнал*, 2016, № 3, с. 99-115. [Yakovlev P.P. Global economy: a leap into the unknown. *Perspektivy. Elektronnyi journal*, 2016, no. 3, pp. 99-115 (In Russ.)].
4. Kahhat F. Comercio internacional: ¿suma cero o cero comprensión? 7.12.2016. Available at: <http://www.americaeconomia.com/>(accessed 17.12.2016).
5. Boskin M.J. Clintonomics vs. Trumponomics. Sep. 2, 2016. Available at: <https://www.project-syndicate.org/commentary/clinton-trump-economic-policies-by-michael-boskin-2016-09?version=russian&barrier=accessreg> (accessed 05.11.2016).
6. Díez-Cardiel J. Hillary Clinton versus Trump. El duelo del siglo. Madrid, Ediciones Teconté, 2016, 261 p.
7. “El fin del Siglo Americano”. *America Economía*, 11 de Noviembre de 2016. Available at: <http://www.americaeconomia.com/analisis-opinion/editoriales/el-fin-del-siglo-americano> (accessed 15.11.2016).
8. Timiraos N. Divisions Lurk inside Trump’s Economic Team. *The Wall Street Journal*. New York, 09.01.2017.
9. Díez-Cardiel J. Trump, una hipótesis sobre una presidencia. *Cinco Días*. Madrid, 11.11.2016.
10. Pereda C. F. Los lazos comerciales de Donald Trump en América Latina. *El País*, Madrid, 30.11.2016.
11. Eric Trump desde Punta del Este: “Estamos construyendo el mejor edificio de Sudamérica”. 06.01.2017. Available at: <http://www.americaeconomia.com/negocios-industrias/eric-trump-desde->

punta-del-este-estamos-construyendo-el-mejor-edificio-de (accessed 12.01.2017).

12. Las inversiones de Donald Trump en América Latina. 2 de julio 2015. Available at: http://www.bbc.com/mundo/noticias/2015/07/150702_economia_trump_inversiones_america_latina_if (accessed 05.11.2016).

13. Malamud C. Incógnitas de la futura relación entre EE.UU. y América Latina. 13 noviembre, 2016. Available at: <http://www.infolatam.com/2016/11/13/incognitas-de-la-futura-relacion-entre-ee-uu-y-america-latina/> (accessed 14.11.2016).

14. Otero Iglesias M. Futuros escenarios “trumpistas”. *Expansión*. Madrid, 10.11.2016.

15. Martínez Ahrens J. El peso mexicano sufre la peor caída del planeta por el efecto Trump. *El País*, 11.11.2016.

16. México lamenta la decisión de Ford de cancelar multimillonaria inversión. 3.01.2017. Available at: <http://www.americaeconomia.com/negocios-industrias/mexico-lamenta-la-decision-de-ford-de-cancelar-multimillonaria-inversion> (accessed 05.01.2017).

17. Fiat Chrysler podría finalizar su producción en México si Trump aprueba aranceles muy altos. 9.01.2017. Available at: <http://www.americaeconomia.com/negocios-industrias/fiat-chrysler-podria-finalizar-su-produccion-en-mexico-si-trump-aprueba> (accessed 15.01.2017).

18. México: Peña Nieto responde a las amenazas de Trump. 12 de enero, 2017. Available at: <http://www.elmundo.es/internacional/2017/01/12/5876c31ae5fdea5a508b457f.html> (accessed 15.01.2017).

19. Castañeda J. G. Mexico Doesn't Have to Appease Trump. It Can Fight Back. *The New York Times*, New York, 22.11.2016.

20. Ahmed A., Malkin E. Mexicans Are the NAFTA Winners? It's News to Them. *The New York Times*, 04.01.2017.

21. Яковлев П.П. Латинская Америка в условиях глобальной нестабильности. *Латинская Америка*, М., 2016, № 5, с. 12. [Yakovlev P.P. Latin America in the face of global instability. *Latinskaya Amerika*, Moscow, 2016, no. 5, pp. 12-29 (In Russ.)].

22. Inquietante mensaje de Donald Trump. *Cinco Días*. 11.01.2017.

23. Argentina y EEUU abren una nueva etapa en su relación con la visita de Obama. 23 marzo, 2016. Available at: <http://elnacional.com.do/argentina-y-eeuu-abren-una-nueva-etapa-en-su-relacion-con-la-visita-de-obama/> (accessed 05.01.2017).

24. Gil R. H. Trump: ¿cómo nos va a afectar? *Clarín*. Buenos Aires, 25.11.2016.

25. Núñez R. Trump y el reino de la imprevisibilidad para América Latina. 9 noviembre, 2016. Available at: <http://www.infolatam.com/2016/11/09/trump-y-el-reino-de-la-imprevisibilidad-para-america-latina/> (accessed 12.11.2016).

26. Empresarios cubanos piden a Trump que se mantenga la distensión entre EEUU y Cuba. 7 diciembre, 2016. Available at: <http://www.infolatam.com/2016/12/07/empresarios-cubanos-piden-trump-se-mantenga-la-distension-eeuu-cuba/> (accessed 06.01.2017).

27. Yákovlev P.P. Multilatinas: salto transfronterizo del negocio latinoamericano. *Iberoamérica*, 2013, num. 3, pp.5-33.