

CAPÍTULO 4.

LA ESTRATEGIA EN LA POLÍTICA COMERCIAL DE ESTADOS UNIDOS. NEOPROTECCIONISMO Y LEGISLACIÓN COMERCIAL Y EL CONSENSO DE WASHINGTON

Estados Unidos, mediante su participación en diversas rondas de negociaciones a nivel internacional ha jugado un importante papel en el ámbito de los sectores financiero y de tecnología de la información, ya que de acuerdo con la ley de comercio exterior de ese país, tales sectores pueden liberalizarse sin necesidad de la facultad del *fast track*. Sin embargo, en el caso de la liberalización comercial, ha habido trabas en el mundo, y particularmente en Estados Unidos, por lo que todavía existe proteccionismo comercial, ahora definido como neoproteccionismo, a pesar de que la reducción de las barreras arancelarias ha ido decayendo gradualmente, y que en la medida que los bloques económicos se consoliden, se pueda dar paso a una mayor liberalización comercial en el momento en que los países acepten negociaciones sectoriales, no obstante cuando la inclusión de ciertos sectores como el electrónico, el de servicios o el de la agricultura no estén exentos de problemas de restricciones comerciales, subvenciones, prácticas desleales u otras formas de comercio que obstaculicen las ganancias del comercio hacia Estados Unidos. De ahí la importancia de analizar la legislación comercial estadounidense en términos de las restricciones comerciales que se tratarán a lo largo de este capítulo.

Dichas políticas forman parte de la agenda principal en los foros de comercio mundial. A su vez, las políticas comerciales de Estados Unidos se han catalogado como neoproteccionistas, pues al tiempo que propugnan por las puertas abiertas, al buscar liberalizar el comercio en el mundo, así como mejorar las normas aplicables a las compras del sector público, y al examen de procedimientos para solucionar las diferencias y armonizar las normas de origen mediante el estudio de: la reglamentación sanitaria y fitosanitaria, la liberalización del comercio y de productos agrícolas, y el examen de los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados al comercio, entre otros, impiden la justa liberalización comercial. Por tal razón, se requiere con urgencia iniciar nuevas rondas de negociaciones acerca del comercio de servicios, del examen de las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio, de la evaluación de los mecanismos de estudio de las políticas comerciales, y el análisis del acuerdo sobre textiles y vestido, cuya aplicación está prevista para fines del 2004.²⁹

4.1. *El neoproteccionismo*

El neoproteccionismo, definido como la forma actual en que Estados Unidos promueve el proteccionismo a través de barreras no arancelarias, al tiempo que pregona la liberalización comercial como medida de política exterior, podría ser considerado como la nueva generación de instrumentos para limitar el libre flujo de transacciones, según lo asevera Ricardo Buzo, quien considera que los antecedentes de estos instrumentos restrictivos se remontan a la oleada de aranceles instituidos en el siglo XVIII y, posteriormente, en el siglo

²⁹ Antoni Esteveadoral y Carolyn Robert, "Negociaciones comerciales de acceso a mercados", en *Las Américas sin Barreras*, Washington, D. C., Banco Interamericano de Desarrollo, 2001.

XIX con la llamada ley Smoot-Hawley.³⁰ Por tanto, EUA ha propiciado barreras no arancelarias a través del neoproteccionismo. Así, en la aplicación simple de esta tendencia actual en el comercio mundial, podemos advertir que si bien es cierto que el GATT, a través de sucesivas rondas de negociación abatió el viejo proteccionismo, una nueva oleada de éste sigue latente en el mundo.

El incremento de presiones neoproteccionistas en el caso de Estados Unidos se agudiza desde la década de los ochenta, por los varios problemas económicos que tiene esta nación, incluyendo los grandes déficit comerciales, las malas rachas experimentadas por algunas industrias y el auge de las economías japonesa y europea. Esta última situación se ilustra con rivalidad comercial entre EUA, la UE y Japón, principalmente en productos agrícolas, automóviles y equipos de telecomunicación. Por tanto, la política proteccionista ha ayudado a Estados Unidos a mejorar la posición de sus productos internos en relación con los extranjeros, por medio de una política que aumenta el precio del producto extranjero en el mercado interno, reduciendo así los costos de producción de las empresas nacionales o limitando el acceso de los productos extranjeros al mercado interno. De allí que el objetivo principal de la política proteccionista de EU sea extender la producción interna de las industrias protegidas, beneficiando a propietarios, trabajadores y abastecedores de recursos de las mismas.

En lo que concierne a las medidas neoproteccionistas actuales de Estados Unidos, deben distinguirse dos clases de barreras, cada una con implicaciones distintas: “las que desvían de las normas de la OMC” y “las que capturan”.³¹ La primera está constituida por restricciones visible y políticamente negociadas, también conocidas como de “vía elevada”, (exportaciones por parte de los socios comerciales); la segunda, las forman las restricciones de “vía subterránea”, como es el caso de los derechos compensatorios.

4.2. *La legislación comercial estadounidense en las décadas treinta y setenta del siglo XX*

Dos son las fechas en la historia de la política comercial estadounidense en que se produjeron buena parte de las disposiciones legales que hasta ahora rigen las relaciones económicas de esa nación con el mundo. Una primera etapa legislativa corresponde a la década de los treinta, cuando en medio de la gran depresión, Estados Unidos dispuso la creación de una serie de instrumentos comerciales destinados a proteger su economía. En esos años, EUA elevó a niveles nunca antes vistos, los aranceles a las importaciones y proclamó el Acta Tarifaria de 1930 conocida como la ley Smoot-Hawley. La segunda etapa se instituyó en la primera mitad de la década de los setenta, cuando la hegemonía económica de Estados Unidos empezó a experimentar tropiezos, los cuales se manifestaron en la devaluación del dólar respecto al oro, la creación de la Comisión Trilateral, en 1973, y el nacimiento del Grupo de los Siete, en 1975. Así, la legislación en materia de comercio exterior de EUA que actualmente se encuentra en vigor consiste en disposiciones surgidas en épocas de depresión y recesiones económicas, y a pesar de que en la actualidad la

³⁰ Ricardo Marcos Buzo de la Peña, “La recomposición hegemónica de la economía mundial. El caso de Estados Unidos”, en *La integración de México al mercado de América del Norte*, México, UAM, 1997.

³¹ Ricardo Marcos Buzo de la Peña, *op. cit.*

economía estadounidense muestra rasgos recesivos, la legislación comercial se mantiene vigente. A continuación se mencionan las principales disposiciones de las legislaciones comerciales de Estados Unidos:

1. Cláusulas compensatorias del Acta Tarifaria de 1930 (Smoot-Hawley). Se aplica a los productos importados por EUA y que son subsidiados por el exportador. Abrogada en 1992.
2. Cláusula de *dumping* del Acta Tarifaria de 1950. Se aplica a las importaciones cuyo precio en el mercado internacional es inferior al del país de origen.
3. Cláusula sobre prácticas comerciales desleales a las importaciones del Acta Tarifaria de 1930. Se refiere a métodos desleales de competencia que dañan a una industria estadounidense o monopolizan el comercio de Estados Unidos.
4. Acta de Ajuste Agrícola (enmienda) de 1930. Se aplica contra las importaciones de un artículo que interfiere materialmente o que se presume interfiriera con un programa del Departamento de Agricultura de Estados Unidos.
5. Investigación para la reducción de datos del Acta Tarifaria de 1930. Prevé la investigación respecto a las prácticas de comercio exterior y su efecto en las industrias y el trabajo. También se le emplea para asistir al congreso, al presidente o al representante de Comercio de EUA tras una petición formal.
6. Cláusula de Escape del Acta Comercial de 1974. Esta disposición es invocada por EUA cuando las importaciones causan daño severo a su economía.
7. Cláusula de interrupción del mercado del Acta Comercial de 1974. Se emplea contra importaciones de un país con economía de planificación central que daña la economía estadounidense.

4.3. *La Ley de Comercio y Competitividad de 1988*

Estados Unidos, ante el deterioro de sus cuentas externas y la pérdida de competitividad, apoyado en la fuerza de su mercado, endureció desde la década de los setentas su política comercial favoreciendo el proteccionismo o neoproteccionismo en su legislación comercial. Ante la declinación de su comercio busca ampliar el acceso a sus exportaciones, llegando al extremo de forzar, en su favor, el curso de las transacciones de países competidores. En un nuevo clima de reivindicación mercantil, aplica una política uniforme que, por un lado, muestra un espíritu revanchista hacia Europa, principalmente, debido al déficit estadounidense; y, por el otro, aprovecha su relativo poder hegemónico unilateral en el comercio mundial para proteger sus sectores internos. Dicho aprovechamiento de poder hegemónico se palpó en su papel protagónico en el GATT (hoy la OMC) y sus leyes comerciales, que estimularon la negociación bilateral de acuerdos comerciales con Israel y Canadá, y aceleraron la conclusión de la Ronda Uruguay del GATT. La Ley de Comercio y Competitividad de 1988 (*Omnibus Trade and Competitiveness Act of 1988*) influyó en la normatividad del GATT, del ALC y del TLCAN como instrumentos centrales de política

comercial ante los problemas que enfrentaba el aparato productivo estadounidense expuesto al exterior con una productividad declinante que explican la característica proteccionista de este país.

La ley *Ómnibus Trade and Competitiveness*, o “Ley de Comercio y Competitividad” fue firmada por el presidente Reagan el 23 de agosto de 1988. Sus antecedentes datan de la Ronda Kennedy, que propició la Ley de Comercio de 1974, de carácter fundamentalmente liberal, pues entre sus puntos básicos destaca el apoyo al Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), así como la Ley de 1979, a la que siguió la Ley de Comercio y Aranceles de 1984 o Ley Ómnibus, que dio pie a la ley de 1988. La ley de 1984 es proteccionista y su estructura comprende gran parte del cuerpo básico de la de 1988.

Entre otros aspectos relevantes, la Ley de 1988 endurece el Sistema Generalizado de Preferencias implicando la exigencia de concesiones de los países beneficiarios; incorpora en las negociaciones comerciales internacionales anteriormente descuidadas, tales como el comercio de servicios, y vincula la desregulación de la inversión extranjera directa con la apertura del comercio internacional. Además de fortalecer el carácter restrictivo de la política comercial, estimula el recurso de medidas unilaterales de protección, flexibilizando su aplicabilidad. Otro de los rasgos más relevantes de la Ley de 1984 es la autorización que otorgó el presidente de celebrar un Acuerdo de Libre Comercio con Israel.³²

4.4. *La Ley Súper 301 y el unilateralismo.*

El unilateralismo es definido generalmente en el contexto de los intercambios internacionales, como la decisión que aisladamente toma un país para restringir el comercio respecto al resto del mundo. El unilateralismo puede aplicarse respecto a uno o más países, pero generalmente asume características punitivas y en ciertos casos incurre en la extraterritorialidad. Así, en la historia de la política comercial externa de EUA existen numerosos ejemplos de acciones unilaterales, por ejemplo, el embargo decretado contra la ex Unión Soviética en 1979 a raíz de la invasión que ese país realizó sobre Afganistán; el otorgamiento del trato de la nación más favorecida a la República Popular de China o bien, de manera más reciente, la llamada ley Helms-Burton, la cual decreta el embargo comercial de EUA contra Cuba.

También el unilateralismo existe en el momento en que los países obstaculizan las importaciones con impedimentos que no son ampliamente normados en el derecho internacional, tales como las disposiciones fitosanitarias, los acuerdos de restricción voluntaria, los argumentos ecológicos, etc. En resumidas cuentas, el unilateralismo es la expresión más tangible del proteccionismo, misma que se relaciona estrechamente con la llamada Ley Súper 301 estadounidense.

³² Fred C. Bergsten, “The US Trade Deficit and the Dollar”, Statement before the Subcommittee on International Finance and Monetary Policy, Washington, D. C., Senate Committee on Banking, *Housing and Urban Affairs*, junio 6, 1984.

La Ley Súper 301, referente al acceso a mercados, habilita al presidente de Estados Unidos a otorgar poderes al representante comercial del gobierno, reservándose su autoridad en caso de sanciones, quien debe investigar y diseñar represalias contra países cuyas prácticas comerciales se juzguen no razonables, discriminatorias o desleales, y que amenacen al comercio estadounidense. Así, si alguna nación se halla culpable, el representante comercial de EUA emprenderá negociaciones para eliminar dichas prácticas y, en caso de no conseguirlo, aplicar represalias.

Entre los aspectos sobresalientes de la Ley Súper 301 decretada en 1988, se incluyen los abusos a los derechos de los trabajadores y de los programas gubernamentales de promoción de las exportaciones (*export targeting*) como posibles causas de prácticas desleales, la atención al acceso privilegiado a los mercados al sector telecomunicaciones; y la exigencia al secretario del tesoro para que identifique y negocie casos de posible sobrevaluación monetaria contra el dólar (lo que se considera una ventaja comercial desleal) por parte de países cuyos gobiernos mantengan tipos de cambio artificialmente bajos para preservar posiciones superavitarias.³³

La ley de 1988 privilegia esquemas de negociación bilateral, aunque su marco respalda al multilateralismo. Sin embargo, su énfasis en la apertura de mercados a través de la Ley Súper 301, y del sector de telecomunicaciones, muestra la tendencia de amenaza de medidas de represalia unilateral.

Por otra parte, el exceso de presión que implica la Sección 301 atropella el principio de libre comercio, ya que distorsiona la distribución de los mercados, al apremiar a países afectados a sustituir, por productos estadounidenses, importantes parcelas del mercado ocupadas por otros países.

La liberalidad que otorga la Ley Súper 301 para aplicar represalias y juzgar unilateralmente si el resto del mundo cumple comercialmente con EUA, al no caer en prácticas no razonables, injustificadas o discriminatorias, le concede a su gobierno facultades de juez universal de las prácticas comerciales.

En el terreno comercial (como puede observarse en el cuadro 7), desde la década de los setenta Estados Unidos comenzó a aplicar dicha iniciativa que ha llevado a que sus socios lo definan como promotor de un unilateralismo comercial agresivo. Así, en el marco de esta legislación, EUA publica una lista de países socios comerciales que en su opinión incurren en prácticas comerciales desleales. El representante comercial de EUA, una vez publicada la lista, posee la facultad de establecer un periodo de 12 a 18 meses, dependiendo del caso, para resolver satisfactoriamente el problema, o bien para tomar represalias comerciales contra los socios infractores. El presidente Bush Jr. se ha mostrado proclive a poner en vigor una Súper 301 ampliada, según se desprende de los comentarios vertidos sobre el particular cuando contendía por la presidencia:

³³ Gustavo Vega Cánovas, "Comercio y política de Estados Unidos: Librecambismo *versus* proteccionismo desde la Segunda Guerra Mundial", en Griego y García, y Gustavo Vega Cánovas (comps.), *op. cit.*, 1985.

“La Súper 301 es una disposición que ha permitido que Estados Unidos obligue a la apertura de mercados externos. Nuestros competidores necesitan saber que no toleraremos prácticas comerciales desleales que eviten que nuestros agricultores, trabajadores y empresarios vendan productos en el exterior y fomenten empleos en el país.”

Adicionalmente, el presidente Bush expresó su deseo de lograr la aprobación de una Súper 301 más poderosa: si otras naciones se negaban a jugar conforme a las reglas comerciales, por tanto, puede decirse que la idea fundamental de Bush es la de extender la Súper 301 y entre las adiciones que se harían a esta disposición figuran:

- a) La definición obligatoria de países prioritarios, especialmente de aquellos que no tuvieran acuerdos de libre comercio con Estados Unidos y
- b) Determinar si el monto del déficit comercial de EUA con cada uno de esos países excede 15% de la totalidad del déficit comercial estadounidense.

Esto último se aplicará sobre todo a Japón y a China, responsables de una parte considerable del déficit comercial de EUA con el mundo en esos tiempos.

Otras innovaciones a una Súper 301 ampliada serían:

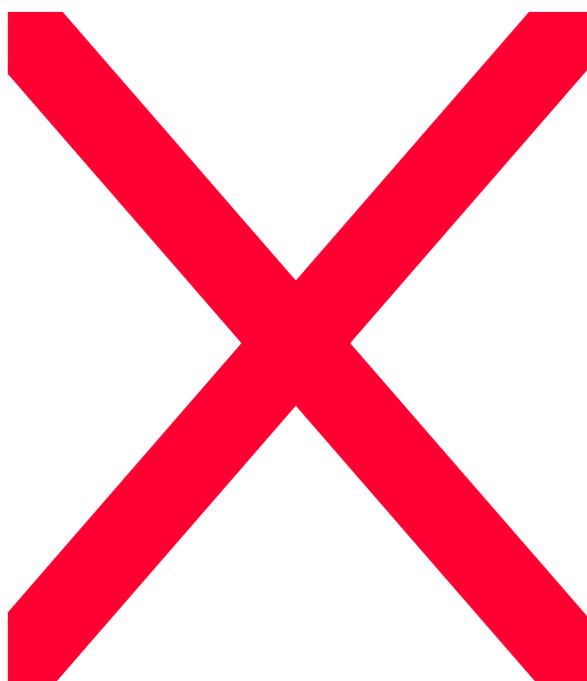
- a) Identificar las prácticas comerciales foráneas vinculadas con un déficit sectorial de 5% o más en el desequilibrio del comercio de EUA con el país que conduce esas prácticas. Hasta ahora, esa regla se aplicará esencialmente contra Japón en el comercio del sector automotriz;
- b) Algunas enmiendas a la Súper 301 van a introducir un nuevo lenguaje en la definición de las condiciones conforma a las cuales se adoptaría una acción obligatoria o discrecional.

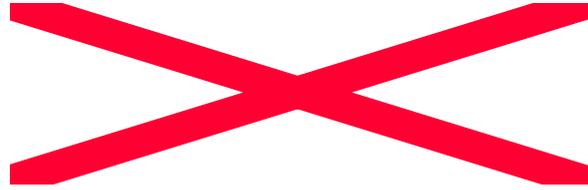
Así, el representante de comercio de Estados Unidos tendrá que tomar medidas contra las prácticas de un país que injustificadamente restringe o amenaza con restringir el comercio estadounidense. La legislación Súper 301 hasta el momento en que opera sólo autoriza la acción siempre que la práctica del socio comercial fuese injustificable y cuando de hecho restringiera el comercio de ese país.

El futuro perfeccionamiento de la Súper 301 se basa en la ejecución de castigos a aquellos socios que EUA considera como ejecutores de prácticas desleales, para orientar la actitud que el representante de Comercio de Estados Unidos y las industrias y empresas de ese país deberían asumir y, más importante, si deberían imponer barreras al comercio cuando sintieran que ello es necesario.

Jagdish Bhagwati explica que la Súper 301 se diferencia de los métodos previstos del GATT (ahora OMC) por el hecho de que en los foros multilaterales se busca la reciprocidad en las concesiones y negociaciones efectuadas. En contraste, la Súper 301 plantea el dilema de los costos políticos que entraña ser incluido en una lista que a los ojos de EUA y el mundo denota prácticas comerciales desleales.

En el cuadro 7 se muestran las disposiciones de la 301 en materia comercial que ha aplicado Estados Unidos con respecto a ciertos países.





Siguiendo un patrón proteccionista, en 1988 se modernizó la legislación comercial de EUA para responder al clima desfavorable de su economía. El congreso reclamaba una política comercial más dinámica, abriendo mercados, por lo que se diseñaron principios y estrategias de negociación hacia una mayor acceso al exterior, así como instrumentos para desalentar y eliminar prácticas desleales contra las exportaciones y el deterioro de su balanza comercial. Los tres rasgos característicos básicos que distinguen la ley de 1988 son: promoción de exportaciones, restricción de importaciones y mayor acceso a mercados. Bajo el primero se da autoridad al ejecutivo para negociar acuerdos de liberación comercial, el segundo se inserta en su sección 201 y el tercero en su sección 301, referente al imperativo de ganar mercados.

La Sección 201

Ahora bien, la importancia de otorgarle al ejecutivo mayor autoridad para negociar tiene impacto directo en la OMC como en acuerdos bilaterales. Al extenderse la concesión de negociación al presidente se ratificó el mecanismo de “vía rápida” o *fast track* en el congreso, para agilizar la aprobación formal de acuerdos no arancelarios, inhabilitándolos al legislativo para enmendar o revisar acuerdos comerciales que concerte el ejecutivo, permitiendo su aprobación o rechazo solamente sobre el texto íntegro de los mismos. De este mecanismo se beneficiaron los acuerdos de libre comercio que EUA pactó con Canadá y México, y se aprovechó en la última Ronda del GATT.

Entre otras medidas de estímulo a la exportación, se acordó: modificar programas agrícolas para que los productos estadounidenses sean más competitivos, agilizar controles a las exportaciones disminuyendo requerimientos de licencias de embarque y la lista de artículos controlados y se autorizó un monto de 980 millones de dólares en programas de capacitación laboral para mejorar la productividad de la mano de obra.

En materia de restricción de importaciones previstas por la Sección 201, el congreso redujo la influencia presidencial en relación con cambios en su flujo y comercio desleal. Se prevén mecanismos de protección cuando industrias o sectores se vean amenazados, a juicio de la comisión de comercio internacional estadounidense, concediéndoseles “protección temporal” para recuperar niveles de competitividad.

La Sección 301

El objetivo principal de la Sección 301 es un mayor acceso a los mercados internacionales, alentando a otros países a reducir sus barreras a las importaciones. Se instruye al ejecutivo a que obtenga mayores márgenes de reciprocidad y exija mejores y más rápidas soluciones contra la deslealtad comercial externa. Se combate a los países superavitarios ante EUA, sin que interesen los superávits comerciales de este país, y se plantea forzar el acceso de productos, servicios e inversiones, a los mercados externos bajo la amenaza de reducir su ingreso a los provenientes de países que no abran sus mercados. (Vega, 1990).³⁴

4.5. El dumping

El acuerdo de comercio multilateral de la Ronda Uruguay y la legislación estadounidense definen el *dumping* como la venta de productos importados en ese mercado a precios “inferiores a su justo valor”. Inferiores a su justo valor se define como: 1) vender en el mercado de Estados Unidos a precios menores que en el mercado de origen, 2) en ausencia de un mercado de origen, vender a precios inferiores que los de un tercer mercado, o 3) en ausencia de una base confiable para comparar con cualquiera de los anteriores, a precios menores que el costo de producción.

4.6. Las leyes antidumping y antimonopolio de Estados Unidos.

Las leyes *antidumping* son parte de un sistema de leyes comerciales, incluyendo La Ley Súper 301 y la Ley de Derechos Compensatorios, que promueven los principios de la competencia leal y los mercados abiertos.

Sin embargo, estas leyes son más criticadas que otras que no necesariamente provienen de la política comercial estadounidense, sino de consensos multilaterales. Tal vez esto se debe al hecho de que requieren la imposición de un arancel, lo que crea la impresión de un efecto proteccionista y que pudiera generar prácticas monopólicas.

El principio de combatir los precios desleales y la discriminación de precios destinada a dominar mercados seleccionados, es un objetivo abiertamente aceptado por las leyes antimonopólicas estadounidenses. En esencia, éstas simplemente extienden al comercio internacional este principio (que subyace en las leyes antimonopólicas). Para comprender el vínculo entre las leyes antimonopolio y las leyes *antidumping*. Es importante entender que el *dumping* no es una acción aislada, sino una táctica dentro de una estrategia comercial mayor que debe estar sostenida por barreras comerciales o subvenciones. Estados Unidos utiliza las leyes *antidumping* como una de sus principales herramientas para asegurar que su compromiso con los mercados abiertos y el libre comercio no sea explotado por cárteles y mercantilistas desleales. Del mismo modo, la ley *antidumping*, en lugar de ser un medio para el proteccionismo, sostiene el sistema liberal de comercio estadounidense.

³⁴ Cánovas Vega, *op. cit.*

En los casos en los que hay *dumping* y los productos que inundan el mercado causan perjuicio (generalmente luego que una empresa competidora de Estados Unidos presenta una demanda y que se lleva a cabo la investigación), el gobierno de este país responde imponiendo aranceles protectores suficientes como para llevar el precio total de los productos a un nivel adecuado (el precio en el mercado de origen, en el tercer mercado etc.) . En casos en los que hay *dumping*, los exportadores pueden elegir si entran a un “acuerdo de suspensión” con el departamento de comercio de Estados Unidos, con la aprobación de la industria local demandante, para subir el precio a un nivel sin *dumping* o bien enfrentar el pago concreto de los aranceles.

Para cumplir las cláusulas del GATT (actualmente la OMC) con respecto al *dumping*, Estados Unidos impone un proceso de dos etapas para administrar las leyes *antidumping*, en el que participan dos entidades. El departamento de comercio de Estados Unidos, un organismo administrativo, determina si hay *dumping*, asigna aranceles compensatorios, comúnmente como márgenes de *dumping*, y aplica los acuerdos de suspensión. Un organismo federal independiente, la Comisión de Comercio Internacional (CCI) determina si las importaciones que inundan el mercado son fuente de perjuicio para las industrias nacionales que compiten. La segunda función, mediante la aplicación de una prueba de perjuicio, es un requisito de la OMC (y anteriormente parte del código *antidumping* del GATT, aunque Estados Unidos en realidad adoptó la práctica antes de que fuera requerida) y tiene el efecto de terminar muchos casos de *antidumping* que de otra manera serían válidos.

Los dos organismos desempeñan sus funciones en paralelo. Ambos llevan a cabo sus tareas administrativas sin oportunidades para que las empresas e intereses demandantes, la empresa acusada del *dumping* y los intereses aliados, aporten su información. Una vez presentada la demanda de *dumping*, la CCI actúa primero para realizar una determinación preliminar del perjuicio. La prueba aplicada a esta etapa preliminar es bastante leve, dado que la comisión busca indicios razonables de que las importaciones puedan estar causando perjuicio.

Para el caso de Estados Unidos, las leyes *antidumping* pueden funcionar como leyes de derechos compensatorios, con la Ley Súper 301 y con las leyes antimonopólicas para promover la existencia de mercados abiertos, expandir el comercio y poner fin al mercantilismo y al proteccionismo de las demás naciones. Sin embargo, a menos que las leyes *antidumping* sean una parte de esta estrategia, el mercado estadounidense será vulnerable al proteccionismo extranjero.

Otra forma mediante la cual Estados Unidos impone obligaciones compensatorias o *antidumpings*, y que actualmente son aplicadas también mediante el departamento de comercio y por la CCI son los derechos compensatorios que a diferencia de contrarrestar los precios desleales ocasionados por los *dumping*, nivelan los efectos producidos por las subvenciones otorgadas por gobiernos extranjeros.

4.7. *El consenso de Washington.*

Acompañada de la legislación comercial estadounidense en el hemisferio occidental y su política de integración ligada a la política comercial, se puede explicar una política económica dictada por Estados Unidos hacia Latinoamérica, misma que podría compararse aunque de manera limitada con la política integracional europea en cuanto a los propósitos de política económica a lograr por las economías. Así, en el caso de EUA el consenso de Washington responde a las necesidades de préstamos financieros que Latinoamérica puede recibir de Estados Unidos a cambio de un proceso apertura económica que a continuación es descrito en el consenso de Washington. .

El decálogo de Washington tiene sus orígenes en la crisis de la deuda en la década de los setenta y finaliza con importantes componentes del paquete de política económica auspiciado por Estados Unidos con el propósito de expandir la política de libre mercado por todo el mundo en un entorno de crisis para las economías subdesarrolladas, América Latina por mencionar un ejemplo, se encontraba con un ingreso per cápita inferior a 7%, similar a los niveles que había alcanzado antes de los ochenta. Las tasas de desempleo y subempleo crecieron virtualmente por todos lados, y como consecuencia el mundo experimentó una reestructuración macroeconómica con esfuerzos de privatización y liberalización comercial como vínculo de financiamiento de la crisis.³⁵

En términos generales, la política económica y comercial que encauzó Estados Unidos fue contenida en los diez puntos del consenso de Washington que a continuación se mencionan:

1. Programa macroeconómico de ajuste y estabilización de la política fiscal en el cual se plantea lo siguiente:
 - a) Los déficit fiscales grandes y sostenidos constituyen una fuente primaria de dislocamiento macroeconómico que se presenta como inflación, déficit de pagos y fuga de capitales.
 - b) Los déficit deben ser combatidos porque socavan la confianza de la inversión privada que cae por debajo del estímulo directo de la demanda.
 - c) Deben de existir recortes al gasto público porque son una manera de reducir los déficit presupuestarios que incrementan los impuestos. No es necesario gravar la inversión.
2. Programa de cambio estructural en política cambiaria, comercial y de industrialización.
 - a) El tipo de cambio basado en la exportación debe ser el único camino de progreso que pueda seguir todo país emergente.
 - b) El tipo de cambio necesita dar seguridad en que será competitivo y no debe ser una ancla nominal en los programas de estabilización.
 - c) La nueva política hacia el exterior requiere la liberalización comercial donde el sistema de permisos previos de importación y que sean remplazados por aranceles.

³⁵ René Villareal, *Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México. (Un enfoque neoestructuralista)*, Fondo de Cultura Económica, pp. 605; René Villareal/Gustav Ranis, conferencia en la Universidad de Yale, agosto de 1996.

- d) Los aranceles debe reducirse gradualmente con el tiempo.
- e) La importación de insumos necesarios para la exportación debe liberalizarse inmediatamente.
- f) Deberán favorecerse las tasas de interés determinadas por el mercado y se está en contra de las tasas reales de interés negativas (debido a que desestiman la inversión).
- g) La liberalización del sistema financiero debe estar abierto hacia el exterior, implicando así la voluntad de recibir inversión extranjera que pueda traer capital, conocimiento y tecnología.
- h) En el sentido de la liberalización comercial y financiera, Estados Unidos percibe que América Latina sufre de excesivas regulaciones (1982).
- i) Se debe favorecer la venta de empresas para estatales sustentada en la creencia de que la propiedad privada mejora el desempeño por un manejo más eficiente de las empresas, además de que contribuye a aliviar la carga de las finanzas públicas tanto por el dinero efectivo que reporta a la venta como por eliminar la necesidad de financiar nuevas inversiones y crecientes déficit.

En resumidas cuentas, la estrategia de construcción de un área de libre comercio es prioridad para Estados Unidos como estrategia comercial y de desarrollo, que le permita abrir mercado a las exportaciones e inversiones, y que disminuya la inmigración latina. De tal forma, los intereses del mundo industrializado, encabezado por Estados Unidos, hacia las demandas de inversión de industriales plantean asegurar las reformas económicas liberales y privatistas a través de los organismos financieros multilaterales como el Banco Mundial y El Fondo Monetario Internacional.

Por otra parte, a estos esfuerzos de integración pueden sumarse los intereses estadounidenses de afianzar los nexos comerciales con el Pacífico, a fin de buscar una mejor convivencia comercial con Japón, pues dicha relación marca el eje en el comportamiento de la Cuenca del Pacífico.