

2017 n.º 28

USO

d+i desarrollando ideas
LLORENTE & CUENCA



EE. UU. Y AMÉRICA LATINA:
relaciones en la era Trump

DESARROLLANDO IDEAS

Desarrollando Ideas es el Centro de Liderazgo a través del Conocimiento de LLORENTE & CUENCA.

Porque asistimos a un nuevo guión macroeconómico y social. Y la comunicación no queda atrás. Avanza.

Desarrollando Ideas es una combinación global de relación e intercambio de conocimiento que identifica, enfoca y transmite los nuevos paradigmas de la sociedad y tendencias de comunicación, desde un posicionamiento independiente. Porque la realidad no es blanca o negra existe Desarrollando Ideas.

UNO

UNO es una publicación de Desarrollando Ideas dirigida a clientes, profesionales del sector, periodistas y líderes de opinión, en la que firmas invitadas de España, Portugal y América Latina, junto con Socios y Directivos de LLORENTE & CUENCA, analizan temas relacionados con el mundo de la comunicación.

Con el apoyo de:



UNO

DIRECCIÓN Y COORDINACIÓN:
Desarrollando Ideas de LLORENTE & CUENCA

CONCEPTO GRÁFICO Y DISEÑO:
AR Difusión

ILUSTRACIONES:
Marisa Maestre

IMPRESIÓN:
naturprint.com

Impreso en España
Madrid, junio 2017

Desarrollando Ideas no asume necesariamente como suyas las opiniones vertidas en los artículos de los colaboradores habituales e invitados de UNO.

WWW.DESARROLLANDO-IDEAS.COM
WWW.REVISTA-UNO.COM





Todos los derechos reservados.
Queda terminantemente prohibida
la reproducción total o parcial
de los textos e imágenes contenidos
en este libro sin la autorización expresa
de Desarrollando Ideas.

SUMARIO

2017 N° 28

4

QUIÉNES **SON**
LOS **colaboradores**

8

EE. UU. Y AMÉRICA LATINA:
relaciones en la era Trump

11

LA IMPOSIBLE **POLÍTICA**
DE LOS **muros**

14

NO HAY **TERRENO NEUTRAL:**
PREPARACIÓN DEL "ACTIVISMO UBIQUO"
EN LA **Era Trump**

17

EE. UU. Y MÉXICO, UN COMERCIO
A TRAVÉS DE LA **frontera**

19

AMÉRICA LATINA DEBE
ATREVERSE A **cambiar**

22

LA **ALIANZA** DEL **PACÍFICO**
Y LA **Unión Europea**

25

USTO 01
ENTREVISTA DE JOSÉ ANTONIO
ZARZALEJOS A ENRIQUE KRAUZE

29

TRUMP
¿UNA **dudosa** PROSPERIDAD?

31

¿NO HAY **TRUMP**
QUE POR **bien** NO **venga**?

33

RELACIONES ENTRE **EE. UU.** Y REPÚBLICA
DOMINICANA EN LA ERA **Trump**

36

TRUMP ELIGE A SUS **ENEMIGOS:**
EL CASO DE **México**

39

CENTROAMÉRICA Y ESTADOS
UNIDOS: NI **pesimismo**, NI **optimismo**

42

TRES **EVALUACIONES**
DIFERENTES SOBRE **Trump**

45

TRUMP, EL **CAMBIO CLIMÁTICO**
Y **América Latina**

47

LA POLÍTICA EXTERIOR DE LOS **ESTADOS**
UNIDOS HACIA AMÉRICA LATINA...
EN LA **era Trump**

57

PREMIOS
conseguidos POR **UNO**

58

LLORENTE & CUENCA



José Antonio Zarzalejos

Licenciado en Derecho por la Universidad de Deusto y periodista. Fue director de *El Correo de Bilbao*, secretario general de Vocento y director de ABC en España. Está vinculado a LLORENTE & CUENCA como **Asesor externo** permanente y ha sido director general de la firma en España. Distinguido con varios galardones profesionales, tales como el Premio Mariano de Cavia, el de la Federación de las Asociaciones de la Prensa de España, el Javier Godó de Periodismo y el Luca de Tena. [España]



Shawn Prince

Es **socio de Abernathy MacGregor**. Prince presta servicios de relaciones públicas, relaciones con inversores y comunicación de operaciones y de crisis a clientes de distintos sectores. Tiene experiencia en comunicación con un importante abanico de destinatarios, entre los que se incluyen empleados, accionistas, clientes y medios de comunicación. Antes de unirse a Abernathy MacGregor, Shawn trabajó en The Foote Group, una empresa de comunicación corporativa con sede en China, donde prestó servicios como investigador asociado. Vuelve a instalarse en Nueva York después de tres años en China, tiempo durante el cual también trabajó para Google en Shanghai y en la Sun Yat-Sen University. Shawn es Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por el Skidmore College y habla chino mandarín. [EE. UU.]



Jeremy Jacobs

Es **director ejecutivo en Abernathy MacGregor**. Jacobs proporciona asesoramiento a distintas compañías sobre relaciones financieras, públicas y con inversores, especialmente en situaciones de alto riesgo como fusiones y adquisiciones, activismo accionario y crisis corporativas. Previamente trabajó en FleishmanHillardand en Joele Frank, Wilkinson Brimmer Katcher. Antes de comenzar su carrera en el ámbito de la comunicación, Jacobs se dedicaba a la docencia de literatura inglesa y escritura en la Universidad de Pittsburgh, de la que se graduó con un máster en literatura inglesa. Es autor de artículos que se han publicado en medios como *Directors & Boards*, *Bank Board Letter* o *International Mergers*. [EE. UU.]



Miguel H. Elizalde

Es **presidente ejecutivo de la Asociación Nacional de Productores de Autobuses, Camiones y Tractocamiones, A.C. (ANPACT)** Es Ingeniero Industrial y de Sistemas por el ITESM y Maestro en Administración Pública por la Universidad de Syracuse, Nueva York. Se ha desempeñado en la iniciativa privada como investigador, profesor y consultor, mientras que en el ámbito de la Administración Pública, obtuvo cargos tanto a nivel Estatal como a nivel Federal. Actualmente se encuentra al frente de la Asociación Nacional de Productores de Autobuses, Camiones y Tractocamiones, A.C. (ANPACT), ostentando el cargo de presidente ejecutivo y es miembro de la Mesa Directiva de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos (CONCAMIN) y presidente de la Comisión de Transporte del mismo organismo. [México]

QUIÉNES **SON** LOS **colaboradores**

Rebeca Grynspan



Es **secretaria general Iberoamericana**. Ha sido secretaria general adjunta de las Naciones Unidas (ONU) y administradora asociada del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). Entre 2006 y 2010 ocupó el cargo de directora regional para América Latina y el Caribe del PNUD. Grynspan fue delegada de la ONU en la Comisión para la Reconstrucción de Haití. Ejerció la vicepresidencia de Costa Rica (1994- 1998) y previo a eso fue ministra de Vivienda, ministra coordinadora de Asuntos Económicos y Sociales y viceministra de Finanzas. En 2014 y 2015 fue elegida como una de los 50 intelectuales más influyentes de América Latina. Grynspan forma parte del Patronato del Instituto Complutense de Estudios Internacionales (ICEI) de la Universidad Complutense de Madrid, y es doctora Honoris Causa por la Universidad de Extremadura gracias a su trayectoria profesional. [Costa Rica]

Ximena Zavala



Es **consejera en América Latina de LLORENTE & CUENCA**. Se licenció en Derecho por la Pontificia Universidad Católica del Perú y es Máster en Dirección de Empresas por la Universidad de Piura. Zavala ha ocupado el puesto de gerente de asuntos corporativos en Andino Investment. Bajo este título, ha sido responsable de las relaciones institucionales, comunicación y responsabilidad social del conglomerado. Previamente ejerció como gerente general de la Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas (CONFIEP) durante cinco años, y antes como directora de Promoción de Inversión privada en Proinversión. También, ha sido asesora del Ministro de Economía y Finanzas de Perú, y gerente legal del Organismo Supervisor de la Inversión en Infraestructura de Transporte (OSITRAN) y del Consejo Superior de Contrataciones y Adquisiciones del Estado (CONSUCODE). [Perú]

Juan Carlos Ureta



Es **presidente de Renta 4 Banco**. Este es el primer banco español especializado en gestión patrimonial y mercados de capitales que cotiza en la bolsa de España. Ha sido presidente del Instituto Español de Analistas Financieros y de la Fundación de Estudios Financieros entre 2010 y 2016. Fue abogado del Estado, excedente, en la promoción de 1980 y prestó sus servicios en el Ministerio de Economía y Hacienda desde 1980 hasta 1984. Diplomado en la especialidad Jurídico-Económica por la Universidad de Deusto (Bilbao), con Premio Extraordinario Fin de Carrera y primer Premio Nacional de Terminación de Estudios Universitarios (1978). [España]

Cecilia Soto



Es diputada federal por el Partido de la Revolución Democrática y presidenta la Comisión de la Ciudad de México. Es licenciada en Física por la Universidad Nacional Autónoma de México y fundadora del partido Frente Democrático Nacional (1987), también de la campaña de Cuauhtémoc Cárdenas de 1988. Fue diputada local en Sonora (1988-1991), diputada federal en la 15ª Legislatura (1991-1994) y candidata a la presidencia de la República por el Partido del Trabajo en 1994. Soto ha sido embajadora de México en Brasil (2001-2006) y coordinadora del programa de educación de la Fundación Carlos Slim (2008-2014). [México]

William Malamud



Es vicepresidente Ejecutivo de la Cámara Americana de Comercio de la República Dominicana. Asociación de empresas del sector privado que representa a 2000 firmas en República Dominicana. AmchamDR pone en contacto a inversores y empresas afiliadas con oportunidades de negocio e inversión, y defiende políticas públicas que contribuyen a la actividad comercial, inversión, derechos de propiedad y al estado de derecho. Licenciado en Estudios Internacionales y Ciencias Políticas por el Dickinson College, cuenta asimismo con un MBA internacional del Thunderbird School of International Management. [EE. UU.]

Manuel López Linares



Es doctor en Economía y Relaciones Internacionales, y autor de *Pax Americana*. Es licenciado en Economía y Empresa por la Universidad de Georgetown. Realizó un Stage en la delegación de la Comisión Europea en Washington, en el área de Energía y Medioambiente, que completó en la Comisión en Bruselas, en el área de Política Monetaria. Ha trabajado en banca de inversión y análisis del sector de la energía en Madrid. Actualmente, dirige un holding de inversiones y escribe en el diario *Expansión* sobre política y economía internacional. En paralelo a su labor profesional, se licenció en Ciencias Políticas y realizó un doctorado en Economía y Relaciones Internacionales. Manuel es autor del libro *Pax Americana*. [España]

Pablo Duncan-Linch



Es socio director de CLC Comunicación, afiliada de LLORENTE & CUENCA en Centroamérica. Duncan-Linch cuenta con un Máster en Ciencias Políticas de la Universidad de Costa Rica y otro de la Universidad de Castilla la Mancha en Economía y Derecho. Egresó del Máster en Comunicación Corporativa, Comunicación Empresarial de la Universidad California Irvine. Es especialista en asuntos públicos y regulatorios, imagen pública, stakeholder management, valoración de riesgos, temas legislativos y en la atención de crisis de reputación corporativa. Duncan ha trabajado como consultor en Organización de Consultores Políticos de Latinoamérica, ha sido directivo y fiscal de la Cámara de Exportadores de Costa Rica y miembro de la Comisión Internacional de la Cámara de Industrias. [Costa Rica]

Rosendo María Fraga



Es **director del Centro de Estudios Nueva Mayoría**, es abogado egresado de la Universidad Católica Argentina. Analista político, periodista e historiador. Es miembro de la Academia Argentina de la Historia, de la Academia Nacional de Ciencias Morales y políticas, del Consejo Argentino de las Relaciones Internacionales (CARI), del Instituto de Historia Militar Argentino. Recibió el premio Konex en Comunicación Periodística (1997) y el premio Santa Clara de Asís (2005). Ha publicado 43 libros sobre temas históricos, políticos, militares y regionales. Ha sido condecorado por los gobiernos de Brasil, Chile, España e Italia. Es director del Centro de Estudios Nueva Mayoría y del sitio www.nuevamayoria.com [Argentina]

Gonzalo Ortiz



Es **director de la revista Gestión**. Es sociólogo, periodista, historiador, traductor, novelista y catedrático universitario. Es autor de catorce libros; coautor de 25, editor de ocho y traductor de tres publicaciones. Gonzalo es miembro de la Academia Ecuatoriana de la Lengua y de la Academia Nacional de Historia. Fue vicealcalde de Quito (2009) y concejal (2003-2009). Ocupó el cargo de secretario general de la Presidencia durante el Gobierno de Rodrigo Borja (1990-1992) y previamente fue secretario de Comunicación Social (1988-1989). Gonzalo ha sido profesor universitario durante más de treinta años. Ha ocupado diferentes posiciones en sus cincuenta años de práctica periodística, desde reportero a director, en varios medios ecuatorianos de prensa y TV. Fue director para América Latina de la agencia IPS. [Ecuador]

Erich de la Fuente



Es **socio y CEO de LLORENTE & CUENCA en Estados Unidos**. Tiene un Máster en Estudios Latinoamericanos por la Escuela Diplomática de la Universidad de Georgetown, es licenciado en relaciones internacionales por la Universidad Internacional de Florida, y está realizando su doctorado en filosofía en el programa de la Universidad de Naciones Unidas-Universidad de Maastricht. Erich habla español, inglés, portugués, italiano y ruso. Previamente, fundó en 2001 EDF Communications. Erich se ha especializado en el diseño e implementación de estrategias de comunicación corporativa, asuntos públicos, comunicación interna y crisis, y es analista político y arquitecto de iniciativas internacionales de anticorrupción y buena gobernabilidad. [EE. UU.]

***EE. UU. Y AMÉRICA LATINA:
relaciones en la era Trump***





José Antonio Llorente

Socio fundador y presidente de LLORENTE & CUENCA / EE. UU. - España

Desde que en 1823 el presidente James Monroe declarase ante el Congreso que los continentes americanos quedaban fuera del ámbito colonizador de los poderes europeos, hasta que Barack Obama anunciase el fin de la intervención de su país en los asuntos de América Latina, en la Cumbre de las Américas de 2015, la relación del continente con los sucesivos presidentes de EE. UU. ha pasado por diferentes fases que han sido clave para su desarrollo político, económico y social.

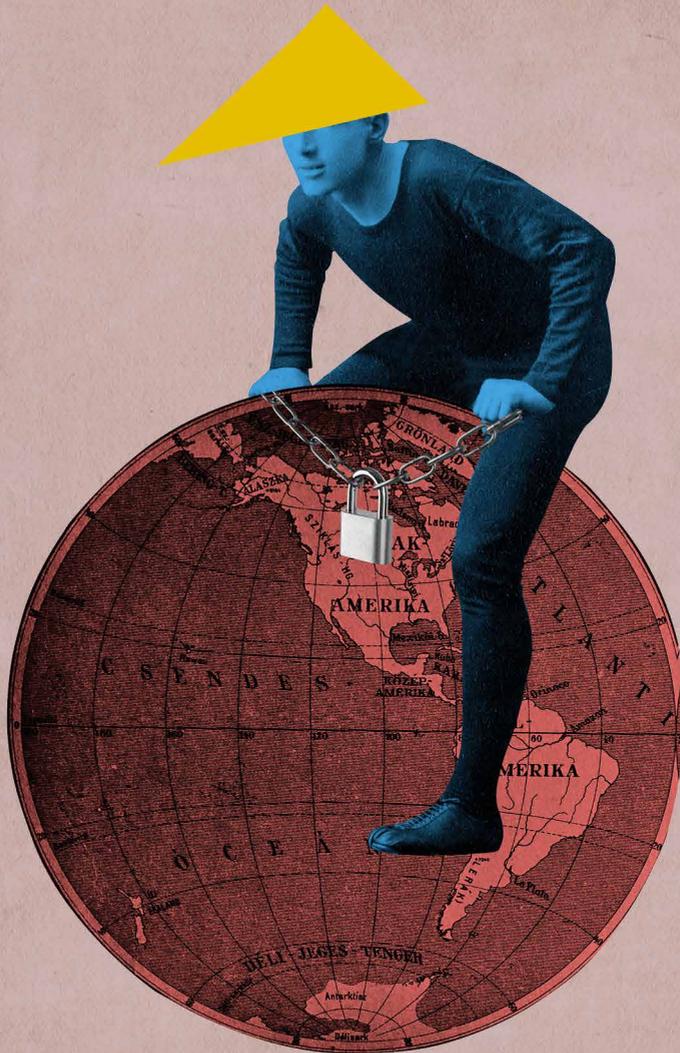
La incertidumbre que provocó la victoria de Donald Trump al proclamarse presidente de Estados Unidos se dejó notar en todo el mundo, pero en ningún lugar se temieron más las réplicas del terremoto político que supuso la llegada de Trump al poder como en América Latina. La falta de concreción de la administración Trump en su programa de política exterior tiene a gran parte del globo expectante sobre sus próximos pasos. El resto de las potencias esperan las decisiones estratégicas del inquilino de la Casa Blanca para aprovechar nuevas oportunidades o vacíos de poder donde Estados Unidos alguna vez llevó la delantera.

En Europa las aspiraciones nacionalistas de Reino Unido debilitan la fortaleza exterior de la Unión y convierten al país británico en un actor con capacidad negociadora propia, libre de las imposiciones de los Estados miembros. España y Portugal, por su parte, cobran una nueva importancia como aliados estratégicos de América Latina y como intermediarios, tanto por su geolocalización como por su relación histórica y sus vínculos culturales.

“Este año 2017 y el que viene serán determinantes para Latinoamérica, ya que gran parte de sus gobiernos se enfrentan a la reválida de las elecciones generales

Cabe destacar que este año 2017 y el que viene serán determinantes para Latinoamérica, ya que gran parte de sus gobiernos se enfrentan a la reválida de las elecciones generales. Chile, Honduras, Costa Rica, Paraguay, Colombia, México, Brasil y Venezuela elegirán a sus Jefes de Estado. La parálisis de reformas estructurales que afecta a la región, viene dada, como es el caso de Brasil o Chile, por la pronta llegada de los comicios; en otros casos, simplemente no hay intención de hacer reformas porque no se cree en ellas, como es el caso de Venezuela; y, por último, hay situaciones en las que los gobiernos debilitados, como el caso de Guatemala, no tienen opción de potenciar la productividad y la competitividad. Como opina uno de nuestros protagonistas en páginas interiores, puede que los países de América Latina no tengan a Trump entre sus prioridades, inmersos como se encuentran en sus propios procesos internos.

¿Recuperará EE. UU. su espíritu fundacional de liderazgo en el orden mundial? ¿Influirá en las elecciones europeas y del resto del mundo la irrupción de un populista en el Gobierno estadounidense? ¿Cómo cambiará la administración Trump el equilibrio de fuerzas en América Latina? ¿Acabarán las precariedades sociales de los países Latinoamericanos gracias a la amenaza de no prolongación del TLCAN? ¿Encontrará Latinoamérica alternativas para dinamizar su crecimiento, transformar su estructura productiva, etc. sin dejar de lado los retos sociales? ¿Quién pagará el precio de la nueva política en torno a “make America great again”? ¿La nueva situación traerá el despertar de una sociedad pasiva? Estos son algunos de los fascinantes interrogantes que exploramos en este número de UNO.



LA IMPOSIBLE **POLÍTICA**

DE LOS **muros**



José Antonio Zarzalejos

Periodista, exdirector de ABC y El Correo / España

El 23 de enero de este año, al poco de tomar posesión de su cargo, el presidente de los Estados Unidos, Donald Trump, firmó una orden ejecutiva disponiendo la salida inmediata de su país del Tratado de Libre Comercio Transpacífico de Cooperación (TPP) y la renegociación del que EE. UU. mantenía con Canadá y México, conocido como NAFTA –por sus siglas en inglés– cuya vigencia comenzó en 1994. En el primer caso, el nuevo mandatario republicano abortaba en sus primeros pasos un acuerdo logrado por su predecesor Barack Obama con once países (Japón, Australia, Canadá, Malasia, México, Perú, Vietnam, Brunei, Chile, Nueva Zelanda y Singapur). La importancia de la decisión del presidente norteamericano fue enorme. El TPP abarcaba un mercado de 800 millones de personas y cerca del 40 % de la economía mundial. El porqué de la inmediata orden ejecutiva –una determinación ya anunciada en su campaña electoral– lo explicó Trump con frases terminantes: “Debemos proteger nuestras fronteras de los estragos de otros países que fabrican nuestros productos, roban nuestras empresas y destruyen nuestros puestos de trabajo”.

Algo similar, aunque más matizado, justificó el inicio de la renegociación del NAFTA que, no obstante, va a correr muy distinta suerte a la del Tratado de Libre Comercio Transpacífico de Cooperación.

“China, un coloso que se ha resituado en el tablero internacional logrando que su “autoritarismo capitalista” se convierta en adalid del libre comercio en lo que representa un giro sarcástico de la coherencia ideológica mundial

Efectivamente, justo cuando el pasado mes de abril Trump celebraba sus primeros cien días en la Casa Blanca (con el indicador de popularidad más bajo de las últimas décadas para un presidente recién investido) y después de haber calificado el acuerdo comercial con Canadá y México como “el peor de la historia”, el republicano rectificaba: “Yo iba a sacar a nuestro país del Tratado pero el

presidente mexicano y el primer ministro canadiense me llamaron y accedí a negociar”. La corrección de Trump, inspirada por sus asesores económicos más realistas, tenía que ver con la caída libre del peso mexicano y el dólar canadiense sin beneficio para el norteamericano. Canadá y México son el segundo y tercer socio comercial de Estados Unidos y la turbulencia económica de la ruptura del NAFTA estaba siendo formidable.

Asimismo, la construcción del muro en la frontera entre Estados Unidos y México se demora, pese a las rotundas afirmaciones en sentido contrario de la Casa Blanca. Las autoridades mexicanas están oponiendo una dura resistencia a Trump, que no consigue la fórmula para que el país vecino cofinancie la barrera física entre ambos países, inicialmente articulada mediante un impuesto sobre las remesas remitidas por los mexicanos en Estados Unidos. No obstante, el presidente Peña Nieto ha tomado

nota y ha ajustado con rigor la vigilancia fronteriza para evitar flujos migratorios masivos hacia el norte que irritaban profundamente a la administración estadounidense. Pero la sociedad mexicana está oponiendo una seria resistencia a las políticas de Trump. En ese sentido, es muy ilustrativo el análisis de Pamela K. Starr, directora del US-México Network, que ha advertido:

“México tiene una importancia para Estados Unidos que, salvo Canadá, ningún otro país tiene. Es indispensable en la gestión de los derechos de las aguas que comparten y en las políticas de medio ambiente, es relevante para los mercados de energía e imprescindible para la generación de millones de empleos para los estadounidenses. Pero sobre todo, México es importante para Estados Unidos por cuestiones de seguridad nacional: es un aliado esencial contra las amenazas externas de EE. UU. que puedan llegar por la frontera sur”.

Y, añadía Starr en su diagnóstico, que hay “tres factores que juegan a favor de México: su geografía, su democracia pluripartidista y su sentimiento nacional”. Son todas ellas puntualizaciones muy acertadas porque si Trump pensaba intimidar a los mexicanos, está obteniendo una respuesta discreta pero muy eficiente.

Las correcciones de las políticas proteccionistas del nuevo presidente de los Estados Unidos son simultáneas a las alteraciones de los planes de política internacional que se había trazado: ha intervenido militarmente en Siria, contrariando a su otrora amigo Vladimir Putin, ha tensado las relaciones con Corea del Norte y las ha distendido con China, un coloso que se ha resituado en el tablero internacional logrando que su “autoritarismo capitalista” se convierta en adalid del libre comercio en lo que representa un giro sarcástico de la coherencia ideológica mundial. Como ha explicado Jacques Rogozinski, un respetado analista mexicano de *El Financiero*, los tratados de libre comercio, en general, necesitan algunas correcciones porque, ciertamente, procuran efectos indeseados, pero de ahí, a su

“*El grave problema que plantean las políticas aislacionistas y proteccionistas en el ámbito económico y comercial es que resultan consecuencia de un populismo reactivo a los excesos de la globalización*”

cancelación, va un trecho insorteable. El economista mexicano constata que los llamados “perdedores de la globalización” han hecho estragos, electoralmente hablando, tanto en los Estados Unidos como en el Reino Unido, alentando propósitos “nacionalistas y aislacionistas”. Rogozinski lista hasta veinte tratados de libre comercio que tiene signados Estados Unidos y que explicarían, al menos en parte, efectos indeseados de estos acuerdos en la primera economía del mundo.

Según este economista:

“Un estudio del Massachusetts Institute of Technology y otro del Economic Policy Institute detectan que desde que China fue aceptada en la Organización Mundial del Comercio se han eliminado alrededor de 2,4 millones de empleos en Estados Unidos y el déficit comercial con China creció de 80 mil millones a casi 370 mil millones de dólares”.

Pone también como ejemplo que: “En 2011 el déficit comercial de los Estados Unidos era de 13 mil millones de dólares, pero al año siguiente el Gobierno firmó con Corea un tratado de libre comercio que, para 2015, incrementó la brecha a 28 mil millones.” Y cuando se refiere al TLCAN, las cifras son igualmente expresivas: “Estados Unidos pasó de un superávit de 1.350 millones de dólares a un déficit de más de 58 mil millones en 2015... en cambio” –continúa el analista mexicano– “las empresas globales y deslocalizadas han obtenido utilidades récord, beneficiando a sus accionistas y a los habitantes donde generalmente domicilian sus cuentas corporativas”.

El grave problema que plantean las políticas aislacionistas y proteccionistas en el ámbito económico y comercial es que resultan consecuencia de un populismo reactivo a los excesos de la globalización, que ha creado en las sociedades desarrolladas una especie de proletariado por el efecto de la deslocalización industrial; la tramposa competitividad de los países desregulados, y con explotación laboral; y aquellos otros que manejan un abusivo *dumping* fiscal. A diferencia del populismo europeo —específicamente el francés y el nórdico— que se alimenta mucho más de percepciones xenófobas y de proteccionismo de la identidad cultural, el que se ha manifestado en los Estados Unidos incorpora otras variables más de carácter económico-social. El eslogan de Trump —“América primero”— introduce en la conciencia colectiva de los norteamericanos la idea de que la hegemonía imperial de su país les ha empobrecido. No es un discurso nuevo en EE. UU.: su aislacionismo ha sido una constante en la historia de los últimos dos siglos y quedó formulada para la politología en la denominada Doctrina Monroe, bajo el lema de “América para los americanos”. No estamos ante un comportamiento colectivo de la sociedad blanca, anglosajona y protestante (WASP) norteamericana absolutamente inédita. Sí lo es su radicalidad y, especialmente, el análisis confundido del populismo de Trump que no ha tenido en cuenta los profundos e irreversibles cambios que la globalización ha provocado y a los que hay que introducir contrapesos y rectificaciones, pero no combatirlos como fenómenos intrínsecamente perversos.

Las políticas de muros físicos —sean con México o, en otro extremo, entre Palestina e Israel— o comerciales, no funcionan. No solo deterioran la convivencia, sino que erosionan las economías de los que las protagonizan y las padecen. Estados Unidos y el Reino Unido de Gran Bretaña —el “trumpismo” y el Brexit— han adoptado decisiones colectivas a rebufo de discursos electorales cargados de emotividad y visceralidad. Cuando sus mentores llegan al poder, la realidad desmiente sus presupuestos teóricos. Parece imponerse una corrección del proteccionismo: Trump no logra articular sus medidas radicales



en prácticamente ningún aspecto y la economía del país comienza a presentar serias disfunciones; Theresa May ha debido convocar elecciones para abordar la salida del Reino Unido de la Unión Europea mientras observa cómo se deterioran los datos macroeconómicos británicos. Seguramente el libre comercio debe imponer condiciones homogéneas de competitividad, regulaciones comunes y proscribir abusos, pero el populismo aislacionista no puede ir contra el signo de los tiempos.

“*Parece imponerse una corrección del proteccionismo: Trump no logra articular sus medidas radicales en prácticamente ningún aspecto y la economía del país comienza a presentar serias disfunciones; Theresa May ha debido convocar elecciones para abordar la salida del Reino Unido de la Unión Europea mientras observa cómo se deterioran los datos macroeconómicos británicos*”

NO HAY **TERRENO NEUTRAL**: PREPARACIÓN DEL “ACTIVISMO UBICUO” EN LA **Era Trump**



Shawn Prince
Socio en Abernathy MacGregor / EE. UU.

Jeremy Jacobs
Director ejecutivo en Abernathy MacGregor /EE. UU.

Desde la elección del presidente Donald Trump, las empresas que operan en EE. UU. y en toda América han tenido que redefinir sus estrategias de comunicación y posicionamiento corporativo en base al estilo de comunicación tan impredecible del presidente y, en concreto, de su insaciable uso de Twitter para centrar la atención pública en personas y empresas. Trump puede tener un gran impacto en el precio de las acciones, la reputación y la capacidad comercial de la empresa a la que se dirige. Sus palabras también pueden afectar a divisas extranjeras, como se ha demostrado con la volatilidad del peso mexicano desde la toma de posesión de Trump.

Incluso la atención positiva del presidente puede tener consecuencias inesperadas: un “gracias” tuitado por Trump a L.L. Bean, por ejemplo, provocó que algunos clientes boicotearan la marca. Asimismo, las empresas que operan a ambos lados de la frontera de México y EE. UU. tienen que esforzarse para que los empleados o clientes que se oponen a las políticas del presidente y que viven en ambos países no las asocien con las opiniones del presidente sobre el NAFTA o la seguridad fronteriza.

“*Hemos entrado en una nueva era de activismo empresarial en la que los activistas que cargan contra las empresas pueden vivir en la Casa Blanca, ser clientes o empleados, todos ellos empoderados por las redes sociales*

No obstante, a muchas empresas les resulta imposible o contraproducente evitar implicarse en las acciones de la administración. Algunos líderes de empresas han denunciado públicamente la prohibición migratoria (*Muslim ban*) de principios de año mientras que otros se ven arrastrados indefectiblemente a la polémica. Por ejemplo: a pesar de no posicionarse inmediatamente, algunos

clientes percibieron que el gigante de servicios de transporte Uber quería romper una huelga de taxis que se estaba llevando a cabo como protesta en el aeropuerto JFK de Nueva York. Aunque desde entonces la empresa ha declarado que no apoyaba la orden ejecutiva de Trump, no pudo evitar que el hashtag #deleteUber [#borraUber] se convirtiera en *trending topic*. Así, el CEO de Uber, Travis Kalanick, se vio obligado a dimitir del comité asesor del presidente Trump.

Hemos entrado en una nueva era de activismo empresarial en la que los activistas que cargan contra las empresas pueden vivir en la Casa Blanca, ser clientes o empleados, todos ellos empoderados por las redes sociales. En este contexto tan inflamable, mantenerse al margen se puede interpretar como posicionarse, lo que significa que las empresas no pueden evitar estar en el punto de mira o esperar que la atención pase sobre ellas de forma rápida.

KYA – CONOCE A TU AUDIENCIA (KNOW YOUR AUDIENCE)

En estos nuevos tiempos de “activismo ubicuo”, las empresas tienen que identificar sus vulnerabilidades con respecto al activismo de la era Trump: los tweets, comentarios y órdenes ejecutivas que les podrían afectar y sus relaciones con sus actores clave. Este proceso comienza con la evaluación de la estructura de las propias bases de clientes y empleados de la empresa. ¿Quiénes son estas personas? ¿Dónde viven? ¿Qué temas les activan? ¿Cómo se comunican?

De nuevo, se puede utilizar Uber como ejemplo: es probable que sus usuarios sean más jóvenes y urbanos y, por tanto, más dados a estar en desacuerdo con las políticas del presidente y a ser más activos en las redes sociales. Y lo que es más importante, su relación con la empresa tiene lugar únicamente a través de una aplicación del *smartphone* que se puede cortar apretando un simple botón. De la misma forma, los conductores de Uber, algunos de los cuales son inmigrantes, son trabajadores a tiempo parcial que se pueden ir fácilmente a la competencia con relativamente pocas consecuencias.

Por el contrario, Airbnb prometió dar alojamiento gratuito a refugiados y comenzó una campaña de aceptación [#weaccept]. Esta es la misma empresa que el año pasado protagonizó un artículo del *New York Times* titulado: ¿Permite el racismo Airbnb? Está claro que Airbnb vio la oportunidad de reajustar cómo le percibía una clientela móvil, diversa y tecnológica, incluso a expensas de perder a aquellos que apoyaban la prohibición migratoria.

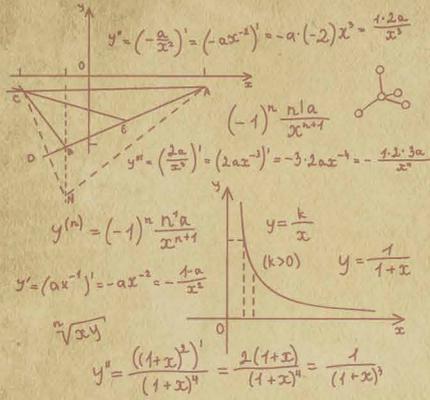
“El objetivo debería consistir en identificar los temas a los que los clientes o empleados podrían reaccionar de manera negativa y podrían provocar que expresaran su descontento

PLANIFICA PARA LO IMPROBABLE

En la nueva era Trump del “activismo ubicuo”, las empresas tienen que estar continuamente planteándose escenarios y simulaciones de tableros para abarcar un gran abanico de retos, incluyendo aquellos que puedan parecer más improbables. En cada caso posible, el objetivo debería consistir en identificar los temas a los que los clientes o empleados podrían reaccionar de manera negativa y podrían provocar que expresaran su descontento.

Para plantear, desarrollar y mantener estos escenarios hace falta realizar investigaciones, reunir a un equipo de asesores externos con las ideas adecuadas, activos en los medios tradicionales y potenciales, y realizar procesos de escucha para identificar temas potencialmente relevantes y el parecer público con respecto a los mismos. Dicha planificación debería incluir, a su vez, no solo la consideración de cómo los actores podrían reaccionar, sino los canales que las compañías deberían utilizar para alcanzarlos. Además, las empresas deberían armarse con los hechos sobre su presencia en los EE. UU., es decir, a cuántas personas dan trabajo, cuántos clientes tienen y qué causas filantrópicas apoya en el país.

Puesto que no hay terreno neutral hoy en día, todas las empresas tienen que estar preparadas para la acción, incluso si pretenden permanecer en silencio y creen que nunca participarán en controversia pública alguna en la era de Trump. Tal como diría cierta persona en Washington, no estar preparado sería desafortunado.



EE. UU. Y MÉXICO, UN COMERCIO A TRAVÉS DE LA *frontera*



Miguel Elizalde

Presidente ejecutivo de la Asociación Nacional de Productores de Autobuses, Camiones y Tractocamiones, A.C. (ANPACT) / México

Cuando pensamos en la industria automotriz mexicana, nos imaginamos una línea de producción donde se fabrican automóviles. Sin embargo, pocas veces consideramos que la industria abarca más que autos e incluye también camiones de carga, autobuses de pasajeros y por supuesto toda la cadena de suministro que alimenta a la industria.

La mayoría de la gente, sabe —o tiene alguna noción— que México es un importante productor de automóviles a nivel mundial. No obstante, pocos conocen que en 2016 México se ubicó como sexto productor de vehículos pesados y exportador número uno de tractocamiones en el mundo.

De los 3,8 millones de vehículos pesados que se produjeron en 2016, China produjo el 50,5 %, Japón 13,4 %, India 9 %, Alemania 8,2 %, EE. UU. 7 %, México 3,9 %, Corea del Sur 2,5 %, Brasil 2,1 %, Indonesia 1,8 % y Rusia 1,6 %. Como región, Asia incrementó su presencia de 75,5 % a 78,9 %, mientras Norteamérica bajó su participación de 13,9 % al 10,9 %. Estas cifras demuestran que la coordinación en el continente asiático les ha permitido avanzar, pero también que, como industria automotriz de vehículos pesados, debemos potenciar la región de América del Norte frente a otras regiones del mundo.

“*Como industria automotriz de vehículos pesados, debemos potenciar la región de América del Norte frente a otras regiones del mundo*

La producción de tractocamiones es un ejemplo consumado de la alta integración comercial que existe entre ambos países. Los tractocamiones más vendidos del mundo se producen en México y llevan motores fabricados en Estados Unidos. En México, no se fabrican motores para autos pesados y, como el motor, existen muchas autopartes que en su elaboración cruzan varias veces la frontera y terminan como producto final en EE. UU. siendo gran parte del contenido de ese mismo país. Los tan mencionados déficits comerciales deben analizarse de manera profunda, a la luz de ejemplos como el citado anteriormente.

res para autos pesados y, como el motor, existen muchas autopartes que en su elaboración cruzan varias veces la frontera y terminan como producto final en EE. UU. siendo gran parte del contenido de ese mismo país. Los tan mencionados déficits comerciales deben analizarse de manera profunda, a la luz de ejemplos como el citado anteriormente.

Actualmente, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) para vehículos pesados habla de un mínimo de 60 % de contenido regional, siendo de los porcentajes más altos de cualquier industria. Se ha comentado que México no permitiría la implementación de aranceles o cuotas, por lo que, lo más probable es que gran parte de la discusión se centre en el contenido regional, por lo menos en los productos de manufactura.

En este sentido, me parece importante destacar dos puntos tomados de los cinco principios y objetivos bajo los cuales se buscaría una negociación del TLCAN, anunciados por el presidente Peña Nieto hace unas semanas:

1. "Preservar el libre comercio, que los productos estén exentos de cualquier arancel y cuota, y fortalecer la norteamericana y sus cadenas de productividad y suministros".
2. "Trabajar por una frontera que nos una y no que nos divida..., invertir más en infraestructuras fronterizas y reducir los tiempos de espera de los cruces".

Dentro de este último tema en particular, el agilizar los cruces tiene un efecto *win-win* para ambos países ya que potenciaría la productividad para la industria considerablemente, y se centraría en una parte importante del TLCAN como son los servicios, especialmente los de transporte transfronterizo, los cuales no se han desarrollado desde la integración que se planteó hace 25 años.

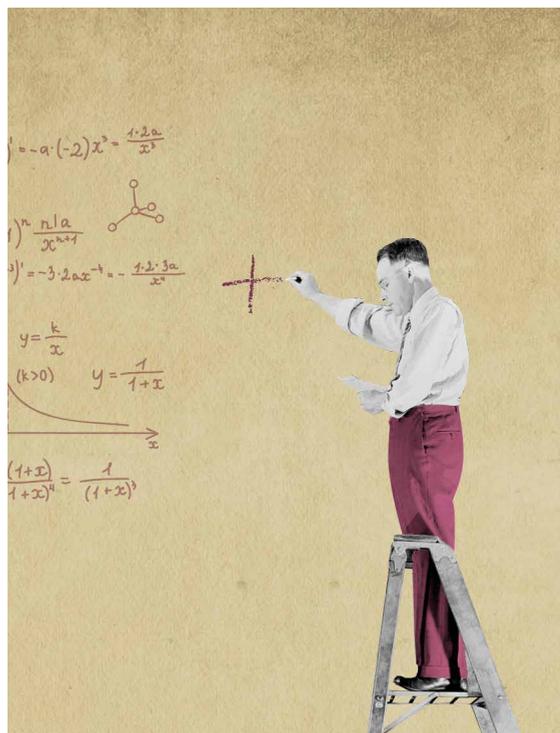
En caso de que las negociaciones fueran infructuosas y que México o EE. UU. denunciaran o se retiraran del TLCAN, entrarían en vigor los aranceles registrados por EE. UU. en la Organización Mundial de Comercio, siendo del 4 % para tractocamiones, 25 % para camiones unitarios y 2,5 % para autobuses. Otras posibilidades como el *Border Adjustment Tax* (BAT), cada día pierden más fuerza.

Desde que se anunció la renegociación del TLCAN, las especulaciones sobre su futuro han variado día con día, especialmente al escuchar pronunciamientos de las autoridades norteamericanas que, paulatinamente han ido moderando el discurso, muy probablemente gracias a que han ido comprendiendo mejor la integración que tenemos como región, la cual si bien no es perfecta, sí es beneficiosa para ambas naciones.

La negociación tomará más de un año y el punto de partida será la notificación del Ejecutivo al Congreso de Estados Unidos, la cual seguramente ya se conocerá para cuando estas líneas sean publicadas.

“La mayor integración comercial de los tres países que conforman América del Norte solo puede hacernos más competitivos y hacer nuestras economías más fuertes

Durante 25 años nos hemos regido bajo este esquema y el nuevo TLCAN definirá el futuro del comercio exterior en la región. La mayor integración comercial de los tres países que conforman América del Norte solo puede hacernos más competitivos y hacer nuestras economías más fuertes. Una negociación que vaya más allá de las coyunturas electorales que esperan a Estados Unidos y México, debería ser la prioridad de todos los involucrados.



AMÉRICA LATINA DEBE ATREVERSE A **cambiar**



Rebeca Grynszpan

Secretaria general Iberoamericana / Costa Rica

América Latina se enfrenta hoy a una combinación de desafíos internos y externos que demandan pensamiento estratégico y acción coordinada. Los cambios en el entorno global obligan a nuestros países a buscar alternativas para dinamizar su crecimiento, transformar su estructura productiva, diversificar sus mercados, y estimular la demanda doméstica, sin dejar de atender los retos sociales. La región puede convertir esta coyuntura en oportunidad, si aprovecha el momento para realizar las reformas pendientes, profundizar su integración regional, y estrechar sus alianzas con socios en el Atlántico y el Pacífico.

Mucho se ha escrito sobre los efectos que tendrá para América Latina la nueva administración de los Estados Unidos. Por el momento, lo que hemos visto es un aumento de la incertidumbre, en un escenario internacional ya de por sí incierto y volátil. En lo económico, el mundo no acaba de recuperarse de la crisis de 2008-2009. Los niveles de crecimiento en lo que va de esta década han sido los más bajos en los últimos setenta años. El comercio mundial se encuentra estancado y ha crecido por debajo del Producto Interno Bruto (PIB) de los últimos cinco años, revirtiendo una tendencia histórica y planteando la pregunta de cuál será el motor del

“*Muchos países latinoamericanos son muy vulnerables a posibles virajes en la política comercial estadounidense: todos los países de Centroamérica y República Dominicana destinan a Estados Unidos más del 40 % de sus exportaciones*

desarrollo en el futuro. Los flujos internacionales de Inversión Extranjera Directa (IED) cayeron entre el 10 % y el 15 % en 2016 y es difícil pensar que logren recuperarse en el corto plazo.

Muchos países latinoamericanos son muy vulnerables a posibles virajes en la política comercial estadounidense: todos los países de Centroamérica y República Dominicana destinan a Estados Unidos más del 40 % de sus exportaciones. Mé-

xico destina más del 80 %. Los países centroamericanos son también dependientes de las remesas provenientes del exterior, que representan el 18 % del PIB de Honduras, el 16,6 % del PIB de El Salvador y el 10,3 % del PIB de Guatemala (frente a apenas un 2,3 % en México).

La amenaza del proteccionismo en los Estados Unidos se une al impacto del Brexit y la continuada transición de China hacia rangos de crecimiento más modestos, con un modelo económico más enfocado en su mercado interno. Los precios de los *commodities* experimentarán este año una ligera mejora, pero aún muy lejos de los niveles precrisis.

Este deterioro de las condiciones externas ocurre justo cuando América Latina emerge de dos años

“El retorno de retóricas nacionalistas y xenófobas, con signos de fragmentación y polarización en distintas partes de Occidente, socavan los principios que sostienen el sistema multilateral y que América Latina defiende a una sola voz

de contracción económica. Se prevé que en 2017 la región alcance un crecimiento en torno al 1,1 %, gracias a la recuperación de grandes economías como Brasil y Argentina, aunque todavía con interrogantes sobre la sostenibilidad de la recuperación de Brasil.

Los niveles de endeudamiento de América Latina se ubican en torno al 38 % del PIB, lo que plantea preocupaciones ante el encarecimiento del financiamiento exterior como consecuencia del fortalecimiento del dólar y los aumentos de las tasas de interés por parte de la Reserva Federal de los Estados Unidos. La situación puede agravarse ante el incremento en el déficit fiscal estadounidense, producto de los recortes de impuestos anunciados, la desregulación y la expansión de la inversión en infraestructura pública que ha prometido la nueva administración.

Más allá de lo económico, preocupan también los valores que subyacen a los cambios en el escenario internacional. El retorno de retóricas nacionalistas y xenófobas, con signos de fragmentación y polarización en distintas partes de Occidente, socavan los principios que sostienen el sistema multilateral y que América Latina defiende a una sola voz.

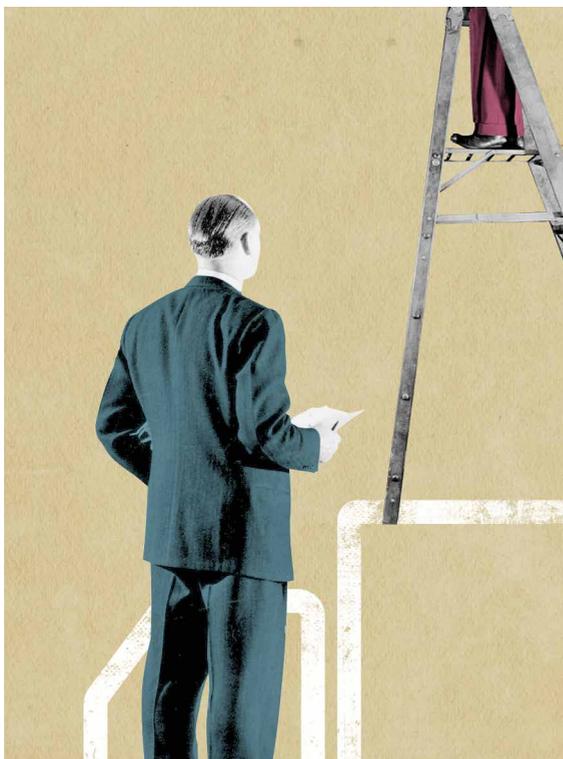
Millones de latinoamericanos pueden verse directamente afectados por estas actitudes excluyentes. Más de un 17 % de la población estadounidense se considera hispana, con un gran porcentaje de migrantes, incluyendo alrededor de 8 millones de migrantes ilegales. Cuatro de los cinco principales

orígenes de inmigración ilegal en Estados Unidos son países latinoamericanos (México, Guatemala, El Salvador y Honduras).

Como se puede observar, América Latina podría estar particularmente expuesta a los efectos de la política exterior estadounidense. Eso no quiere decir, sin embargo, que carezca de opciones y herramientas. Lejos de sumirse en la parálisis, la región debe aprovechar esta oportunidad para realizar reformas que pospuso en el pasado y explorar nuevas alianzas.

En el ámbito doméstico, debemos elevar la competitividad de nuestras economías, apostando por la sociedad digital, por el conocimiento, la investigación y la ciencia y la tecnología, diversificando productos y mercados, invirtiendo en infraestructura y logística, y mejorando la calidad de nuestros sistemas educativos. Necesitamos una revolución en la productividad que nos lleve a transformar cómo operan nuestras empresas, haciéndolas más innovadoras y vinculadas a cadenas de valor. Los grandes avances que ha venido realizando América Latina en materia de digitalización deben ayudarnos a encadenar las pequeñas y medianas empresas con la economía global, a través de plataformas tecnológicas, contribuyendo a la generación de empleo y al desarrollo inclusivo.

Este momento debe servirnos también para profundizar nuestra integración regional. El comercio intrarregional capta únicamente un 15 % de las exportaciones latinoamericanas, a pesar de que existen más de 60 acuerdos comerciales vigentes entre los países de la región. Es hora de aprovechar estos acuerdos y hacerlos converger. En particular destaca el potencial de una posible convergencia entre la Alianza del Pacífico y el Mercosur, dos espacios que juntos representan más del 80 % de la población regional, y más del 90 % de su PIB y sus flujos de inversión. La nuestra es una región bioceánica, no tiene sentido escindirla entre el Atlántico y el Pacífico.



“*América Latina no puede limitarse a ser tomadora de circunstancias: debe crearlas*”

El contexto global es complejo y desafiante. Los próximos años pondrán a prueba nuestra capacidad de actuar estratégicamente, establecer prioridades y comprometernos con objetivos claros. América Latina no puede limitarse a ser tomadora de circunstancias: debe crearlas. Debe confiar en sí misma y construir sobre sus propias fortalezas. En lugar de esperar pasivos a la próxima señal desde Estados Unidos, enviemos nuestra propia señal: una región unida, atrevida, dispuesta a cambiar sin abandonar sus valores.

Al mismo tiempo, debemos potenciar nuestra relación con socios estratégicos. En recientes reuniones con líderes en Europa y América Latina, todos me han expresado su deseo de fortalecer sus vínculos con la región. En lo inmediato, el objetivo prioritario es la aceleración de las negociaciones entre la Unión Europea y Mercosur, la actualización del acuerdo entre México y Europa, y la continuación del proceso de normalización de las relaciones entre la Unión Europea y Cuba, que en diciembre suscribieron un Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación. España puede ejercer un liderazgo muy importante en esta materia, y así lo ha comprendido el presidente Rajoy.

LA ALIANZA DEL PACÍFICO Y LA *Unión Europea*



Ximena Zavala

Consejera Latam de LLORENTE & CUENCA / Perú

La era Trump ha traído incertidumbre a las relaciones comerciales internacionales, incluyendo, por supuesto, a América Latina.

Poco después de iniciar su Gobierno, Estados Unidos se retiró formalmente del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP por sus siglas en inglés). Este acuerdo, suscrito entre varios países de ambos lados del Pacífico, entre los que se encuentran Chile, México y Perú, convertiría en vinculantes gran parte de los compromisos asumidos voluntariamente en el marco del APEC. El retiro de Estados Unidos, hace más difícil su entrada en vigencia, pues su participación era un atractivo especial para algunos países como Japón.

También en el plano comercial, Estados Unidos ha anunciado la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte suscrito con Canadá y México. Estas dos decisiones indicarían el desinterés de Estados Unidos con respecto a los acuerdos multilaterales y, aunque aún no han hecho mayor referencia a ellos, el futuro de los tratados bilaterales vigentes tampoco parece auspicioso.

Esta situación nos lleva a analizar y revalorizar otras alianzas económicas y comerciales entre

“*La Unión Europea ha sido siempre un socio natural e histórico de la región y principal inversionista extranjero en la misma; es sobre esta base que ambos bloques podrían intensificar sus vínculos estratégicos*

los países latinoamericanos. La más importante de ellas, en este momento, tal vez sea la Alianza del Pacífico integrada por Colombia, Chile, México y Perú. Esta Alianza es una iniciativa de integración regional, cuyo objetivo es impulsar un mayor crecimiento y competitividad de las economías de los países miembros para conquistar conjuntamente otros mercados.

Si bien China estaría aprovechando la “era Trump” para posicionarse como posible aliado estratégico para América Latina, la Unión Europea ha sido siempre un socio natural e histórico de la región y principal inversionista extranjero en la misma; es sobre esta base que ambos bloques podrían intensificar sus vínculos estratégicos en el ámbito social, político y económico.

Los países de la Alianza del Pacífico ya cuentan con tratados bilaterales con la Unión Europea. En el año 2000, México y la UE pusieron en vigor un Tratado de Libre Comercio; en el 2002 Chile firmó el Acuerdo de Asociación; y finalmente en el 2012, Perú y Colombia suscribieron el Acuerdo Comercial con la UE. Sin embargo, las sinergias que se podrían obtener en una alianza en bloque son mayores.

¿QUÉ SIGNIFICA LA ALIANZA DEL PACÍFICO?

Un mercado de 220 millones de personas, el 40 % del PIB de América Latina y el Caribe y el 52 % del comercio total de la región. Al sumar la producción de estos países, representan la octava economía del mundo y ocupan los cuatro primeros lugares en América Latina del índice *Doing Business 2016* del Banco Mundial, que califica la facilidad para hacer negocios.

Asimismo, los únicos países latinoamericanos miembros de la OCDE son Chile y México, en tanto Perú y Colombia, ya han solicitado formalmente su ingreso a dicha organización.

Los países de Unión Europea no se han mostrado indiferentes a lo que ocurra en este bloque y se han constituido como observadores de la Alianza del Pacífico.

Cabe señalar que dentro de la Alianza aún hay camino por recorrer. Entre sus fines contempla alentar la integración regional, avanzando progresivamente para alcanzar la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas. Y si bien ya se ha dejado libre de aranceles el 92 % de los productos, para incrementar el comercio en bloque, faltaría crear otros mecanismos como, por ejemplo, certificados únicos y ventanillas únicas.

En el tratamiento de las inversiones, la creación del Mercado Integrado Latinoamericano (MILA) fue un gran avance, pero uno que aún no se ha terminado de consolidar.

Si hablamos de libre tránsito de personas, se han eliminado las visas de turismo, pero aún falta trabajar el reconocimiento de títulos y permisos laborales.

Respecto a la promoción del turismo, por ahora solo existen vuelos directos a las capitales y alguna otra ciudad principal, pero no se han desarrollado rutas directas a los sitios arqueológicos o turísticos de cada país.

“*Este es el momento, no solo de consolidar la integración hacia el interior de la Alianza del Pacífico, sino de consolidar y profundizar la relación entre ésta y la Unión Europea*”

Ahora se presenta un nuevo reto y oportunidad para el futuro de esta alianza. Si bien la postura de Kuczynski, actual presidente de Perú, es clara respecto al importante rol de los acuerdos económicos, los otros tres países que la conforman tienen elecciones presidenciales próximamente: Chile en noviembre de este año, y Colombia y México en el primer semestre de 2018. Más allá de los resultados de las elecciones, la vocación y trayectoria de apertura comercial y económica de estos países hace pensar que la ruta de la Alianza del Pacífico será consistente y que, probablemente, se acelere.

Este es el momento, no solo de consolidar la integración hacia el interior de la Alianza del Pacífico, sino de consolidar y profundizar la relación entre ésta y la Unión Europea. En esta ruta, España tiene espacio para, desde el ámbito europeo, seguir imprimiendo el liderazgo que su presencia actual y su legado histórico le reservan en esta nueva América Latina.





Es historiador y ensayista, y fundador y director de la revista *Letras Libres* y la editorial *Clío*. Krauze es ingeniero industrial y doctor en Historia por el Colegio de México. Ha publicado libros a lo largo de 35 años apoyándose en diferentes géneros como biografía, historia, ensayo y entrevista. También ha sido autor de series documentales y televisivas sobre la historia mexicana. Ingresó a la Academia Mexicana de la Historia en 1990 y como miembro de El Colegio Nacional en 2005. Ha obtenido numerosos premios como el Premio Comillas de Biografía en España en 1993 o el Premio Nacional de Historia por el Gobierno de México en 2010. [México]

No creo que América Latina tenga como prioridad a Trump

Está lindando los setenta años en plenitud intelectual. “Soy un historiador, un ensayista y un editor”, me dice para justificar su apartamiento de la “intelectualidad académica”. Enrique Krauze (Ciudad de México, 1947) es seguramente el gran referente de la historiografía de la revolución mexicana, uno de los ensayistas liberales más reconocidos del ámbito español y latinoamericano y un consumado polemista cuando de defender la democracia y los derechos y libertades se trata.

Fue uno de los firmantes de la carta de artistas e intelectuales hispanos que en el verano previo (2016) a la elección de Donald Trump mostraron su preocupación por su posible presidencia de Estados Unidos, lo que finalmente se produjo el posterior 8 de noviembre. Krauze se ha convertido, sin duda, en uno de los flagelos dialécticos más constantes contra lo que representa el mandatario estadounidense. El mexicano considera a Trump “pirómano, irresponsable, narcisista y megalómano”, y le atri-

buye perpetrar “un daño inmenso”. Sin embargo, este historiador detallista y brillante no cree que América Latina tenga como prioridad a Trump ni las antenas orientadas hacia sus políticas porque muchos países del área no dependen demasiado de lo que suceda en Estados Unidos, aunque todos lo hagamos.

“Una fuerte presencia moral en Washington tendría un gran efecto sobre Venezuela y Cuba

Para Krauze, cada país latinoamericano está inmerso en sus propios problemas: “Brasil en su corrupción, Argentina en su reconstrucción económica, Chile en mantener su marcha democrática y su economía, Venezuela en el infierno y Cuba en espera”. Pero el analista que el mexicano lleva dentro afina:

“Algunos Gobiernos como el argentino y el peruano se han acercado discretamente a Trump buscando minimizar los daños e introducir cierta racionalidad en el personaje. Kuczynski y Macri han hecho bien. Pero América Latina está concentrada en sus propios problemas y tampoco parece que la región importe demasiado a Trump, lo cual tiene sus ventajas”.

Lamenta, no obstante, la carencia ética en la capital estadounidense porque una “fuerte presencia moral en Washington, que se ha perdido con Trump, tendría un efecto definitorio en la situación venezolana y en la cubana”. Según él, la “clave de Cuba está en Venezuela, aunque en un momento dado, ahí están los rusos”, parece lamentarse un intelectual que conoce como la palma de su mano el Nuevo Continente, lo que le lleva a reiterar que “el mayor problema de América Latina es Venezuela”.

Le pregunto por su país, por México:

“El mayor problema de Latinoamérica es Venezuela y de ese país depende también el castrismo

“Fue un error histórico de Peña Nieto la invitación a Trump, el 31 de agosto de 2016. Él ganó todo y no dio nada. No sé cuántos votos le proporcionó al norteamericano, pero sí algunos. Se perdió la oportunidad de hacerle un reclamo público por los agravios a México”.

Krauze cree que hay una vía de relación entre el ministro de Exteriores mexicano y los representantes formales e informales de Trump en relación con el Tratado de Libre Comercio (NAFTA). “Parecería que la atmosfera entre los negociadores es moderadamente favorable a un arreglo que no destruya el acuerdo”, y continúa cautelosamente Krauze: “Creo

“Existe una atmosfera favorable para que se mantenga la vigencia del NAFTA

que por ahí van a ir las negociaciones aunque no descartaría nunca que, en un arranque madrugador, la víspera de la confirmación del convenio Trump ordene cancelarlo”.

Para Krauze, siendo el Tratado de Libre Comercio (TLC) importante, hay:

“Otros aspectos altamente preocupantes en las relaciones entre los dos países, como el discurso del odio nativista, aunque ha disminuido porque el presidente estadounidense ha abierto demasiados frentes, incluso los que atañen a su propia supervivencia en la Casa Blanca, de tal manera que parece convencido de que México es uno de sus problemas menores”.

¿Y el muro fronterizo que prometió construir a costa de los mexicanos?: “La realidad le ha estado convenciendo de que es inviable, innecesario y anti-económico, y que le enfrentaría a toda suerte de conflictos y de demandas en EE. UU.” Y así, “el panorama negro que se veía entre los dos países solo hace unos meses se ha aclarado un poco, pero yo jamás cantaré victoria porque Trump es un tirano”.

Y si lo es, ¿nos estamos enfrentando a esa realidad? La respuesta de Krauze es negativa y apela a la valentía.

“En el teatro de la política la que ha entendido bien quién es Trump ha sido Angela Merkel, que con solidez y seriedad hizo las declaraciones que tenía que hacer, y me gustó particularmente el gesto teatral de ese gran lector de Moliere que es Macron cuando desplantó inteligentemente a Trump, al caminar hacia él y luego torcer para saludar primero a la canciller alemana.

Es importante que Europa tenga estas actitudes y es importante que gane tiempo, como también lo es para México. Jugar con los tiempos para mi país es necesario sobre todo si el NAFTA no prospera, porque habría que buscar nuevos aliados, nuevos actores políticos, nuevas empresas”.

“Kuczynski (Perú) y Macri (Argentina) hacen bien en aproximarse a Trump para minimizar daños

Enrique Krauze sostiene muy terminantemente —ahí está el fracaso del G7 del pasado mes de mayo, una decepcionante reunión en Taormina (Sicilia)— : “Trump representa una situación de emergencia en todos los sentidos, político, diplomático, económico e incluso bélico y medio ambiental”. La fórmula es “firmeza e imaginación política y diplomática para que trastabille y se exhiba en su incapacidad este personaje”. No espera ni cree probable —aunque no lo descarta— que pueda producirse un *impeachment*, lo cree “remoto” debido a:

“México es ahora uno de los menores problemas para el presidente de EE. UU.

“La polarización de la sociedad estadounidense porque el núcleo xenófobo, fascista que le apoya no es minoritario sino muy amplio, más grande del que pensábamos porque hay un sustrato racista que no quisimos ver. O sea, haga lo que haga Trump tiene apoyos, además del Senado y el Congreso, pero, por fortuna, contra Trump siempre contamos con el propio Trump”.

Nos despedimos con referencias a España, un país que Krauze visita recurrentemente —“estoy como en mi casa, en México”—, de cuyos transterrados de la II República se declara “nieto” intelectual, citando especialmente a León Felipe. Recuerda las distinciones españolas que atesora —la Orden de Isabel la Católica, y la de Alfonso X el Sabio— y elogia al país:

“España es un espacio de convivencia —más allá de sus debates políticos— y de civilidad que los mismos españoles, me temo, no saben aquilatar demasiado bien. España ha desafiado las leyes del determinismo histórico y los españoles no se han percatado de ello. Trataré de persuadirles de que no solo es inmensa su literatura y su arte, sino también sus conquistas en la vida civil. Ojalá las sirenas del populismo no les convenzan nunca”.

“El muro fronterizo entre ambos países es inviable, innecesario y antieconómico

Ojea los tres últimos ejemplares de *UNO* que le he llevado para que conozca la revista, promete leerlos y alaba, después de una atenta mirada, su diseño y formato. Y una revelación: está preparando una antología de sus ensayos y tiene en el horno un par de nuevos libros. Quedamos emplazados a una nueva conversación cuando se editen.



¿UNA *dudosa* PROSPERIDAD?



Juan Carlos Ureta

Presidente de Renta 4 Banco / España

El triunfo electoral de Trump el pasado 8 de noviembre despertó, contra todo pronóstico, grandes expectativas en el mundo económico y empresarial estadounidense, y fue celebrada por las Bolsas con grandes subidas.

En medio de un optimismo generalizado y de un clima muy favorable a las propuestas económicas del nuevo presidente, los inversores saludaron la “reflación” promovida por Trump como el inicio de una “nueva era” de prosperidad, similar a la que, a principios de los ochenta, trajeron las políticas de Reagan. En particular, el sector bancario fue uno de los mayores beneficiarios de esas subidas, favorecido por la expectativa de unos tipos de interés más altos y de un mayor dinamismo económico.

Pasados ya más de cien días desde que Trump tomó posesión, esa euforia inicial se ha desvanecido en gran medida al comprobarse, una vez más, que una cosa son las promesas electorales y otra llevarlas a la práctica. Sin embargo, el problema de las medidas económicas que forman el núcleo duro del programa de Trump, no es que no se vayan a cumplir, sino que de cumplirse, sus efectos sobre la economía podrían ser muy negativos, al no adecuarse al mundo global del siglo XXI. Por ello, lo mejor que podría suceder es que se vayan difuminando hasta caer en el más absoluto olvido.

“*No se trata de una reflación global, sino de una reflación estadounidense y solo estadounidense, es decir, proteccionista*”

Para ser justos, hay que decir que el lenguaje *pro-business* del nuevo presidente americano y sus iniciativas liberalizadoras, tendentes a eliminar la asfixiante burocracia y regulación que padecen hoy las empresas, son muy de agradecer. Debemos desear a Trump suerte en

ese empeño, que topará con el muro de intereses creados por las numerosas agencias y organismos reguladores, y por los miles de funcionarios cuya única razón de ser no es la utilidad pública, sino la protección de sus propios intereses, paralizando la libre iniciativa con un formalismo inútil y en ocasiones rayando en lo ridículo.

Pero hecha esa salvedad, la realidad es que el conjunto de las propuestas económicas de Trump sencillamente no va en buena dirección. El eje de esas propuestas es la reflación fiscal, es decir, estimular el crecimiento económico a través de agresivas bajadas de impuestos y de programas de inversión en infraestructuras. Ahora bien, no se trata de una reflación global, sino de una reflación estadounidense y solo estadounidense, es decir, proteccionista.

Esto genera tres problemas. El primero es que echar más gasolina a una economía como la norteamericana que está en pleno empleo (4,5 % de tasa de paro) y cuyo nivel de utilización de la capacidad productiva es muy elevado, puede dar como

resultado mucha más inflación que crecimiento, tensionando los tipos de interés al alza en mayor medida de la prevista. Tras ocho años de intervención monetaria masiva las economías avanzadas y los mercados de activos se han vuelto adictos al *easy money* y una subida de tipos más allá de cierto nivel que provocará, sin duda, turbulencias fuertes en los mercados con impacto en la economía real.

El segundo problema es el dólar. El programa de Trump, si se cumpliera, tiene un fortísimo impacto alcista sobre el dólar, en un mundo que está sobre endeudado en dólares. Hay ocho trillones y medio de deuda en dólares de no residentes en EE. UU., y una subida fuerte del dólar crearía problemas, no solo a la economía norteamericana, sino además a varias entidades bancarias, sobre todo asiáticas, y a algunas economías emergentes con elevados pasivos en dólares.

En tercer lugar está el problema de los emergentes. Trump ha planteado su reflación no solo al margen, sino incluso en contra de los emergentes. Su *America first* y su enfrentamiento con economías como China o México podían ser tal vez válidos en tiempos de Reagan, cuando el PIB de los países emergentes era menos del 40 % del PIB mundial y el de EE. UU. era el 25 %. Pero hoy, los emergentes representan más del 60 % de la economía global —y creciendo— mientras el PIB norteamericano apenas sobrepasa el 16 %. Hace dos o tres décadas se decía: “Si América va bien, el mundo va bien”, pero la realidad hoy es que si el mundo no va bien América no puede ir bien. Esa es la economía global del siglo XXI.

Por todo lo anterior, es muy dudoso que Trump vaya a cumplir su programa, pero es más dudoso aun que, si lo cumple, venga una época de prosperidad.

Desde abril, las Bolsas americanas han moderado la euforia con la que recibieron a Trump y algunos indicadores, como los futuros del petróleo o los

“ *Es muy dudoso que Trump vaya a cumplir su programa, pero es más dudoso aun que, si lo cumple, venga una época de prosperidad* ”

tipos de interés a largo plazo, no parecen anticipar un fuerte crecimiento económico. El llamado “Trump trade” ha perdido fuerza y en cierto modo hay una sensación de vuelta al mundo pre Trump. Un mundo de crecimiento económico positivo, pero bajo (el PIB norteamericano ha crecido tan solo el 0,7 % en el primer trimestre) en el que la inflación y los tipos de interés pueden repuntar algo, pero no demasiado.

En este nuevo escenario, las Bolsas europeas, que se habían quedado atrás, se están comportando mejor que las americanas al percibirse un mayor crecimiento en la zona euro y al haberse despejado la incertidumbre política en Francia. El temor a la deflación, que era el tema dominante a principios del pasado año, ha dado paso a una expectativa de crecimiento de la, hasta hace poco deprimida, economía de la zona euro.

Una vez más, como ya ha sucedido con frecuencia en los últimos años, la economía y los mercados financieros se enfrentan al dilema de si estamos a las puertas de una etapa de fuerte crecimiento (la famosa *escape velocity*) como anticipan las Bolsas, o si, por el contrario, tienen razón los mercados de bonos y de materias primas al descontar, como diría el Fondo Monetario Internacional, un crecimiento mediocre.

El tiempo dirá cuál de las dos visiones es la correcta, pero si miramos hacia atrás, la historia nos enseña que los mercados de bonos han sido, en general, mejores predictores que los de las acciones.

¿NO HAY **TRUMP** QUE POR **bien** NO **venga**?



Cecilia Soto

Diputada federal por el Partido de la Revolución Democrática / México

No soy muy dada a creer en la sabiduría popular que pretendidamente se concentra en dichos como aquel que dice “no hay mal que por bien no venga”. Pero en el caso del triunfo de Donald Trump, quizá sea posible afirmar que gracias a sus amenazas y manoteos grotescos ha logrado sacudir la conciencia mexicana, especialmente respecto a los más de seis millones de mexicanos que viven en los Estados Unidos sin papeles, así como acerca de los temas no resueltos del Tratado de Libre de Comercio de América del Norte.

Este efecto se comprueba claramente cuando se contrasta con el alto número de deportaciones realizadas durante los ocho años del Gobierno de Barak Obama. A pesar de los récords en deportaciones que hubo, el activismo y las iniciativas de defensa de los migrantes mexicanos se dieron a cuentagotas. El modo terso de Obama, su discurso siempre a favor de los derechos humanos, su pretexto de proceder con las deportaciones como una demostración de voluntad política hacia los republicanos para poder conseguir su aprobación a una reforma migratoria integral y la iniciativa *Deferred Action for Childhood Arrivals (DACA)*, adormecieron los reflejos para defender a nuestras comunidades en el exterior. Casi tres millones de deportados, durante esos ocho años y no hubo

“*En el cómodo arreglo con la administración Obama, el Gobierno mexicano asumió el triste papel de “deportador en jefe” de migrantes centroamericanos y procedió a la militarización de la frontera sur*

un cambio importante en el presupuesto de la Secretaría de Relaciones Exteriores para fortalecer la labor de protección de los consulados.

Tampoco mejoraron presupuestalmente aquellos renglones de la Secretaría de Gobernación y del Instituto Nacional de Migración destinados a la protección de migrantes. Por el contrario, en el cómodo arreglo

con la administración Obama, el Gobierno mexicano asumió el triste papel de “deportador en jefe” de migrantes centroamericanos y procedió a la militarización de la frontera sur, pues este es el significado del Plan de la Frontera Sur.

El inesperado triunfo de Donald Trump fue un shock de miles de voltios y uno de ellos, saludable. La ilusión de que Trump asumiría un papel presidencial pronto se hizo añicos: cada nombramiento, cada Orden Ejecutiva, cada memorándum... comprobaban que la verborrea antimexicana esgrimida en la campaña seguiría presente en las políticas públicas de la nueva administración.

En la sociedad civil surgieron dos iniciativas notables: la Agenda Migrante, impulsada por Eunice Rendón, Jorge Castañeda y Héctor Aguilar Camín; y la Operación Monarca en el Senado de la República. En los Estados Unidos, el trabajo y experiencia de años

“Ironías de la historia, pero quizá tendremos que agradecer al peor presidente de la historia reciente de los Estados Unidos el despertar mexicano

reunidos en los consulados mexicanos más activos –inmediatamente proporcionaron una gran riqueza de información sobre los posibles *modus operandi* de las próximas deportaciones– permitieron activar redes de contactos con las bien organizadas comunidades mexicanas y centroamericanas asentadas “del otro lado”.

En el Congreso de la Unión, donde no habíamos conseguido mover un milímetro el presupuesto enviado por Hacienda para Relaciones Exteriores, se consiguió el compromiso de dedicar por parte del Ejecutivo los mil millones de pesos a los que había renunciado el Instituto Nacional Electoral para la construcción de su nuevo edificio para consulados. Integrantes de las Comisiones de Relaciones Exteriores de ambas Cámaras recorremos los consulados y nos entrevistamos con las policías locales, con autoridades del *U.S. Immigration and Customs Enforcement (ICE)*, y con titulares de los Centros de Detención, para hacerles saber que estamos atentos a violaciones de los derechos de mexicanos y centroamericanos, y entablamos diálogo con legisladores locales y federales, unimos fuerzas contra iniciativas antimexicanas como en Arizona y, en contraste, apoyamos iniciativas de ciudades santuario como en California.

En especial, la Agenda Migrante se convirtió en un foro en el que convergen autoridades gubernamentales mexicanas de ambos lados de la frontera, organizaciones de migrantes (también de ambos lados de la frontera), legisladores, periodistas y abogados especializados en temas de migración. Esta iniciativa consiguió la confianza de los migrantes en peligro de ser deportados. Escuchamos sus testimonios estrujantes, sus vi-

vencias y frustraciones al intentar regresar a vivir en México, su estadía en los Centros de Detención, sus peticiones concretas: defensa jurídica para prolongar su estancia en Estados Unidos, orientación legal para proteger a sus hijos y propiedades en caso de ser deportados, obtención de papeles de identidad apropiados que funcionen en México, oportunidades de reinserción.

La realidad pronto evidenció qué tan lejos se estaba de servir adecuadamente a los migrantes. Las iniciativas y las buenas intenciones tardan en implementarse, los hábitos burocráticos son tercos en desterrarse y un número cada vez mayor de deportados con un perfil diferente al de la administración anterior, con más años viviendo en Estados Unidos, bien insertados en sus comunidades y sin haber cometido algún delito relevante, evidenciaron lo que falta por hacer y el reto de las autoridades e iniciativas mexicanas.

En cuanto al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), solo agregaría que la llegada del presidente Trump también ha sido útil para poner presión sobre la diferencia abismal entre salarios en Estados Unidos y México. Muchos hemos denunciado la precariedad del salario mínimo y hemos hecho campaña por su mejora, pero solo se ha tomado en serio cuando esta injusticia indefendible amenaza la prolongación del TLCAN. Ironías de la historia, pero quizá tendremos que agradecer al peor presidente de la historia reciente de los Estados Unidos el despertar mexicano.

Y REPÚBLICA DOMINICANA EN LA ERA **Trump**

William Malamud

Vicepresidente ejecutivo de la Cámara Americana de Comercio de la República Dominicana / República Dominicana

Vivimos tiempos tumultuosos. No demasiado distintos a los que se vivió entre la Primera y la Segunda Guerra Mundial. Antonio Gramsci, intelectual italiano encarcelado por Mussolini en 1929, lo resumió muy bien en su obra *Cuadernos de la Cárcel [Prison Notebooks]*¹: “El viejo mundo se muere y el nuevo pugna por nacer. Y en ese claroscuro aparecen los monstruos”.

El viejo mundo hacía referencia a los imperios decadentes de Europa, y el nuevo mundo consistía en una caótica lucha entre las visiones enfrentadas de las distintas formas de Estado ascendentes: fascismo, comunismo y capitalismo liberal democrático. La lucha entre estas facciones resultó en la derrota del fascismo en la Segunda Guerra Mundial; tras la Guerra Fría y el desmoronamiento de la Unión Soviética en 1991, terminó con el comunismo y el proceso culminó con la adhesión de la República Popular de China a la Organización Mundial del Comercio en 2001. Las democracias liberales, encabezadas por los Estados Unidos e impulsadas por las economías de mercado, se alzaron con la victoria y presidieron un sistema basado en las normas de las instituciones internacionales. Un final feliz. O eso pensábamos...

“Lo que está por ver es qué tipo de políticas específicas va a presentar y las que va a conseguir aprobar en un Congreso cada vez más polarizado

Desde la crisis financiera de 2008, el miedo cada vez mayor ante la vulnerabilidad económica y la sensación de que la propia identidad cultural se ve amenazada han dado lugar a movimientos populistas y nacionalistas, en concreto en los países más desarrollados de

Europa y en los Estados Unidos, en los que la globalización y los regímenes de inmigración liberales están más avanzados.

Donald Trump, por tanto, se ha aprovechado de este creciente temor económico e intranquilidad cultural. Su retórica es extremista en muchas ocasiones y a menudo contradictoria, pero consiguió alzarse con una victoria histórica. Lo que está por ver es qué tipo de políticas específicas va a presentar y las que va a conseguir aprobar en un Congreso cada vez más polarizado.

El equipo de seguridad nacional de Trump es competente y tiene experiencia. El tablero que han heredado incluye una masa euroasiática muy convulsa, de un extremo a otro. De hecho, unos de los pocos lugares con relativa estabilidad y crecimiento son América Latina y el Caribe. El equipo de seguridad nacional de Trump va a estar muy ocupado gestionando crisis en la otra parte del mundo durante el futuro próximo puesto que entienden que la capacidad de los Estados Unidos de proyectar su fuerza

¹ Gramsci Antonio. (1975). *Prison Notebooks*. New York: Columbia University Press.



a nivel global radica en su capacidad de mantener la estabilidad en el hemisferio occidental. La amenaza más grave al interés nacional de los EE. UU. en la región, proviene de un estado cuya costa se encuentra cercana y cuyo desmoronamiento puede provocar una crisis de refugiados de grandes proporciones. Más allá de dicha contingencia, lo más probable, para bien o para mal, es que la administración se centre en otros lugares.

Con respecto al comercio, la brecha entre el discurso de la campaña y la política real es bastante amplia. Aunque el presidente Trump sacó a los Estados Unidos del Acuerdo Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés) como una de sus primeras acciones ejecutivas, la realidad es que habría sido muy difícil ratificar el TPP en el Congreso. El tema principal de la campaña en cuanto al comercio fue la “anulación” Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) y la renegociación de un acuerdo bilateral más favorable con México y Canadá.

El 18 de mayo, Robert Lighthizer, recién nombrado Representante Comercial de los EE. UU. notificó formalmente al Congreso la intención de la administración de renegociar el NAFTA, dando inicio así a un periodo de consulta parlamentaria de 90 días. Lighthizer declaró que esperaba que las negociaciones se pudieran celebrar trilateralmente, si bien con algunos temas específicos que se tratarían de forma bilateral. También afirmó que el NAFTA había favorecido a muchos sectores de los EE. UU. incluyendo la agricultura, inversión y energía. El principal problema habría sido la pérdida de puestos de trabajos en el sector de la fabricación.

La administración aún no ha anunciado los objetivos específicos que se perseguirán en la negociación del NAFTA, pero sí han adelantado que: “Buscará nuevas disposiciones relativas a los derechos de la propiedad intelectual, prácticas reglamentarias, empresas estatales, servicios, procedimientos aduaneros, medidas sanitarias y fitosanitarias, mano de obra, medioambientales y PYMES”. Este mensaje es mucho más frío que el discurso de la campaña.

La administración pretende revisar toda la Administración Federal del Transporte (FTA, por sus siglas en inglés), pero no está claro qué métricas se van a emplear. Lo más probable es que la métrica principal sea la balanza comercial, y según dicho criterio, lo más probable es que República Dominicana y América Central lo cumplan, puesto que EE. UU. cuenta con un excedente comercial con dichos países. Es de esperar una revisión y refuerzo de los derechos de propiedad intelectual y los capítulos relativos a la mano de obra y al medio ambiente para que se ajusten más a las FTA más actuales y se añada un capítulo relativo al comercio digital y electrónico. En general, no esperamos cambios relevantes a los elementos base del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana (DR-CAFTA, por siglas en inglés).

Para República Dominicana, el riesgo principal con respecto al comercio no tiene nada que ver con el tratado de comercio, sino con la reforma fiscal. Como parte de la propuesta de reforma fiscal que se está estudiando en el Congreso, el presidente Ryan ha presentado el concepto de impuesto de ajuste fronterizo, BAT (*Border Adjustment Tax*) para ayudar a pagar las deducciones de tipos de impuestos marginales sobre empresas y personas físicas. Un impuesto como el BAT sería muy perjudicial para la cadena de suministro de EE. UU. y República Dominicana y las exportaciones de manufactura. Aunque las perspectivas del BAT disminuyen conforme se va entendiendo, se debe vigilar de cerca.

Es inevitable que la reforma fiscal de los EE. UU. sobre los tipos societarios marginales, así como los impuestos sobre beneficios repatriados tenga un impacto sobre los flujos de inversión. A ese respecto, resulta importante que la República Dominicana revise sus políticas fiscales para asegurarse de que sigue siendo competitiva y así garantizar la continuidad de inversiones extranjeras directas. Si la República Dominicana pudiera hacerlo a la vez que mantiene los elementos base del DR-CAFTA, estará muy bien posicionada para atraer inversiones en operaciones regionales logísticas y de producción.

TRUMP ELIGE A SUS *ENEMIGOS*:

EL CASO DE *México*



Manuel López Linares

Doctor en Economía y Relaciones Internacionales, y autor de *Pax Americana* / España

El orden global, creado y liderado por Estados Unidos tras la Segunda Guerra Mundial buscó, desde sus inicios, mantener la paz y la prosperidad por medio de la cooperación multilateral y la promoción de la libertad, tanto política como económica. La esencia del nuevo sistema era el comercio mundial. Se trataba de lograr el aumento de los flujos de bienes y servicios entre países mediante el descenso de las barreras fronterizas y la estabilidad de los tipos de cambio entre divisas. Para tal fin fueron creados el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial, y los acuerdos sobre reducción de aranceles que dieron lugar a la Organización Mundial del Comercio (OMC). El esquema planteado en Bretton Woods era acertado y, a pesar de las adaptaciones que ha necesitado, ha sido la plataforma desde la que gran parte de la humanidad ha logrado despegar y obtener elevadas cotas de crecimiento económico sostenido y una mayor seguridad.

Pero Estados Unidos tiene dos almas muy diferentes, que son producto de dos enfoques filosóficos muy distintos. La principal es heredera directa de la forma europea de ver el mundo y la existencia humana, inspiradora de la declaración de independencia en 1776, de los Padres Fundadores y la Constitución de 1787, de los catorce puntos de Woodrow Wilson en 1918, o del orden liberal

“*Pero Estados Unidos tiene dos almas muy diferentes, que son producto de dos enfoques filosóficos muy distintos*

ideado en 1945 y vigente hasta hoy. Pero la otra, ha permanecido latente desde la fundación de las primeras colonias, imponiendo su cosmovisión en el estallido imperial de finales del siglo XIX, durante el acorralamiento de las tribus indias, o

en el trato dado a algunas minorías étnicas. Este segundo enfoque, llegó a América a bordo del Mayflower y, a pesar de incluir muchos valores constructivos que aún perduran en la sociedad estadounidense, aportó también el concepto puritano y calvinista de la predestinación, con todas las implicaciones que de él se derivan.

Este enfoque de los colonos de Nueva Inglaterra tiene su origen en el dualismo, y acaba separando conceptos de naturaleza interdependiente en las respuestas que ofrece sobre las cuestiones esenciales de la existencia humana. Los puritanos veían pues el mundo de una manera más simplista, donde la idea del mal pasó de ser mera ausencia de bien y estar presente en el mundo en distintos grados, a tener una entidad propia e identificarse con realidades como el cuerpo humano o el mundo material. Esta visión pesimista, de corte maniqueo, en cierto modo legitimaba que el grupo de los predestinados impusiera su poder de manera violenta en un mundo hostil y despiadado. Era pues, una visión más proclive al nacionalismo, al unilateralismo, y al mercantilismo; y ayuda a entender cómo

“Parece que ha revisado la lista de naciones con las que Estados Unidos mantiene los mayores déficits comerciales y ha podido comprobar que tras China, Japón y Alemania, les sigue muy de cerca México

es posible que la nación que promovió la *Carta de San Francisco* en 1945, haya podido también traicionar los principios en ella reflejados, incluso después de haberlos propuesto como proyecto mundial a través de la Organización de las Naciones Unidas.

Porque, tal y como se deriva del estudio de las relaciones comerciales entre Estados Unidos y muchas de las naciones a las que estos atacaron con su ejército, o con agentes de la CIA después de 1945, resulta indiscutible que el aumento drástico e inmediato de las exportaciones fue uno de los beneficios directos que cada intervención armada reportó a la superpotencia. Los casos de Guatemala en 1954, Chile en 1973, o Panamá en 1989, son tan solo algunos ejemplos en los que las élites norteamericanas se han dejado llevar por el alma puritana que puja por controlar la gran nación y traicionar sus ideas fundacionales.

El actual presidente Trump, ha recibido desde la infancia una educación calvinista, que se refleja en su obsesión permanente por ganar a toda costa en todas las facetas de la vida. Y el comercio internacional es un área de máxima relevancia. El presente parece regresar a 1929 con Hoover, o más allá. Para Trump, una balanza comercial negativa con alguna nación representa simple y llanamente no ganar. En su visión darwinista y sombría del mundo, el comercio consiste en un juego de suma cero en el que si uno exporta más de lo que importa desde un determinado país, entonces gana y el otro pierde. Se resiste a entender la complejidad de la visión de conjunto del mercado global, o la diversidad de causas que provocan los déficits de Estados Unidos. Parece que ha revisado la lista de naciones con las que Estados Unidos mantiene los mayores déficits comerciales y ha podido comprobar que tras China, Japón y Alemania, les sigue muy de cerca México y que en la lista no hay otro país latinoamericano en un puesto destacado salvo Venezuela, que ocupa el duodécimo lugar. Esta es quizá la razón por la que Trump ha elegido a México como objeto de sus iras. Y dado que se encuentran tan cerca, obstruyendo su camino hacia el “destino manifiesto”, la mejor esperanza para México reside en que los asesores moderados de Washington, logren reconducir finalmente la postura del presidente. O, mejor aún, que Estados Unidos recupere su alma fundacional.



CENTROAMÉRICA Y ESTADOS UNIDOS: NI *pesimismo*, NI *optimismo*



Pablo Duncan-Linch

Socio director de CLC Comunicación, afiliada de LLORENTE & CUENCA en Centroamérica / Costa Rica

Después de la elección del presidente Donald Trump, Centroamérica ha pasado de un pesimismo exacerbado a un optimismo que debería basarse en hechos relevantes. Proponemos prudencia. A Gramsci se le atribuye la frase del Nobel francés, Romain Rolland, que parafraseada podría ser “soy un pesimista debido a mi razón, pero un optimista debido a mi voluntad”. En ese sentido, conviene ver con la razón la situación actual y con la voluntad atender el deber de buscar las oportunidades en ésta y en cualquier coyuntura. Para entender Centroamérica es importante precisar diferentes niveles y bloques. Por esa razón, es oportuno identificar los intereses políticos, económicos y sociales, según la pertenencia a los siguientes sub-bloques regionales:

1. **Triángulo Norte:** Comprende por Guatemala, El Salvador y Honduras. Estos países comparten una integración más profunda entre ellos hasta el punto de tener una política migratoria más flexible entre ellos. También comparten una preocupación fundamental por los altos indicadores de violencia, así como por la emigración hacia Estados Unidos a razón de ésta¹, y altos indicadores de pobreza. En esta zona, la Alianza para la Prosperidad es una vinculación de cooperación directa con Estados Unidos para crear mejores condiciones de vida en la región.

“*Conviene ver con la razón la situación actual y con la voluntad atender el deber de buscar las oportunidades en ésta y en cualquier coyuntura*”

2. **Bloque Costa Rica/Panamá:** Ambos países se ubican al sur del istmo y comparten una frontera. Son los Estados de la región que más rápido han avanzado en el desarrollo de una economía más competitiva y una institucionalidad pública más sólida².

3. **Nicaragua:** Debido a su particular coyuntura interna no es posible clasificarle en alguno de los sub-bloques anteriores. La economía y la institucionalidad de Nicaragua se encuentran rezagadas en comparación con las de Costa Rica y Panamá; sin embargo, cuenta con indicadores de violencia mucho menores, en comparación con los del Triángulo Norte, facilitando el turismo y la inversión.

Sumado a lo anterior, al Sistema de la Integración Centroamericana (SICA) también pertenecen Belice (el único país angloparlante del istmo) y República

¹ La tasa de homicidios dolosos por cada 100 mil habitantes es el mejor indicador para medir la inseguridad y violencia de forma comparada. Un valor de la tasa superior a 10 revela una situación preocupante. Según la Oficina de Naciones Unidas para las Drogas y el Crimen, en 2014 esta tasa en el caso de Guatemala, Honduras y El Salvador fue de 31.2, 84.6, y 64.2 respectivamente.

² Según el Reporte de Competitividad Global del Foro Económico Global, Panamá y Costa Rica ocupan respectivamente el segundo y el cuarto mejor lugar de América Latina.

Dominicana (único país del SICA que no está en el istmo), que no comparten tantas características e intereses comunes con el resto de países y, a su vez, están muy influenciados por la cuenta del Caribe.

LA ADMINISTRACIÓN TRUMP Y CENTROAMÉRICA

La llegada de la administración de Donald Trump preocupa a la región debido a la cercanía e influencia de los Estados Unidos. Todo lo anterior se debe a que la retórica de la campaña de Trump se basó en la noción de que había que colocar los intereses de Estados Unidos sobre cualquier otro. Por otra parte, durante la administración Obama las relaciones fueron cordiales y estables. Ello permitió la consolidación de nuevas inversiones y una mayor visitación turística, a pesar de que los flujos comerciales fueron variables.³

Sin embargo, durante sus primeros meses de gestión, el presidente Trump no ha dado señales de intentar cambiar la política exterior de Estados Unidos hacia los países de Centroamérica en términos generales, ni tampoco parece haber señales de cambios en la política que se estén gestando desde la región. Estados Unidos sí anunció que planea recortar los recursos destinados a cooperación internacional en la región, para priorizar en seguridad.

ASPECTOS ECONÓMICOS

Los países de la región centroamericana dependen de forma importante de la situación económica de Estados Unidos, debido a que éste es su principal socio comercial –tanto para inversión y turismo, así como para la exportación de bienes y servi-

cios–. Una política comercial más proteccionista por parte de Estados Unidos se traduciría en una complicada situación para los países centroamericanos, solo profundizando las crisis de violencia y migración que se viven en varios de ellos.

Aun así, las autoridades comerciales de los países centroamericanos miembros del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana (CAFTA-DR) –Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua, Costa Rica y República Dominicana– no han recibido informes de que sea intención de Estados Unidos modificar este instrumento y más bien apuestan por reforzar la seguridad jurídica. Lo mismo se espera para el caso del acuerdo comercial que mantiene Estados Unidos de forma separada con Panamá. Belice no cuenta con ningún instrumento de esta naturaleza y está más expuesto a las consecuencias de decisiones unilaterales.

Debe notarse que tanto el CAFTA-DR como en el tratado comercial con Panamá representan cifras bajas en relación al total del flujo comercial de Estados Unidos, al tiempo que a diferencia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA), Estados Unidos más bien presenta superávit comercial, lo que para las políticas proteccionistas de la administración Trump no debería representar un riesgo.

Más allá del CAFTA-DR, otras medidas de política económica difundidas consisten en la imposición de tributos sobre las mercancías importadas impuestos a las empresas de *outsourcing* y la repatriación de compañías que realicen labores en zonas libres de impuestos fuera del territorio norteamericano. Esto, en conjunto con la pretensión de disminuir el impuesto corporativo de un 35 % a un 15 %, podría motivar la inversión local y el retiro del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP), que podría tener impacto sobre Centroamérica.

³ Comprobable mediante las estadísticas de exportaciones e importaciones de los países centroamericanos con respecto a Estados Unidos.

SEGURIDAD REGIONAL, FLUJOS MIGRATORIOS Y DERECHOS HUMANOS

La posición geográfica del istmo centroamericano favorece el flujo de personas y drogas hacia el norte, así como el de armas y dinero hacia el sur. En ese sentido, las decisiones internas de Estados Unidos en seguridad y política migratoria suponen que la región centroamericana debe adaptarse para hacerles frente.

La exclusión social y la pobreza generan fenómenos de migración donde las personas deciden movilizarse hacia zonas donde haya mejores oportunidades. Eso provoca una tensión importante en los países que reciben inmigración debido al choque cultural y a imaginarios que suponen que las personas extranjeras “se llevan el trabajo de las naciones” o “vienen a cometer crímenes”. Los países del Triángulo Norte son los más afectados por esta realidad.⁴

En ese sentido, una política más activa de deportaciones podría provocar una reducción de las remesas que dan divisas a esos países. De igual manera, el refuerzo de la frontera sur de Estados Unidos puede provocar una reinversión de las organizaciones que se dedican al tráfico de personas y generar lesiones más serias a los derechos humanos de las que ocurren actualmente.

COOPERACIÓN

Con respecto a la cooperación, la administración Trump acaba de plantear un recorte sustancial a Centroamérica, con las ayudas al desarrollo y al fortalecimiento institucional que había potenciado el anterior Gobierno de Barack Obama. Comparando este periodo con el de 2016, Guatemala

“*Estamos obligados a buscar las oportunidades existentes en las relaciones con Estados Unidos, en medio de la incertidumbre que aún representa para nuestra región la administración Trump*

obtendría 80.7 millones de dólares, frente a 131.2 millones de dólares que recibió; Honduras se quedaría con 67.8 millones de dólares frente a 98.2; El Salvador con 46.3 millones de dólares, frente a 67.9 anteriores; Nicaragua recibiría 200 mil dólares, frente a 10 millones; Costa Rica obtendría 400 mil dólares frente a 1.8 millones; y Panamá lograría 1.2 millones frente a 3.3 millones anteriores. Estas reducciones pueden recibir oposición y lograr que no se concreten, pero demuestran una tesitura clara sobre la visión del nuevo Gobierno en estos temas.

LÍNEAS DE ACCIÓN PARA LAS EMPRESAS

En medio de esta coyuntura compleja es crucial que las empresas sean prudentes, procurando contar con información precisa y oportuna y evitando alimentar las decisiones corporativas con rumores o noticias periodísticas. Corresponde atender el consejo de una asesoría especializada en materia de asuntos públicos e internacionales para tener una luz informada que guíe el camino.

En Centroamérica, siguiendo a Barbara Ward: “Tenemos el deber de la esperanza”. Estamos obligados a buscar las oportunidades existentes en las relaciones con Estados Unidos, en medio de la incertidumbre que aún representa para nuestra región la administración Trump.

⁴ Según una tabulación del Migration Policy Institute con base en datos del censo, para el año 2015, el 85 % de las personas migrantes centroamericanas en Estados Unidos provienen de Guatemala, Honduras y El Salvador.

TRES *EVALUACIONES*

DIFERENTES SOBRE *Trump*



Rosendo Fraga

Director del Centro de Estudios Nueva Mayoría / Argentina

Trump cumple cien días en el poder con tres visiones sobre el balance: la crítica, la moderada y la positiva. Comenzando por la más opuesta, es un presidente que ha fracasado. Empezando por la economía, esta habría crecido solo un 0,7 % en el primer trimestre, muy por debajo de lo necesario para que en su primer año de gestión el crecimiento se ubique entre 3 y 4 %. Ha fracasado en el Congreso al no lograr la aprobación de su reforma clave, la del *Obamacare*. Al mismo tiempo, en el proyecto de presupuesto se vio obligado a aceptar que no se incluyeran partidas para la construcción del muro con México, uno de sus objetivos inmediatos que más proclamó. Desde que existen mediciones sistemáticas, a partir de la Presidencia de Eisenhower, es el presidente con el nivel de aprobación más bajo (43 %) al cumplir los cien días. Las movilizaciones en su contra continúan, como la que tuvo lugar el 1 de mayo en la capital del país. La justicia de primera y segunda instancia ha frenado sus decretos para limitar la inmigración proveniente de países musulmanes. Las denuncias, sobre vinculaciones de su administración con Putin, han debilitado su credibilidad y lo amenazan. En política exterior ha tenido idas y venidas y ha puesto en evidencia que no tiene una estrategia definida. Iba a aliarse con Putin y termina enfrentado por el bombardeo a Siria; iba a enfrentarse con China y termina buscando un acercamiento por la crisis de Corea del Norte. Con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA por

“Que tenga 43 % de aprobación, implica que mantiene intacto el apoyo de sus votantes, pese a la feroz crítica de los medios de comunicación

sus siglas en inglés) anunció que lo abandonaba y después que lo renegoció. El ejercicio “familiar” del poder implica la instalación de la “cultura populista” en la Casa Blanca.

En la visión favorable sobre el saldo de los cien días de Trump, la opinión es totalmente la contraria. Que tenga 43 % de aprobación, implica que mantiene intacto el apoyo de sus votantes, pese a la feroz crítica de los medios de comunicación. Los valores récord alcanzados por Wall Street, el Nasdaq y el índice de bonos del JP Morgan alcanzados durante los primeros cien días de Trump, son evidencia elocuente de que tiene las expectativas económicas a favor. Ha lanzado una ambiciosa reforma fiscal, disminuyendo impuestos a las empresas y la clase media, antes de cumplir los cien días, cumpliendo con su promesa más importante en el campo económico. Se están creando puestos de trabajo, el desempleo está bajando y las inversiones están retornando. En el Congreso, el único problema a resolver son los 33 representantes del “Freedom House”, es decir, del ala derecha de su partido –aproximadamente el 12 % de la bancada republicana en la Cámara Baja– que coinciden con la línea estratégica del presidente, pero que le piden medidas más duras. La casi totalidad de sus designaciones en el Ejecutivo han sido aprobadas por el Senado. Con la aprobación de su candidato para la Suprema Corte, ha pasado a tener la mayoría –5 a 4–, que podría aumentar a su favor en los próximos

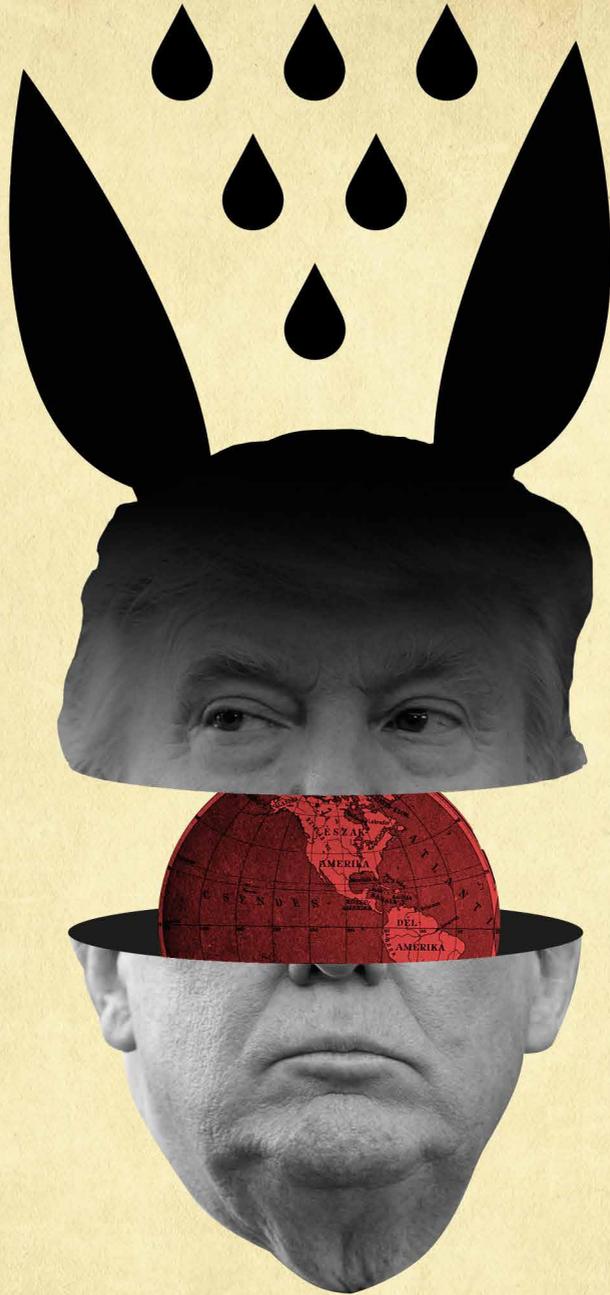
meses, con lo cual revertirían las decisiones judiciales adversas de primera y segunda instancia. Si bien es cierto que el prepuesto no contempla una partida para construir el muro con México, el Congreso aprobó el aumento del 10 % del presupuesto en defensa, un objetivo mucho más importante y un monto mucho mayor. Trump ha demostrado que con el uso de Twitter y las redes sociales puede enfrentar a los medios que mayoritariamente lo critican. Ha mostrado firmeza en política exterior con el bombardeo en Siria, con el uso de la “madre de todas las bombas” en Afganistán, y se encamina a solucionar el riesgo que representa Corea del Norte, por las buenas o por las malas.

En medio de ambas interpretaciones están quienes sostienen que Trump ha comenzado a enfrentar los límites del sistema y que de una u otra forma éste se va adecuando a él. La justicia de primera y segunda instancia, al rechazar los decretos sobre inmigración de países musulmanes, le ha limitado el uso de los decretos y él lo ha aceptado. Lo mismo ha sucedido con el Congreso, al rechazar el proyecto del Obamacare y el Muro con México y el presidente ha tenido que aceptarlo como otro límite al poder. Es decir que la división de poderes está funcionando y limitando la arbitrariedad de Trump. Que el Congreso pueda objetar la reforma impositiva puede bajar expectativas económicas, pero al mismo tiempo confirmaría que la limitación al poder es real y concreta. En política exterior, los giros respecto a Rusia y China muestran que se termina imponiendo el realismo y el uso del poder militar se ha dado dentro de límites razonables. Las medidas proteccionistas finalmente han sido menores de las anunciadas. En definitiva, la imprevisibilidad de Trump ha sido menor a la esperada por la efectividad del sistema que ha limitado sus decisiones.

Mientras tanto, las elecciones europeas muestran un freno relativo del populismo pero al mismo tiempo una profundización de la crisis de las estructuras partidarias. La segunda vuelta de la elección presidencial francesa ganada por Macron mostró, entre otras cosas, que los dos partidos tradicionales quedaron

fuera del balotaje. Esto representa una crisis sin precedentes del sistema político en más de medio siglo. Plantea dudas sobre la gobernabilidad emergente de las legislativas que se realizan el 11 y 18 de junio (segunda vuelta). En esta crisis de sistemas políticos se puso en evidencia en el referéndum italiano, las elecciones presidenciales austríacas y en la elección general holandesa, aunque en las dos últimas el populismo finalmente no haya ganado. En cambio, en el Reino Unido, la primera ministra (Theresa May) puede obtener un triunfo histórico en las elecciones generales del 8 de junio, al lograr para su partido cerca del 50 % de los votos y acercarse a los dos tercios del Parlamento, lo que refuerza su decisión a favor de una versión “dura” del Brexit. Fuera de Occidente, el referéndum turco ha fortalecido a Erdogan, quien en mayo visitará a Putin, Xi y Trump, reforzando su rol de potencia regional en Medio Oriente. El 9 de mayo fueron las elecciones presidenciales anticipadas en Corea del Sur entre dos candidatos, bajo la amenaza de un conflicto nuclear. Un candidato asume sin limitaciones la alianza militar con los EE. UU., y el otro se inclina por una posición más pacifista. El 19 de mayo son las elecciones generales en Irán y el presidente Rohani va a por su reelección. La división de los conservadores puede favorecerlo, así como la economía complicarlo.

En conclusión, en la visión crítica de Trump, cumple los cien días con el mínimo de aprobación en 60 años a esa altura, con la economía creciendo poco e idas y venidas en política exterior y sin alcanzar sus objetivos; en la visión favorable, no ha perdido votantes, ha logrado tomar el control de la Suprema Corte, puede solucionar las objeciones de su ala derecha en el Congreso y ha sido firme y efectivo en política exterior; en la visión intermedia, el presidente ha ido aceptando los límites que le ha puesto el Congreso y la Justicia, y adoptando una línea pragmática en política exterior, es decir, que el sistema está funcionando. Al mismo tiempo, en Francia se evita el peor escenario, y fuera de occidente, Erdogan se fortaleció ganando el referéndum. Las elecciones anticipadas en Corea del Sur se realizan bajo la amenaza de un conflicto nuclear.



TRUMP, EL **CAMBIO CLIMÁTICO** Y **América Latina**



Gonzalo Ortiz

Director de la Revista *Gestión* / Ecuador

Antes de ser candidato a la presidencia, Donald Trump ya era famoso por haber dicho que el cambio climático era un complot de los chinos para hacer daño a la economía de EE. UU. Durante la campaña insistió en que aquello era un engaño; prometió echar abajo las regulaciones ambientales establecidas por el expresidente Barack Obama, que calificó de “estúpidas”, y anunció que retiraría a EE. UU. del Acuerdo de París sobre el Cambio Climático (APCC).

Dicho y hecho: una semana después de su toma de posesión, Trump autorizó la construcción de dos oleoductos prohibidos por Obama por razones ambientales, el Keystone XL y el Dakota Access. Y el 28 de marzo firmó la orden ejecutiva derogando todas las medidas en favor del ambiente de Obama. Entre otras, eliminó las reglas del Plan de Energía Limpia que ponían límites a las emisiones de carbono en el país.

Como dijo en un editorial el *Washington Post*: “Cuando los niños estudien la presidencia de Trump se preguntarán: ‘¿Cómo pudo alguien haber hecho esto?’. Es que EE. UU. es, hoy por hoy, un país sin política ambiental”.

Empero, la decisión respecto a la salida del APCC se ha demorado. A inicios de mayo se anunció

“*Cuando los niños estudien la presidencia de Trump se preguntarán: ‘¿Cómo pudo alguien haber hecho esto?’. Es que EE. UU. es, hoy por hoy, un país sin política ambiental*

una nueva postergación hasta la vuelta de Trump de la cumbre del G7. El mandatario parece hallarse indeciso ante la polémica que hay entre sus asesores. De un lado están quienes presionan a Trump por la salida del APCC: su vicepresidente, Mike Pence; su asesor estratégico, Steve Bannon; y Scott Pruitt, un conocido enemigo

de la Agencia de Protección Ambiental (EPA) a quien, para asombro de todos, Trump nombró administrador de dicha institución. Bannon es radical: niega que se esté produciendo el cambio climático y, aunque Pence y Pruitt no lo niegan, sostienen que no son las actividades humanas las que contribuyen a causarlo y promocionan los combustibles fósiles.

Del otro lado en la disputa estarían la hija y asesora del presidente, Ivanka Trump, y el secretario de Estado, Rex Tillerson, a quienes les preocuparían los efectos negativos que tendría el retiro en las relaciones internacionales de EE. UU.

Como es sabido, la comunidad científica, incluida la NASA, considera que el dióxido de carbono (subproducto de la quema de los combustibles fósiles en automotores y fábricas) es un contribuyente primordial del cambio climático. Los científicos advierten que, aunque el APCC busca limitar el aumento de la temperatura terrestre a más de dos

grados centígrados sobre los niveles de la era pre-industrial, para tener un 66 % de probabilidades de alcanzar ese nivel, se requiere detener ahora mismo todo nuevo proyecto de energía fósil, iniciar el declive de ese tipo de energía y adoptar sistemas de energía limpia en todo el mundo. Un aumento de más de tres grados, cosa no imposible, produciría cambios irreversibles en el planeta y consecuencias catastróficas para la humanidad antes del fin de siglo.

Y las malas noticias no cesan: 2016 fue el año más caliente desde que hay registros, hubo muchas más inundaciones, tormentas y sequías en diferentes partes del mundo. Este abril de 2017, por primera vez en millones de años, la concentración de CO₂ en la atmósfera llegó a 410 ppm (partes por millón) en el observatorio de Mauna Loa, en Hawaí. Sus niveles eran de 280 ppm en 1958 y rebasó los 400 ppm en 2013. Si llega a 450 ppm, las posibilidades de mantener un aumento de temperatura de más de dos grados centígrados, se reducirán al 50 %.

Que el actual Gobierno de EE. UU. se oponga de manera tan rotunda a las conclusiones científicas –una situación de por sí escandalosa y que recuerda épocas oscuras de la humanidad– no nace de que Trump y sus funcionarios sean unos ignorantes, sufran de miopía o estén locos, sino de que es un gabinete plutocrático lleno de millonarios y magnates que mantienen estrechos lazos con las industrias fósiles y las apoyan, impulsando una política egoísta e irresponsable.

Las medidas de Trump ponen en riesgo los avances mundiales contra el cambio climático, considerando que EE. UU. es el mayor contaminador después de China. La salida del APCC, lo aislaría en el contexto mundial, y tendría un efecto cascada, puesto que las empresas petroleras y mineras y los países que tienen reservas fósiles tendrían la excusa perfecta para también desconocer el tratado.

“La salida del APCC, lo aislaría en el contexto mundial, y tendría un efecto cascada, puesto que las empresas petroleras y mineras y los países que tienen reservas fósiles tendrían la excusa perfecta para también desconocer el tratado

Renunciar a controlar las emisiones y lanzar a la industria fósil a una extracción acelerada de petróleo, carbón y minerales, afectará de manera directa a América Latina, cuyos recursos están en línea para ser explotados por las grandes empresas favorecidas por Trump y que, tras la crisis de los precios de las materias primas por la desaceleración de China, está desesperada por nuevas inversiones. Supone retornar a un modelo muerto. Además, se derrumbaría la cooperación internacional para financiar la adaptación al cambio climático y su mitigación en la región. Pero incluso frente a este escenario, América Latina no debe renunciar a defender el planeta ante el mayor reto de su historia: permitir que la Tierra sea habitable para las próximas generaciones.

LA POLÍTICA EXTERIOR DE LOS *ESTADOS UNIDOS* HACIA AMÉRICA LATINA... EN LA *era Trump*



Erich de la Fuente

Socio y CEO de LLORENTE & CUENCA en Estados Unidos / EE. UU.

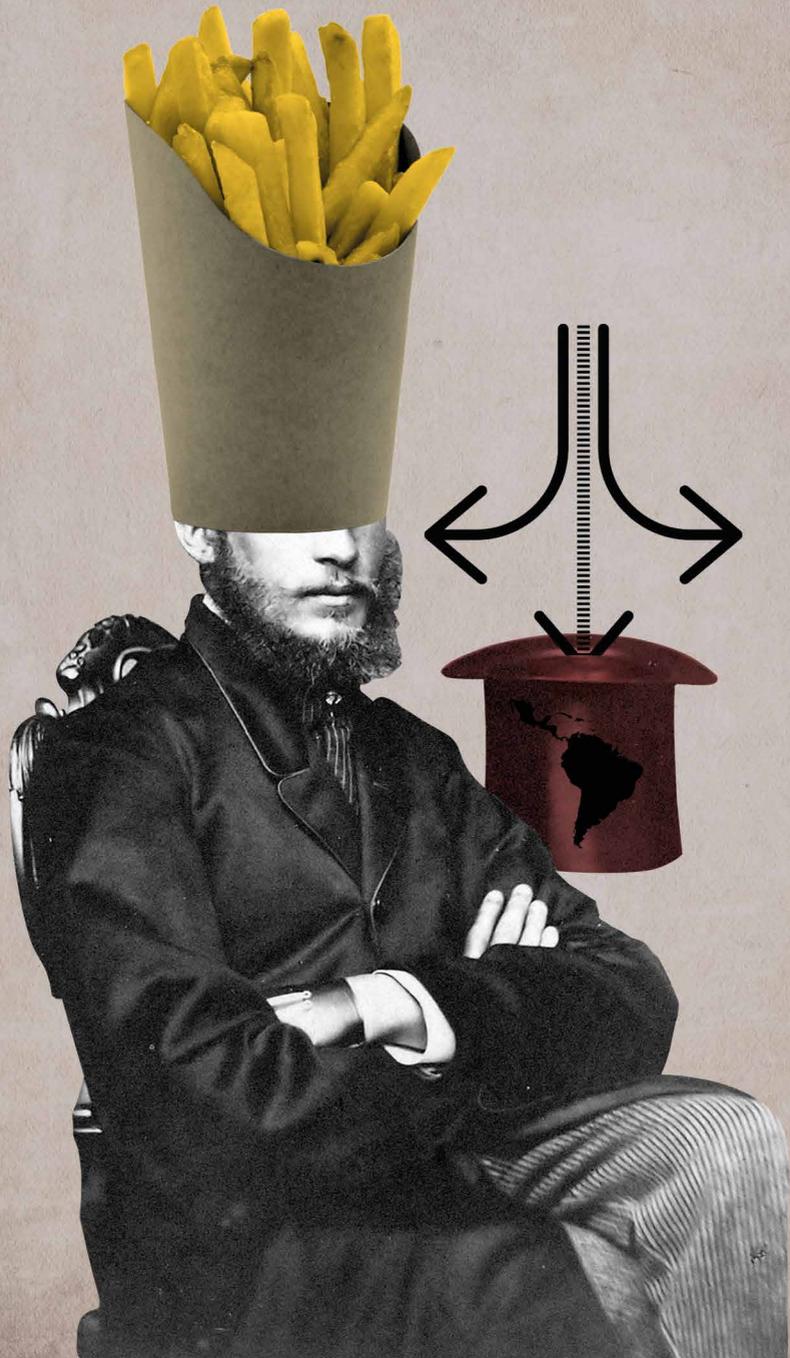
Desde que en noviembre de 2016 se anunciaron los resultados de las elecciones que proclamaban a Donald Trump como presidente de los Estados Unidos, expertos, especialistas, directivos y demás personas que trabajan en asuntos relacionados con América Latina, no han parado de comunicarse con sus fuentes para informarse de cómo será el enfoque de la política exterior de la nueva administración con respecto a Latinoamérica. La desorientación en el área tras la victoria de Trump ha provocado previsiones negativas relativas a las intenciones de su administración. No obstante, aún no está claro cómo los cambios en la política exterior afectarán a la región; los analistas saben que intentar predecir los movimientos del presidente Trump resulta arriesgado. Por tanto, en lugar de alarmarse, lo más sensato es dar un paso atrás y reflexionar sobre la forma en la que la presidencia de Trump podría cambiar el enfoque de los Estados Unidos y cómo afectará a los distintos países.

“*Lo más sensato es dar un paso atrás y reflexionar sobre la forma en la que la presidencia de Trump podría cambiar el enfoque de los Estados Unidos y cómo afectará a los distintos países*

AMÉRICA LATINA NO ES PRIORITARIA... ¡UNA VEZ MÁS!

Hay que aceptarlo: la caída del muro de Berlín provocó un cambio en los intereses geoestratégicos mundiales de los Estados Unidos y, tras los atentados terroristas del 11 de septiembre de 2001, Latinoamérica dejó de ser prioritaria para

la política extranjera de su vecino del norte. El expresidente George W. Bush comenzó su mandato en el año 2000 con claras intenciones de afianzar los lazos con la región, pero los atentados terroristas en suelo estadounidense, las resultantes guerras en Afganistán e Irak, la batalla con al-Qaeda y el choque con Irán cambiaron la atención de su política exterior. Por su lado, el presidente Obama relegó la región a un segundo plano desde el principio; en gran parte debido a algunos de los motivos geoestratégicos que se han mencionado ya. Además, sus propias iniciativas en política exterior se centraron en un giro estratégico hacia Asia. Los vecinos del sur de los EE. UU. ocuparon un asiento trasero durante su presidencia.



La falta de relevancia estratégica de América Latina para los Estados Unidos probablemente continuará bajo la presidencia de Trump dado el número de temas importantes en materia de política exterior a los que se está enfrentando la Casa Blanca en otras partes del mundo. Esta situación únicamente cambiaría si se diese en la región una circunstancia excepcional que pusiese en peligro la seguridad de Estados Unidos. El presidente aún no ha designado a la persona que ocupará el máximo cargo diplomático en la región, pero merece la pena subrayar que la administración ha nombrado a ciertos individuos con gran experiencia en América Latina para ocupar posiciones gubernamentales clave; principalmente en seguridad y defensa.

LOS PILARES DE LA POLÍTICA EXTERIOR DE LOS EE. UU. EN AMÉRICA LATINA: ¿CUÁL SERÁ LA POSTURA DE LA ADMINISTRACIÓN TRUMP?

Desde finales de la década de los ochenta, la política exterior de los EE. UU. con respecto a América Latina se ha basado principalmente en tres pilares: libre comercio, democracia y gobernabilidad (*soft power*) y seguridad. Desde presidentes republicanos como Ronald Reagan, George H. W. Bush y George W. Bush a demócratas como Bill Clinton y Barack Obama, las administraciones de los EE. UU. han apoyado estas tres áreas, aunque con enfoques ligeramente distintos.

LIBRE COMERCIO

El libre comercio es quizás el área de política exterior en el que la Casa Blanca ha demostrado más claramente su postura. El presidente Trump se ha mantenido fiel a su discurso electoral, a pesar de las opiniones de aquellos que vieron su campaña más como un espectáculo para atraer a votantes que como una explicación de las políticas de su administración. En el momento en el que asumió

“ Los tratados de comercio que más se van a mirar con lupa son aquellos acuerdos en los que los Estados Unidos tenga grandes déficits. (...) Si se elimina a México de la ecuación, los Estados Unidos muestran un superávit comercial con América Latina

la presidencia, sacó a los EE. UU. del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP, por sus siglas en inglés), que se centraba en Asia pero que también incluía a tres países latinoamericanos (Chile, México y Perú). Asimismo, ha reiterado su voluntad de renegociar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), así como todos aquellos tratados “que no benefician” a los Estados Unidos.

Los principales agentes del comercio y la inversión extranjera que conectan los EE. UU. y América Latina mantendrán una relación económica estrecha. EE. UU. es el principal socio comercial y el mayor inversor extranjero en Latinoamérica. En 2016, las exportaciones de los EE. UU. a Latinoamérica alcanzaron los 353.4 miles de millones de dólares, mientras que las exportaciones de Latinoamérica a los Estados Unidos sumaron 397.1 miles de millones de dólares.¹ Al mismo tiempo, las inversiones extranjeras directas de los EE. UU. alcanzaron los 46 mil millones de dólares en 2015.²

Trump y sus asesores económicos han expresado su escepticismo hacia acuerdos multilaterales y

¹ Oficina del Censo de los EE. UU. (2016). Comercio de los EE. UU. en Mercancías por País. Obtenido el 1 de junio de 2017 de <https://census.gov/foreign-trade/balance/index.html>

² La Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe (Cepal) (Junio 2016). Inversión Directa Extranjera en América Latina y el Caribe 2016. Obtenido el 2 de junio de 2017 de <http://caribbean.cepal.org/content/foreign-direct-investment-latin-america-and-caribbean-2016>

favorecen los tratados bilaterales. Independientemente de su estructura, los tratados de comercio que más se van a analizar son aquellos acuerdos en los que los Estados Unidos tenga grandes déficits. Cuando se examinan las cifras, se evidencia que cuando se elimina a México de la ecuación, los Estados Unidos muestran un superávit comercial con América Latina. Se trata, sin duda, de un enfoque muy simplista del comercio, pero en vista del nacionalismo subyacente que se está extendiendo en el escenario político nacional de los Estados Unidos, el comercio con México resultaba un objetivo muy fácil en la campaña hacia la presidencia.

Está claro que las revisiones del TLCAN encabezarán la agenda comercial. Trump ganó en base a un discurso vehemente sobre la defensa de los puestos de trabajo en los Estados Unidos que han desaparecido por culpa de unos “malos acuerdos comerciales” y no tiene intención de retractarse de una de sus posturas clave. La cuestión entonces es, ¿hasta qué punto se va a modificar el TLCAN? En 2016, el déficit comercial de los EE. UU. con México fue de 63 mil millones de dólares; ascendiendo las exportaciones de los EE. UU. a 231 mil millones de dólares y las importaciones a 294 mil millones de dólares.³ La elección de Trump y la retórica que impregna a la misma ya han provocado una devaluación del peso de dos dígitos, lo que ha afectado a las previsiones de crecimiento de México para 2017 y 2018. No obstante, la revisión del TLCAN también tiene repercusiones negativas para las empresas de los EE. UU. que llevan a cabo negocios en el país. Por otra parte, México es un aliado de los EE. UU. en cuestiones de seguridad, ya que juega un papel muy importante en el control del narcotráfico y los flujos de inmigración. Estas cuestiones tienen una prioridad muy alta para los EE. UU. y la cooperación con México en las mismas resulta fundamental. Resulta evidente que se van a producir cambios en los acuerdos del TLCAN, pero tendremos que esperar a que se produzcan para evaluar la gravedad del impacto.

El otro tratado multilateral de libre comercio en la región, el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana (CAFTA-DR), probablemente no sufra muchos cambios debido al superávit comercial de los EE. UU., que ascendió a 5.5 mil millones de dólares en 2016.⁴ En los tratados bilaterales de libre comercio con Chile y Perú, los Estados Unidos también disfruta de un superávit comercial de 4.4 mil millones y 1.8 mil millones de dólares respectivamente.⁵ En el caso de Colombia, es probable que la administración Trump vaya más allá de las cifras comerciales y utilice el tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos como una herramienta dentro de un marco de negociación más amplio.

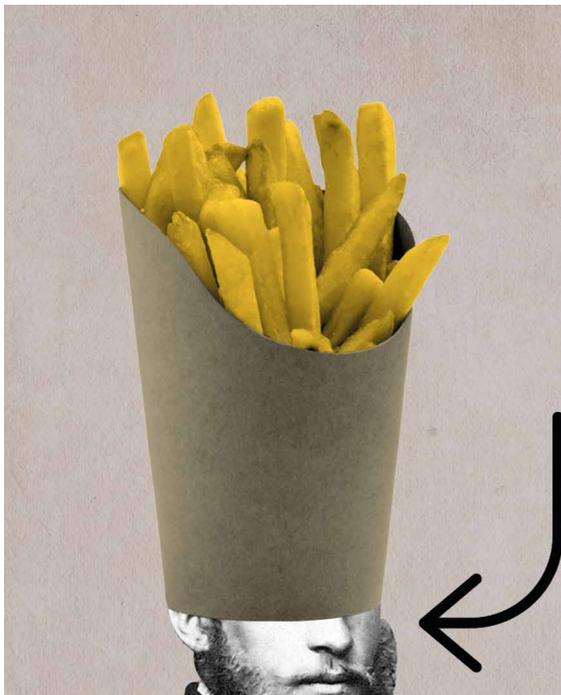
El déficit comercial de los EE. UU. con Colombia alcanzó los 696.3 millones de dólares en 2016,⁶ pero en este caso el acuerdo comercial bilateral se enmarca en las negociaciones generales con un aliado clave en los esfuerzos para reducir el tráfico de drogas. Dicho punto incluye conversaciones sobre el plan *Peace Colombia*, que recibió un paquete de ayudas de 450 millones de dólares en 2017 de la administración Obama para iniciativas de desarrollo, apoyo militar, seguridad y la creación de instituciones.⁷ Las previsiones de 2018 con respecto a la ayuda de los EE. UU. para *Peace Colombia*, según el presupuesto presentado por la administración Trump, baja las ayudas

³ Oficina del Censo de los EE. UU. (2016). Comercio de los EE. UU. en Mercancías por País. Obtenido el 1 de junio de 2017 de <https://census.gov/foreign-trade/balance/index.html>

⁴ Oficina del Censo de los EE. UU. (2016). Comercio de los EE. UU. en Mercancías por País. Obtenido el 1 de junio de 2017 de <https://census.gov/foreign-trade/balance/index.html>

⁵ Oficina del Censo de los EE. UU. (2016). Comercio de los EE. UU. en Mercancías por País. Obtenido el 1 de junio de 2017 de <https://census.gov/foreign-trade/balance/index.html>

⁶ Oficina del Censo de los EE. UU. (2016). Comercio de los EE. UU. en Mercancías por País. Obtenido el 1 de junio de 2017 de <https://census.gov/foreign-trade/balance/index.html>



al 21 % en comparación con la financiación del año fiscal 2016.⁸ Además, la cooperación de Colombia con los Estados Unidos con respecto a la actual crisis política de su vecina Venezuela puede ser un factor clave que impacte las relaciones entre Colombia y EE. UU.

De hecho, tener unas buenas relaciones con Trump y su equipo, como es el caso del presidente de Argentina Mauricio Macri, puede conducir a resultados positivos, en especial cuando la cuestión está alejada del foco mediático y no tenga repercusiones políticas para Trump. Tras la visita de Macri a la Casa Blanca, el Departamento de Agricultura de los EE. UU. anunció que levantarían el embargo a la importación de limones argentinos. Esto permitió a los Estados Unidos importar limones del país sudamericano, uno de los principales productores del mundo, a pesar de la oposición de los agricultores en California, un estado que curiosamente no ofreció demasiado apoyo al presidente

durante las elecciones. En 2016, los Estados Unidos también contaba con un superávit comercial de 3.9 mil millones de dólares con Argentina.⁹

DEMOCRACIA Y GOBERNANZA (SOFT POWER)

El término *soft power* lo definió el Profesor de la Universidad de Harvard Joseph S. Nye como la "capacidad de influir a otros para obtener los beneficios que uno quiere mediante la atracción en lugar de mediante coacciones o pagos".¹⁰ En las últimas décadas, ese concepto ha sido una prioridad en la política exterior de los Estados Unidos en todo el mundo y la piedra angular de las relaciones de EE. UU. con América Latina. Estados Unidos ha hecho un gran uso de ese enfoque para construir relaciones sólidas con otros países y afianzar su posición como líder mundial. Propaga la cultura, idioma, tradiciones y valores estadounidenses por todo el mundo, popularizando el "American Way" e influenciando opiniones y políticas. Esta tendencia ha crecido exponencialmente debido al desarrollo de las nuevas tecnologías, los medios de comunicación, la era de la información y las redes sociales.

⁷ Wade, J. (May 7, 2017). Colombia to Receive \$450 Million USD in Aid from United States but Longer-Term Peace Funding Remains Uncertain. Finance Colombia. Retrieved June 1, 2017, from <http://www.financecolombia.com/colombia-to-receive-450-million-usd-in-aid-from-united-states-in-2017-but-longer-term-peace-funding-remains-uncertain/>

⁸ Latin America Goes Global (May 3, 2017). Development assistance to Latin America and the Caribbean in Trump's "skinny budget." Retrieved June 2, 2017, from http://latinamericagoesglobal.org/2017/05/just-facts-development-assistance-latin-american-caribbean-trumps-state-skinny-budget/#.WQzb6Pa4_Ul.twitter

⁹ Oficina del Censo de los EE. UU. (2016). Comercio de los EE. UU. en Mercancías por País. Obtenido el 1 de junio de 2017 de <https://census.gov/foreign-trade/balance/index.html>

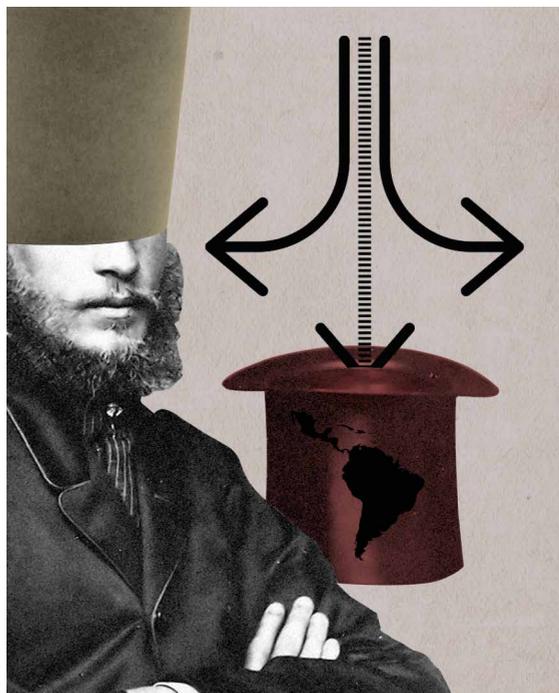
¹⁰ Nye Jr, Joseph S. "Public diplomacy and soft power." *The annals of the American academy of political and social science* 616.1 (2008): 94-109. Retrieved June 2, 2017, from <http://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/0002716207311699>

La promoción de la democracia y la gobernanza se encuentra en el centro de sus esfuerzos. Su vehículo principal ha sido la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID), fundada en 1961 con el objetivo de promover el desarrollo económico y los programas sociales a través de la ayuda internacional. Desde la década de los noventa, la prioridad en América Latina ha sido promover la democracia y una buena gobernanza, con notables programas en México, Centroamérica, el Caribe y la región andina. Por ejemplo, Colombia ha sido un país clave, dado que la ayuda militar a través del *Plan Colombia* se acompañó de programas que tenían como objetivo afianzar el estado de derecho en aquellas áreas que el gobierno estaba recuperando de la guerrilla durante sus décadas de guerra civil.

Es esta área la que con mayor probabilidad experimente el mayor cambio con respecto a la política exterior hacia la región. La administración Trump ha dejado claro que no le interesa promover la gobernanza democrática ni imponer los valores de libertad y democracia de los EE. UU.

Los presupuestos para 2018 de la administración Trump implican recortes en el Departamento de Estado y los presupuestos para las ayudas extranjeras de la USAID en un 32 %, incluyendo la ayuda de los EE. UU. a América Latina en un 36 %. Los recortes propuestos podrían afectar al número de programas de ayudas en todo el mundo y se reducirían en más de un 50 % las ayudas a la educación e intercambios culturales.¹¹ Seguro que el presupuesto se modifica en el Congreso, aunque se desconoce en qué medida. No obstante, todo apunta a cambios en la política de EE. UU. a este respecto.

A pesar de estos ajustes tan relevantes en las políticas, algunos temas clave relativos a la democracia y los derechos humanos que son importantes para los legisladores republicanos de los EE. UU.



ganarán impulso puesto que el presidente Trump necesita el apoyo de estos legisladores para cumplir con su programa nacional. Por ejemplo, es probable que el presidente tenga que intervenir en cuestiones como Cuba o Venezuela, quiera o no, puesto que son unos temas candentes en los que senadores como Marco Rubio o John McCain jugarán papeles fundamentales en la formulación de la política estadounidense.

Lo más seguro es que esto lleve a Trump a rescindir algunas partes de las órdenes ejecutivas de Obama que relajaban el comercio y la normativa de viajes a Cuba, aduciendo que la Habana ha obtenido demasiadas concesiones de Washington sin contraprestación alguna, especialmente en

¹¹ Oppenheimer, A. (May 19, 2017). Trump's budget proposal shows disinterest and disdain for Latin America. *Miami Herald*. Retrieved June 2, 2017, from <http://www.miamiherald.com/news/local/news-columns-blogs/andres-oppenheimer/article152709879.html>

“Tener unas buenas relaciones con Trump y su equipo, como es el caso del presidente de Argentina Mauricio Macri, puede conducir a resultados positivos, en especial cuando la cuestión está alejada del foco mediático y no tenga repercusiones políticas para Trump

materia de derechos humanos. El presidente puede aplicar estos cambios de forma rápida con pocas consecuencias políticas a nivel nacional. Mientras que algunos políticos y empresas estadounidenses querrían tener más acceso al mercado cubano, la realidad es que pocas de ellas incurrirían en pérdidas si las normativas de comercio y viajes se volvieran a endurecer.

SEGURIDAD

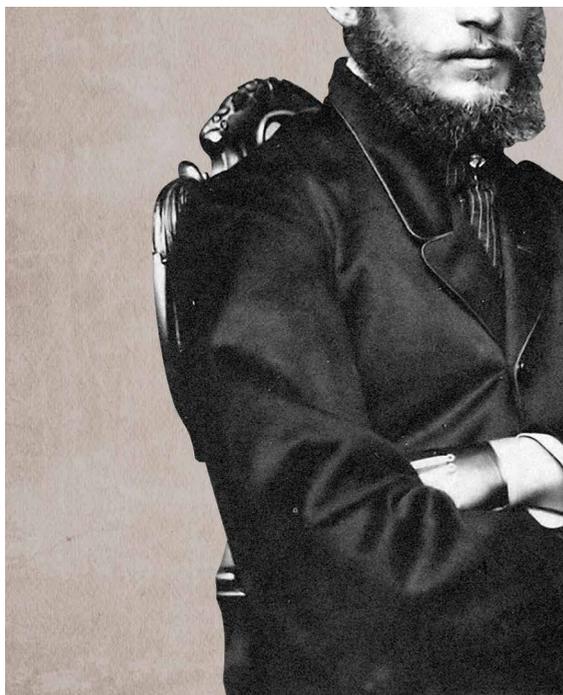
La seguridad ha sido siempre uno de los pilares prioritarios de las administraciones de los EE. UU. en lo que respecta a América Latina. Dicho eso, está claro que las cuestiones de seguridad más importantes para los Estados Unidos seguirán siendo aquellas relacionadas a Oriente Medio, siendo esos temas los que ocupen principalmente el programa del presidente Trump y su equipo de seguridad. Aun así, la proximidad geográfica a América Latina significa que cualquier crisis en la zona se podría traducir en potenciales amenazas de seguridad para los Estados Unidos.

Los altos niveles de criminalidad en México tienen un impacto directo en la lucha contra el narcotráfico y el control fronterizo en los EE. UU., a lo que se suma el reto de las organizaciones criminales transnacionales que operan en ambos lados de la frontera. Esto se agrava por la creciente violencia en el triángulo norte de Centroamérica (El

Salvador, Honduras y Guatemala), en el que una ola de violencia de pandillas cada vez mayor está facilitando rutas de comercio de droga hacia los Estados Unidos. La producción de droga en Colombia está volviendo a aumentar. El largo proceso de paz que ha desembocado en un acuerdo histórico entre el Gobierno colombiano y las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia (FARC) ha venido acompañado de un cultivo récord de coca y producción de cocaína, además de la expansión de las bandas criminales. Las rutas de narcotráfico que se encuentran en Perú, Bolivia y Paraguay y que se extienden a Argentina y Brasil siguen suponiendo un problema en la región, así como la expansión de flujos de droga en algunas partes del Caribe, que podrían tener consecuencias para Washington.

Centrarse en la seguridad va a seguir siendo prioritario para la administración Trump, pero se hará mayor énfasis en las iniciativas “duras”, con programas guiados por políticas de ejecución e interdicción. A la hora de identificar la base del flujo del narcotráfico, Estados Unidos reconoce que es parte del problema, dado el índice de consumo tan alto que se da dentro de sus fronteras. Aun así, los miembros del gabinete continuarán presionando a sus equivalentes en América Latina para que aumenten sus esfuerzos en la lucha contra la droga.

Otro factor que está recibiendo atención en el área de la seguridad, consiste en la identificación y neutralización de potenciales células de grupos terroristas en América Latina con el objetivo de romper sus relaciones con cárteles de narcotráfico y el crimen organizado. Informes recientes han desvelado que entre 100 y 130 ciudadanos de Trinidad y Tobago se han marchado del país para unirse al ISIS en Siria e Irak desde 2013. Este dato convierte al país isleño, con 1,3 millones de habitantes, en el país con el mayor porcentaje de reclutamiento del ISIS en el hemisferio occidental.¹² Por otro lado, el Secretario de Seguridad Nacional, John Kelly, ha expresado su preocupación debido al establecimiento por parte de Irán de más de 80 centros culturales



en América Latina, una región con una población musulmana muy baja. “La implicación de Irán en la región y sus centros culturales resulta preocupante y se está vigilando de cerca este compromiso diplomático, económico y político,” afirmaba Kelly. El Secretario de Seguridad Nacional también ha advertido que entre 100 y 150 personas de Latinoamérica y el Caribe viajan a Siria para unirse al ISIS cada

¹² Robles, F. (February 21, 2017). Trying to Stanch Trinidad’s Flow of Young Recruits to ISIS. *The New York Times*. Retrieved June 2, 2017, from https://www.nytimes.com/2017/02/21/world/americas/trying-to-stanch-trinidads-flow-of-young-recruits-to-isis.html?_r=0

¹³ Grandin, G. (March 6, 2017). About Those Islamist Sleeper Cells in South America. *The Nation*. Retrieved June 2, 2017, from <https://www.thenation.com/article/about-those-islamist-sleeper-cells-in-south-america/>

¹⁴ Grandin, G. (March 6, 2017). About Those Islamist Sleeper Cells in South America. *The Nation*. Retrieved June 2, 2017, from <https://www.thenation.com/article/about-those-islamist-sleeper-cells-in-south-america/>

año.¹³ Otros cuestionan el nivel de esta amenaza y señalan hacia las potenciales células durmientes que están inactivas desde que la cuestión salió a la luz tras los atentados del 11 de septiembre.¹⁴

Las cuestiones de seguridad están muy interrelacionadas con las cuestiones nacionales y esta administración ha estrechado aún más esta relación. El presupuesto de la Casa Blanca solicitó 44.1 mil millones de dólares al Departamento de Seguridad Nacional destinados a infraestructuras fronterizas y aplicación de las políticas de inmigración. De dicha cantidad, 1.6 mil millones de dólares se destinará a la construcción del muro físico entre la frontera de los EE. UU. y México que Trump prometió en su campaña y que continúa generando controversia entre Washington y América Latina. Dichos fondos también se utilizarían para aumentar el número de agentes fronterizos y personal de inmigración y aduanas. El Congreso de los EE. UU. tomará la decisión final en la distribución de los fondos.

MIRANDO HACIA EL FUTURO

Aunque es demasiado pronto para saber cómo será la relación de EE. UU. con América Latina bajo la administración Trump, la historia, así como un análisis más detenido de las acciones y mensajes iniciales de miembros clave del nuevo gabinete, nos pueden dar pistas de lo que podemos esperar en los próximos cuatro años. Según la visión “América Primero”, es probable que el libre comercio, la democracia y la gobernanza, y la seguridad (los tres pilares en los que se ha anclado la política exterior de EE. UU. hacia América Latina desde finales de la década de los ochentas) se transformen y adopten un enfoque más pragmático que favorezca los intereses económicos y de seguridad nacional de los EE. UU. por encima de otros. En el caso del comercio, es probable que la próxima revisión del TLCAN tenga ramificaciones y se establezcan nuevos parámetros en la relación de los EE. UU. con México.

“*Es probable que el libre comercio, la democracia y la gobernanza, y la seguridad se transformen y adopten un enfoque más pragmático que favorezca los intereses económicos y de seguridad nacional de los EE. UU.*

Tratados como el CAFTA-DR, así como acuerdos bilaterales con países como Perú, Chile y Colombia no deberían sufrir grandes cambios mientras que surgirían nuevas alianzas con países como Argentina. Por otro lado, valores estadounidenses como la democracia, la gobernanza y el apoyo a los derechos humanos podrían pasar a un segundo plano a la vez que se favorecen iniciativas destinadas a promover la prosperidad económica y mejorar la seguridad nacional. Aunque las ayudas estadounidenses para la promoción del desarrollo, la gobernanza y la educación sufrirían grandes recortes en comparación con el ejercicio anterior, los programas de seguridad centrados en las iniciativas duras, guiados por políticas de ejecución e interdicción, probablemente experimentarían cambios menores, una clara señal de que la seguridad seguirá siendo prioritaria para la administración Trump. Sigue existiendo un alto nivel de incertidumbre con respecto al futuro de las relaciones entre Estados Unidos y América Latina bajo el mandato de Trump, pero se prevé que la política exterior en la región refleje las prioridades pragmáticas generales establecidas por la administración de los EE. UU.

El texto es un extracto de “La política exterior de los Estados Unidos hacia América Latina en la era Trump” por el mismo autor, que se publicará en la plataforma Desarrollando Ideas de LLORENTE & CUENCA.



PREMIOS conseguidos POR UNO

EIKON

EIKON DE PLATA 2016
en la categoría
Publicaciones Institucionales -
Multimedia



2016 AWARD
OF EXCELLENCE
en la categoría
Websites - Magazine



SILVER WINNER
en la categoría
Design - Illustration



GRAND WINNER
Best of Magazines
Overall Presentation



GOLD WINNER
en la categoría Magazines
Overall Presentation
Executive



GOLD WINNER
en la categoría
Best House Organ

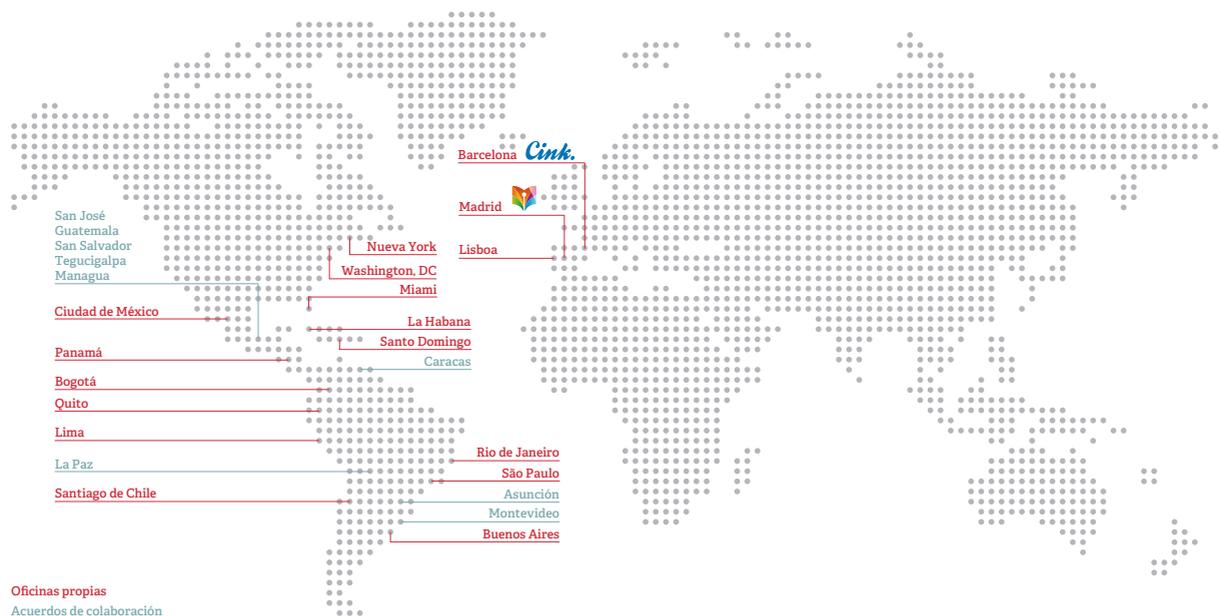
LLORENTE & CUENCA

LLORENTE & CUENCA es la consultoría de **gestión de la reputación, la comunicación y los asuntos públicos** líder en España, Portugal y América Latina. Cuenta con veinte socios y cerca de 500 profesionales, que prestan servicios de consultoría estratégica a empresas de todos los sectores de actividad con operaciones dirigidas al mundo de habla española y portuguesa.

Actualmente, tiene oficinas propias en **Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, España, Estados Unidos** (Miami, Nueva York y Washington, DC), **México, Panamá, Perú, Portugal y República Dominicana**. Además, opera en **Cuba** y ofrece sus servicios a través de compañías afiliadas en **Bolivia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Paraguay, Uruguay y Venezuela**.

LLORENTE & CUENCA es miembro de AMO, la red global líder en comunicación corporativa y financiera. Son también socios: **The Abernathy MacGregor Group** en Estados Unidos; **Maitland** en Reino Unido; **Havas Worldwide Paris** en Francia, Bélgica y Dubai; **Hirzel.Neef.Schmid.Counselors** en Suiza; **SPJ** en los Países Bajos; **Porda Havas** en China; **AD HOC Communication Advisors** en Italia; **NBS Communications** en Polonia; **NATIONAL Public Relations** en Canadá; **Hallvarsson & Hallvarsson** en Suecia; **EM** en Rusia y **Deekeling Arndt Advisors** en Alemania. Cada año, AMO se sitúa en el top del Ranking Global de Asesores de M&A desarrollado por **Mergermarket**.

www.amo-global.com



DIRECCIÓN CORPORATIVA

José Antonio Llorente
Socio fundador y presidente
jalloriente@llorenteycuenca.com

Enrique González
Socio y CFO
egonzalez@llorenteycuenca.com

Adolfo Corujo
Socio y director general corporativo de Talento, Organización e Innovación
acorujo@llorenteycuenca.com

Carmen Gómez Menor
Directora Corporativa
cgomez@llorenteycuenca.com

DIRECCIÓN AMÉRICAS

Alejandro Romero
Socio y CEO Américas
aromero@llorenteycuenca.com

Luisa García
Socia y COO América Latina
lgarcia@llorenteycuenca.com

Erich de la Fuente
Socio y CEO Estados Unidos
edelafuente@llorenteycuenca.com

José Luis Di Girolamo
Socio y CFO América Latina
jldgirolamo@llorenteycuenca.com

DIRECCIÓN DE TALENTO

Daniel Moreno
Director de Talento
dmoreno@llorenteycuenca.com

Marjorie Barrientos
Gerente de Talento para la Región Andina
mbarrientos@llorenteycuenca.com

Karina Sanches
Gerente de Talento para el Cono Sur
ksanches@llorenteycuenca.com

ESPAÑA Y PORTUGAL

Arturo Pinedo
Socio y director general
apinedo@llorenteycuenca.com

Goyo Panadero
Socio y director general
gpanadero@llorenteycuenca.com

Barcelona

María Cura
Socia y directora general
mcura@llorenteycuenca.com

Muntaner, 240-242, 1º-1ª
08021 Barcelona
Tel. +34 93 217 22 17

Madrid

Joan Navarro
Socio y vicepresidente
Asuntos Públicos
jnavarro@llorenteycuenca.com

Amalio Moratalla
Socio y director senior
amoratalla@llorenteycuenca.com

Jordi Sevilla
Vicepresidente de Contexto Económico
jsevilla@llorenteycuenca.com

Latam Desk
Claudio Vallejo
Director senior
cvallejo@llorenteycuenca.com

Lagasca, 88 - planta 3
28001 Madrid
Tel. +34 91 563 77 22

Impossible Tellers

Ana Folgueira
Directora general
ana@impossibletellers.com

Diego de León, 22, 3º izq
28006 Madrid
Tel. +34 91 438 42 95

Cink

Sergio Cortés
Socio. Fundador y presidente
scortes@cink.es

Muntaner, 240, 1º-1ª
08021 Barcelona
Tel. +34 93 348 84 28

Lisboa

Tiago Vidal
Director general
tvidal@llorenteycuenca.com

Avenida da Liberdade nº225, 5º Esq.
1250-142 Lisboa
Tel: + 351 21 923 97 00

ESTADOS UNIDOS

Miami

Erich de la Fuente
Socio y CEO
edelafuente@llorenteycuenca.com

600 Brickell Avenue
Suite 2020
Miami, FL 33131
Tel. +1 786 590 1000

Nueva York

Latam Desk
Salomón Kalach
Director
skalach@llorenteycuenca.com

Abernathy MacGregor
277 Park Avenue, 39th Floor
New York, NY 10172
Tel. +1 212 371 5999 (ext. 374)

Washington, DC

Ana Gamonal
Directora
agamonal@llorenteycuenca.com

10705 Rosehaven Street
Fairfax, VA 22030
Washington, DC
Tel. +1 703 505 4211

MÉXICO, CENTROAMÉRICA Y CARIBE

Ciudad de México

Juan Arteaga
Director general
jarteaga@llorenteycuenca.com

Rogelio Blanco
Director general
rblanco@llorenteycuenca.com

Av. Paseo de la Reforma 412, Piso 14,
Col. Juárez, Del. Cuauhtémoc
CP 06600, Ciudad de México
Tel: +52 55 5257 1084

La Habana

Pau Solanilla
Director general
psolanilla@llorenteycuenca.com

Sortis Business Tower, piso 9
Calle 57, Obarrio - Panamá
Tel. +507 206 5200

Panamá

Javier Rosado
Socio y director general
jrosado@llorenteycuenca.com

Sortis Business Tower, piso 9
Calle 57, Obarrio - Panamá
Tel. +507 206 5200

Santo Domingo

Iban Campo
Director general
icampo@llorenteycuenca.com

Av. Abraham Lincoln 1069
Torre Ejecutiva Sonora, planta 7
Tel. +1 809 6161975

REGIÓN ANDINA

Bogotá

María Esteve
Socia y directora general
mesteve@llorenteycuenca.com

Av. Calle 82 # 9-65 Piso 4
Bogotá D.C. - Colombia
Tel: +57 1 7438000

Lima

Luis Miguel Peña
Socio y director general
lmpena@llorenteycuenca.com

Humberto Zogbi
Presidente
hzogbi@llorenteycuenca.com

Av. Andrés Reyes 420, piso 7
San Isidro
Tel: +51 1 2229491

Quito

Alejandra Rivas
Directora general
arivas@llorenteycuenca.com

Avda. 12 de Octubre N24-528 y
Cordero - Edificio World Trade
Center - Torre B - piso 11
Tel. +593 2 2565820

Santiago de Chile

Francisco Aylwin
Presidente
faylwin@llorenteycuenca.com

Néstor Leal
Director
nleal@llorenteycuenca.com

Magdalena 140, Oficina 1801.
Las Condes.
Tel. +56 22 207 32 00

AMÉRICA DEL SUR

Buenos Aires

Daniel Valli
Director general
dvalli@llorenteycuenca.com

Av. Corrientes 222, piso 8. C1043AAP
Tel: +54 11 5556 0700

Rio de Janeiro

Juan Carlos Gozzer
jcgozzer@llorenteycuenca.com

Rua da Assembleia, 10 - Sala 1801
RJ - 20011-000
Tel. +55 21 3797 6400

São Paulo

Marco Antonio Sabino
Socio y presidente Brasil
masabino@llorenteycuenca.com

Juan Carlos Gozzer
Director general
jcgozzer@llorenteycuenca.com

Rua Oscar Freire, 379, Cj 111,
Cerqueira César SP - 01426-001
Tel. +55 11 3060 3390

WWW.REVISTA-UNO.COM

