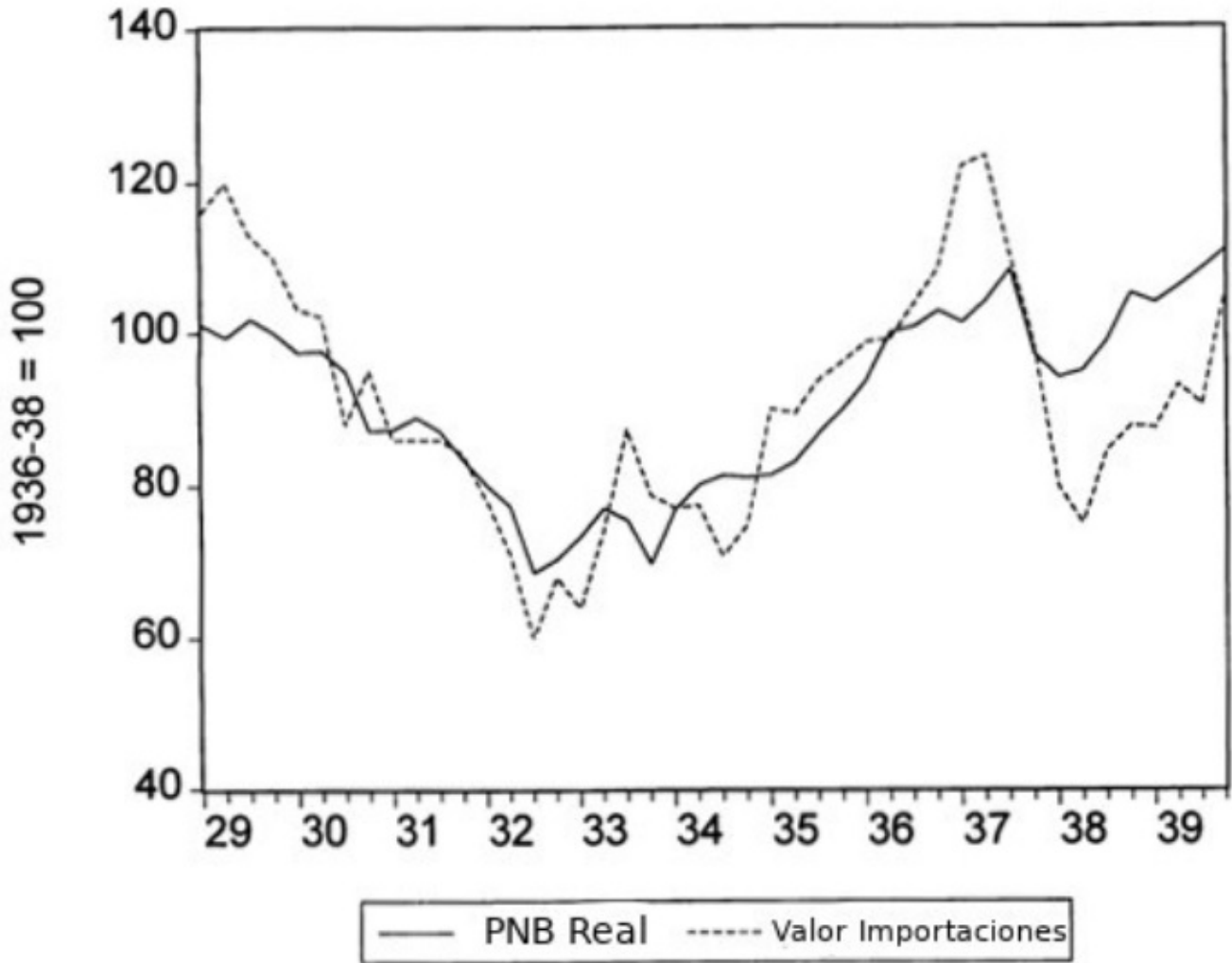


Imprimir

Con la virtual cancelación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), la actual Administración de EEUU ha contradicho más de tres décadas de política exterior. Con el elevamiento de aranceles indiscriminadamente y el ejercicio de una guerra comercial contra China, Unión Europea, India y el resto de América del Norte, la economía estadounidense ha violado todas las reglas comerciales que ella misma ayudó a construir. La actual política comercial internacional es una expresión de ausencia de política. El contradictorio rumbo sólo demuestra, a largo plazo, el peso de los intereses prevalecientes en ese momento. Ni siquiera expresa las ideologías liberales y conservadores de los partidos políticos en el gobierno.

La historia del proteccionismo estadounidense no es nueva. Todo el siglo XIX los aranceles medios ad valorem estaban en el rango de 45% hasta 1913. Luego hubo una baja que en la década de 1920 se revirtió a los niveles de 1909 con la Ley Arancelaria Fordney McCumber. Esto fue rematado en 1929 con el debate de la ley Smoot Hawley que los volvió a subir al rango de 60% ad valorem. (Ver gráfico)

Producto Nacional Bruto y Volumen de Importaciones, 1929:1 - 1939:4



Fuente: Douglas A. Irwin, The Smoot-Hawley Tariff: A Quantitative Assessment, NBER Working Paper No. 5509 Issued in March 1996

La reacción británica a Smoot-Hawley fueron la Conferencia Imperial de 1930 y la Conferencia de Ottawa de 1932, en las que se buscó una política comercial entre la Metrópoli y sus dominios. Se tomó de base la ley arancelaria inglesa de 1932 que estipulaba un arancel universal de 10% ad valorem universal. Con esa base para afuera de los tratados se construyeron acuerdos bilaterales entre la metrópoli y sus dominios, los exentaba de ese

10% y les brindaba preferencias comerciales. Los tratados bilaterales debían, a su vez, ser replicados por los demás miembros del imperio entre sí.

Frente a esto, EEUU centró toda su política comercial internacional en eliminar el Tratado de Ottawa y sus acuerdos bilaterales. El instrumento fue la Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos firmada por Roosevelt en 1934, la cual permitía negociar niveles arancelarios de manera bilateral. Así finalizó su periodo proteccionista y pasó a promover el libre mercado y a la remoción de barreras a la circulación del comercio mundial.

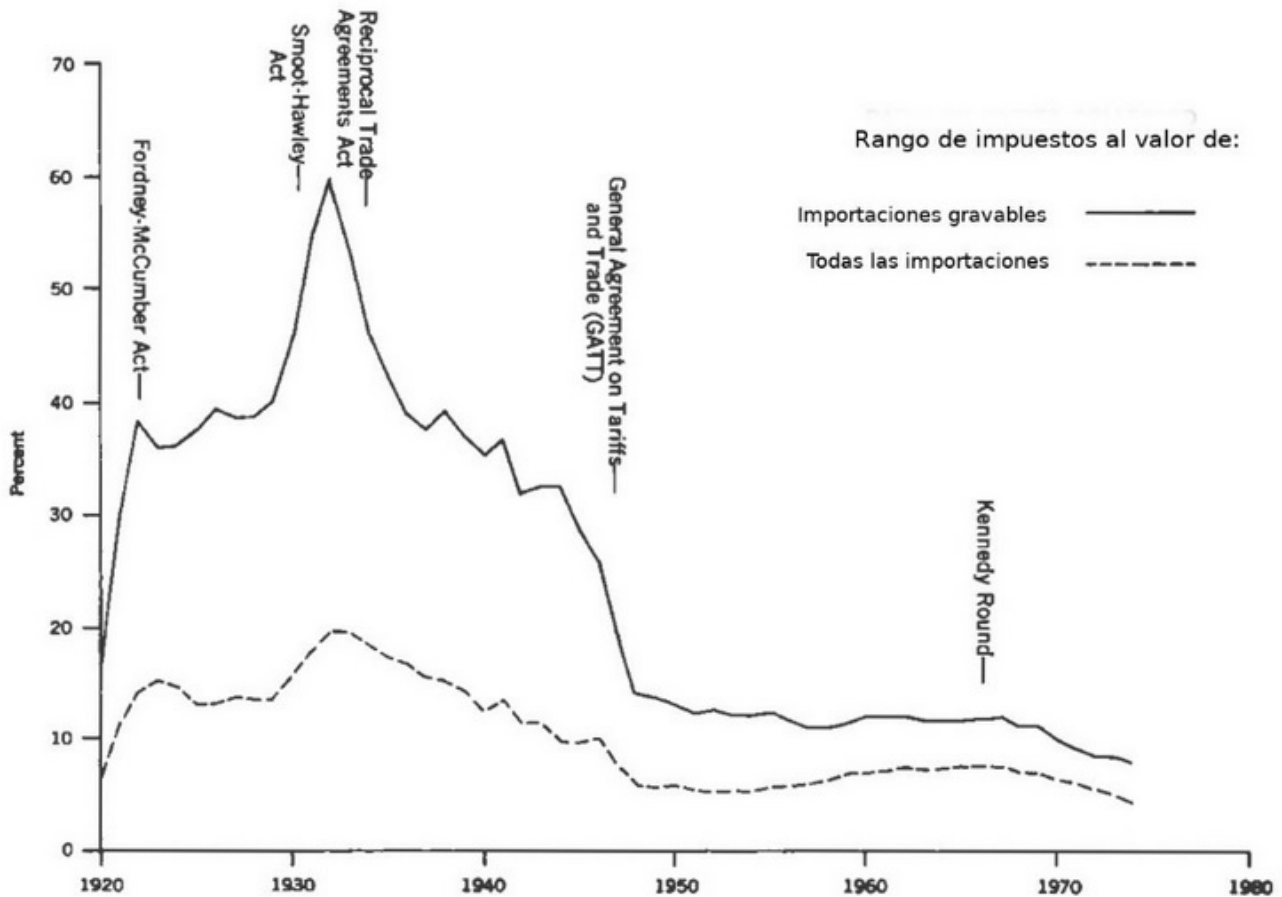
La victoria final estadounidense sobre Gran Bretaña la consiguió mediante la creación del multilateralismo financiero y comercial en la Conferencia de Bretton Woods, en junio de 1944. Este mecanismo incluyó una Organización Internacional de Comercio, el Fondo Monetario Internacional y el Banco para la Reconstrucción y Fomento. El efecto fue que en 1946 se disolvió el Tratado de Ottawa y, con eso, todos los acuerdos bilaterales que contenía. De modo que ya no fue necesaria la conformación de la Organización Internacional de Comercio y en 1947 se detuvo su conformación quedándose en la carta de La Habana y el GATT. La política comercial internacional de EEUU se quedó prendida del GATT de 1947 y de los sucesivos acuerdos con el FMI.

Recién en 1990, EEUU volvió a tener una política comercial activa, tras la desaparición de la URSS y del Muro de Berlín. Resurgió entonces con dos propuestas comerciales paralelas: por un lado hacer un tratado trilateral de libre comercio con América del Norte (TLCAN) y, por otro, un acuerdo multilateral comercial (OMC). Así, quedó establecida una política de comercio internacional americana bífida: una plurilateral y otra multilateral.

En ambos casos, el soporte fueron las políticas neoliberales que promovieron la flexibilización laboral, la extensión de cadenas de valor a través de todo el mundo y la deslocalización de la producción. El criterio fue la disminución de sus costos de producción, el aprovechamiento de los bajos salarios en las economías en desarrollo y la desregulación de los mercados. El gran promotor de esto fue EEUU y, a través de sus empresas transnacionales, deslocalizó su producción a sus fronteras y a zonas especiales de producción en China. Con esto esperaba

aumentar la productividad de sus empresas y una mejora de la rentabilidad.

Proporción de impuestos recaudados al valor de las importaciones, 1930-1974



Fuente: John M Dobson, Two Centuries Of Tariffs: The Background and Emergence of the US. International Trade Commission, Washington, D.C, 1976. p36

Sin embargo, el correlato de este proceso fue una sujeción deficitaria al mercado mundial, un aumento del desempleo interno y una disminución del peso salarial en el PIB. El resultado estructural es el conocido: una pérdida de competitividad internacional, derivada de una mayor caída de la productividad, llevando a un estancamiento del crecimiento con pérdida de empleos industriales poco calificados, un déficit comercial creciente, un déficit fiscal alarmante y un aumento de la deuda externa, para financiarlo, así como altísimo nivel de concentración del ingreso.

Es este el síntoma que resiente Trump, pero su diagnóstico está equivocado. No son la firma de “malos acuerdos” y el “abuso de todas las naciones” lo que afecta a la economía estadounidense sino las razones arriba mencionadas. Con ignorancia y mala fe, EEUU está destruyendo las instituciones que tardó siete décadas en consolidar.

Están repitiendo el ejercicio de los años 30 que le diera flacos resultados (Ver Gráfico). Lo más probable ahora es que se retiren por el momento de la OMC, como lo hiciera en 1921 con la Liga de las Naciones, que ellos mismos crearon.

Oscar Ugarteche, Investigador Titular, IIEc-UNAM, SNI/Conacyt. Coordinador del OBELA

Armando Negrete, Técnico Académico, IIEc-UNAM, Doctorante UNAM, Miembro del OBELA