

CONCLUSIONES

Los retos

Finalmente, la aplicación de la política comercial de Estados Unidos plantea varios retos que dependerán de la forma en que impacten la vida de las diversas naciones hacia donde se conduzca tal política. A primera vista, parecería ser que dichos retos planteados por la política comercial estadounidense, radican en cómo competir comercialmente en un mundo cada vez más globalizado en donde las fuerzas productivas se dinamizan y movilizan cada más.

Los retos para Estados Unidos implican no únicamente la forma en cómo se aborden las políticas comerciales, exteriores y económicas de la nación, sino también el cómo generar productividad y competitividad; pero, más aún, como señala el profesor Antonio Gazol Sánchez, en cómo abordar la terciarización y la relativa desindustrialización de la economía estadounidense en torno a la política comercial que pueda corregir los déficit estructurales que datan ya desde 1976. Asimismo, los déficit estructurales de la economía de Estados Unidos pueden también encontrar su origen en la fortaleza del dólar que, al mismo tiempo que inhibe la competitividad de las exportaciones de EUA, es causante de que puedan llegar capitales externos en forma de ahorro externo y que actualmente financian el déficit comercial de este país.

Las implicaciones

Desde sus inicios como país independiente, los objetivos de la política comercial exterior de Estados Unidos pueden resumirse de la siguiente manera: reducir las distorsiones y las barreras al comercio tanto internas como externas, y asegurar un libre flujo de mercancías, permitiendo favorecer los ajustes del mercado y las ventajas comparativas, eliminar las prácticas comerciales desleales, las medidas proteccionistas y otras políticas que faciliten el ajuste interno de la industria estadounidense hacia un cambio económico acelerado.

La tendencia de la política comercial de Estados Unidos implica un doble discurso que se resume en un “proteccionismo de puertas abiertas”, significando una política comercial que es proteccionista pero a la vez busca abrir el mercado exterior y colocar sus productos primero por medio de negociaciones multilaterales, luego por bilaterales y que al final de la última década del siglo XX se vuelve una política comercial regional.

Después de los efectos que ocasionó la ley Smooth-Hawley, en 1930, Estados Unidos inició un largo proceso por reducir sus barreras arancelarias. La ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos de 1934 inició una serie de negociaciones bilaterales. Al final de la Segunda Guerra Mundial, el GATT eclipsó dichos acuerdos y patrocinó varias rondas de negociaciones multilaterales que han reducido los aranceles progresivamente. Sin embargo en los últimos años, las barreras no arancelarias han aumentado considerablemente y la Ronda Uruguay tropezó con grandes dificultades para abatir las restricciones en el comercio de servicios y bienes agrícolas.

Se concluye que en la primera mitad del siglo XIX la política comercial exterior de Estados Unidos ha sido proteger su industria y abrir mercados para su potencial productivo, una vez que al ser protegida su industria, ésta ya se había desarrollado suficientemente a partir de la Segunda Guerra Mundial, cuando se constituyen las bases del comercio y de la cláusula de la nación más favorecida, con la finalidad de establecer los lineamientos que habría de seguir el comercio mundial y así facilitar el acceso a los mercados.

A partir de la Segunda Guerra Mundial la idea es seguir abriendo mercados e impulsar la organización internacional del comercio mundial. Así las cosas, el comercio internacional se explica a lo largo del tiempo mediante los principios que rigen el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), así como las excepciones y aspectos históricos de éstos.

A lo largo del siglo XX, Estados Unidos llevó a cabo un largo proceso de desarrollo de apertura comercial, sin que por ello hayan desaparecido las tendencias proteccionistas ni se pueda afirmar que, en el futuro, no queden frenadas algunas partes de las corrientes comerciales, al hacerse socialmente insoportables los costos de la liberalización de los mercados en determinados sectores de la economía estadounidense. Pero, aunque el futuro nunca pueda estar escrito, nos atrevemos a predecir que en términos del comercio mundial, en medio de fricciones y tensiones, los mercados se irán abriendo cada vez más, aunque lo hagan lentamente, y que, por la vía del comercio, tanto de bienes como de servicios, el proceso de regionalización de la economía mundial seguirá adelante por varias razones importantes. Primero, todos los gobiernos, y en especial los de los grandes países industriales como Estados Unidos, son conscientes de los peligros que encierra la protección generalizada. Podrán tomarse medidas protectoras en determinados momentos con el objetivo de aliviar la situación de un sector, pero la tendencia general marcha en dirección contraria: hacia la liberalización de los mercados, porque bloquear la cada vez más diversificada división internacional del trabajo constituiría un juego de suma cero para todas las partes involucradas. Tal es la razón por la que, pese a las tentaciones proteccionistas de algunos gobiernos, las guerras comerciales generalizadas no se declaran.

Parte central del pensamiento estadounidense sobre esta temática constituye el hecho de que la liberalización comercial internacional no puede aceptar el cierre de los mercados por razones evidentes; primeramente, porque busca economías de escala, porque la exportación de una parte de lo producido es condición indispensable para que se autorice su comercio en el país receptor; en segundo lugar, porque busca menores costos de producción y porque, en general, sin mercados abiertos su gestión se complicaría enormemente. Una tercera razón se enlaza directamente con la anterior en cuanto a las diferencias de los costos laborales. En el futuro, consideramos que la fragmentación de los procesos productivos tendrán que producirse o tienen que producirse ya en países con bajos salarios, para poder competir. Las empresas multinacionales ya vienen encaminándose por esta tendencia.

Una cuarta razón podría ser, desde mi punto de vista, de aspecto geopolítico, por la necesidad de apoyar la transformación económica de la antigua órbita soviética, empezando por Rusia, para aprovechar el dinamismo mostrado por otras economías, y así dar paso a una mejor institucionalización de organizaciones internacionales que tiendan a mejorar el

nivel de eficacia en cuanto a la regulación y gestión de mercados en un entorno mundial. Es así como se plantea el caso de una economía global que externaliza grandes retos y problemas en un mundo de constantes cambios.

En términos de las principales perspectivas del comercio mundial y el impacto de la política comercial estadounidense podemos sugerir que existe un gran peligro de que la proliferación continua de barreras no arancelarias conduzca a represalias y a un descenso en el flujo del comercio internacional y de la especialización, lo originaría una mala asignación de los recursos, por lo cual Estados Unidos puede cuestionarse en lo que podría ser un *trade off* en su política comercial, en cuanto a cómo justificar la apertura de los mercados internacionales, al mismo tiempo que es un país con amplias barreras no arancelarias, lo que lo hace ser neoproteccionista. Este dilema podría también abordarse desde el punto de vista de cómo poder generar productividad y competitividad que conviertan a la industria nacional en sectores plenamente maduros capaces de afrontar la competencia interna al abrir sus fronteras. Sin embargo, el gran problema para EUA es lo que se planteó en el trabajo, la pérdida de competitividad que ha llevado al país a poner más énfasis en su política comercial legislativa como medio de hacerle frente al problema. Sin embargo no debemos olvidar que se trata de un país que no podríamos decir perderá su competitividad plena, es un país que mucho invierte en ciencia, tecnología y educación, y en políticas públicas en algunos estados como lo demuestran California, Texas e Indianápolis.

En el ámbito político y comercial estadounidense, el neoproteccionismo coincide con un escenario de cambios estructurales en la economía mundial, la emergencia de Japón y otros países asiáticos, que desde la década de los setenta y ochenta, se vuelven importantes competidores a nivel internacional, en pleno proceso de decadencia de EUA en el comercio mundial dado que

[...]cuando un país crece, como lo señala J. Bhagwati, más rápidamente que otros, por lo general exportará un volumen y una tasa de crecimiento, a los que difícilmente se acomodan otros competidores, sin provocar quejas en las industrias nacionales que deben sobrellevar el peso de los ajustes. Viejas industrias intensivas en mano de obra de las otras grandes potencias comerciales combaten ahora a los países asiáticos.

Así las barreras no arancelarias están alterando la estructura del comercio mundial; el neoproteccionismo ha modificado la composición de las mercancías intercambiadas. De ésta manera el tal práctica pone en crisis el patrón global de negociaciones hacia un comercio más libre a nivel mundial; por tanto, la tendencia actual de regionalizar por bloques económicos comerciales al mundo nos lleva a pensar que es en el ámbito regional donde el gran movimiento de relaciones económicas más abiertas e integradas toman lugar actualmente.

Características de la política comercial estadounidense

Finalmente, la política comercial exterior de los Estados Unidos de Norteamérica se caracteriza por ser una combinación de liberalización comercial generalizada y de agresiva

promoción a las exportaciones y negociaciones bilaterales sobre disputas comerciales específicas, a partir de una liberalización comercial generalizada, misma que tiene su esencia en el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Dichos acuerdos han marcado los principales tratados a nivel regional y global.

Por otra parte, en la década de los noventa se consolida una nueva división hegemónica a nivel mundial disputada entre Europa occidental, Japón y los tigres asiáticos, y Estados Unidos. Este último país experimenta un declive relativo pese a que su economía creció durante las décadas anteriores muy rápidamente y de forma abrumadora. Así, en 1990 la participación de Estados Unidos en el producto mundial se redujo 25 por ciento.

Esta cuestión del declive relativo de los Estados Unidos priva al sistema comercial internacional de un único líder. Durante los años de rápida liberalización comercial, esta nación tomó el liderazgo en las acciones orientadas a aumentar su comercio, sin embargo, como ya se mencionó, Japón surge como una potencia económica, financiera y comercial en la década de los noventa. Japón es en 1990 la segunda economía mundial y el segundo exportador mundial. En cuanto a Europa, el bloque económico ha experimentado tasas de crecimiento no muy abrumadoras pero muy constantes debido a los propios efectos de su integración.

En cuanto a la promoción de las exportaciones estadounidenses, sin duda uno de los motivos principales es el financiamiento del empleo de alto pago, y los incrementos de las exportaciones son necesarias para eliminar los déficits comerciales que tanto preocupan a Estados Unidos.

Dentro de la política de promoción de las exportaciones de Estados Unidos podemos mencionar las siguientes:

1. La promoción de sus productos en todo el mundo.
2. La relajación de los controles a las exportaciones de ciertos productos de alta tecnología como computadoras y equipo avanzado de comunicación.
3. Incrementar los fondos para el fomento a la exportación a través del "Export-Import Bank". Este banco proporciona subsidios a bajas tasas de interés a prestatarios extranjeros que compran a crédito exportaciones estadounidenses.
4. Énfasis renovado en la política industrial (para ampliar industrias y empresas específicas).
5. Utilizaciones controvertidas de aranceles a manera de represalias para forzar a otros países a reducir sus barreras arancelarias. Al utilizar el poder económico y militar de Estados Unidos las firmas de este país tienen más acceso a los mercados. Desde 1989, se han utilizado aranceles a manera de represalias a países como Japón, Brasil, La India, Corea del Sur, Taiwán y Francia.

Las negociaciones bilaterales constituyen otra faceta de la política comercial exterior de Estados Unidos. Estas negociaciones se han hecho con países como Canadá, México, Japón, China y Corea, entre otros. Dichas negociaciones se concentran en restricciones comerciales específicas o supuestos *dumpings* para ciertos productos.

La crisis del multilateralismo y la adaptación de EUA a su deterioro hegemónico son los dos factores que explican su aproximación a las fórmulas actuales de integración comercial, según esquemas bilaterales o bien regionales. Ahora bien, la trascendencia del dilema del empleo de bilateralismo o regionalismo frente al multilateralismo del GATT y la OMC cobra relevancia cuando las grandes potencias económicas hacen uso de estos mecanismos, poniendo en entredicho su viabilidad. La pertenencia de Alemania a la UE, la disposición de Japón a discutir su comercio directamente con EUA, y los tratados de este último país con Israel y con sus dos vecinos México y Canadá son acontecimientos que establecen subsistemas de comercio que amenazan el multilateralismo institucional.

El bilateralismo y el regionalismo de Estados Unidos inhiben el multilateralismo porque ambas vías cierran las filtraciones que deja la opción multilateral, además de permitirle insertar aspectos que faciliten las negociaciones en materias de particular interés, como la agricultura, los subsidios, los servicios, la inversión y la propiedad intelectual, que abordó con Israel, Canadá y México, países en los que por cierto es importante mencionar también que el bilateralismo preferencial con Estados Unidos tiene una estrategia comercial impulsada por la esperanza de que nuevas preferencias comerciales se logren a través de la diversificación de los mercados.

La política comercial estadounidense mediante el bilateralismo conjugado al regionalismo satisface así sus propósitos básicos, asegurar que los mercados extranjeros sigan abiertos a sus exportaciones, garantizar que las políticas comerciales externas no perjudiquen sus intereses y ayudar a sus empresas y trabajadores a adaptarse a la competencia internacional. (Bosworth y Lawrence, 1989).³⁶

Con estas metas se han despegado acciones complementarias al multilateralismo desde el unilateralismo, vía la amenaza de represalias de la Sección 301 de su ley de comercio para abrir mercados a sus exportaciones, hasta las negociaciones de acuerdos comerciales bilaterales o regionales. De tal manera que cuando un país adopta estrategias de integración con Estados Unidos, las relaciones con ese país pesan más que con el resto del mundo, como factor de atracción. No se concibe el comercio preferencial con EUA como un complemento de las negociaciones bilaterales, como lo considera este país, sino como una reacción defensiva ante las amenazas del proteccionismo y del bilateralismo de otro país con Estados Unidos (Fritsch, 1989).³⁷ Dadas estas consideraciones no hay que olvidar que además del ALC y del TLCAN, EUA ha propuesto dos proyectos de integración regional en

³⁶ Bosworth, Barry O. y Robert Z. Lawrence, "Estados Unidos en la economía mundial", *Perspectivas Económica*, núm. 68, 1989.

³⁷ Fritsch, Winston, "The New Multilateralism and Developing Countries", en Jeffrey Schott, 1989, *op cit.*

América Latina y el Caribe y ha suscrito un TLC con Israel, teniendo en potencia un convenio bilateral con Japón.