

CARTILLAS SOBRE EL

Número

5

Area de
Libre
Comercio de las
Américas



¿ESTAN PREPARADOS LOS ESTADOS UNIDOS PARA ENFRENTAR EL ALCA?

*“Si el ALCA
no se basa en un verídico propósito
estadounidense de
constituir mercados abiertos
en todo el hemisferio,
este tratado puede pasar de :
"irrelevante a indeseable"”.*

Fernando Enrique Cardoso
Presidente de Brasil

al concluir la Reunión Cumbre de Jefes de Estado del
Continente Americano en Québec, abril del 2001

La pregunta puede parecer necia, si se tiene en cuenta que Estados Unidos es, desde 1994, el promotor de este proyecto.

Sin embargo, queremos hacernos la pregunta: ¿Está Estados Unidos preparado para una Asociación de Libre Mercado?

Repasemos un poco de historia a través de un drama en cuatro actos.



1^{er} Acto:

*Cría buitres y te
sacarán los
ojos*

Estados Unidos emergió como una potencia industrial luego de la segunda guerra mundial, sobre todo frente a la destrucción del aparato productivo registrada en Japón y en los países europeos en el transcurso de la guerra.

Estados Unidos, mientras tanto, a distancia geográfica del escenario de la guerra, consolidó su superioridad industrial. Y confiado en esa condición, promovió la liberalización comercial en las sucesivas rondas de negociaciones comerciales que se realizaron al interior del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), ejerciendo en ese sentido el liderazgo en la promoción de la desgravación arancelaria. .

En 1949, esto es en la inmediata posguerra, Estados Unidos tenía una balanza comercial positiva en todos los grupos de productos, excepto en petróleo crudo y parcialmente refinado.

Desde 1960, esta situación empezó a cambiar.

Los aparatos productivos de Europa y Japón comenzaron a despegar, debido a las políticas instrumentadas por los gobiernos para impulsar el crecimiento y el empleo, y que contaron con el apoyo norteamericano mediante el Plan Marshall y las condiciones favorables en que Alemania renegoció su deuda externa.

En efecto, mediante el Plan Marshall, Estados Unidos realizó transferencias financieras a los países europeos y a Japón, para apoyar la reconstrucción de su economía; y en la renegociación de la deuda externa alemana, los países acreedores se comprometieron, entre otras medidas, a facilitar la obtención de un superávit comercial, como condición para que pueda cubrir el servicio de la deuda externa, que en ningún caso debía superar el 5% de los ingresos por exportaciones.

Los acreedores estuvieron conscientes de que Alemania sólo podría pagar su deuda externa si contaba con capacidad productiva y con capacidad de pago, razón por la que contribuyeron a la reconstrucción de su aparato productivo y le aseguraron un superávit comercial que le posibilita contar con excedentes de divisas con las cuales pagar el servicio de la deuda e irla reduciendo.

Los productores norteamericanos fueron perdiendo competitividad a medida que mejoraba la capacidad productiva de Europa y Japón, en los años cincuenta y sesenta; y de los países asiáticos en desarrollo, desde fines de los años sesenta en adelante.

A esta situación contribuía la vigencia de la convertibilidad del dólar en oro, que imposibilitaba la devaluación del dólar frente al oro y en consecuencia frente a las monedas de los socios comerciales europeos y japoneses.

El deterioro de la competitividad fue especialmente marcado en las industrias del calzado, acero, textiles y vestido, industria automotriz, industria química, y en la industria de productos electrónicos.



2^{do} Acto:

Estados Unidos se recoge en su Guarida

Los productores locales norteamericanos amenazados por la competencia de productos importados exigieron protección, y Estados Unidos fue en consecuencia, abandonando el libre comercio y volviéndose proteccionista en los sectores en los que iba perdiendo competitividad, mientras continuaba promoviendo el libre comercio fuera de su territorio nacional. Desde la Ronda Kennedy, en los años sesenta, se registró una presión en el Congreso norteamericano por la protección a la industria del acero, del calzado y de los productos electrónicos.

Comenzó para Estados Unidos el déficit comercial en industrias específicas, como el calzado y la industria textil desde 1960, pero fue en 1971 cuando registró por primera vez en la posguerra un déficit comercial en el conjunto de dicha balanza. El presidente Richard Nixon declaró entonces la inconvertibilidad del dólar en oro, debido a que la Reserva Federal había ido perdiendo las reservas de oro como resultado de la salida de capitales registrada en los

años sesenta (para financiar el gasto militar asociado a las guerras de Corea y Vietnam, pero también por la inversión extranjera directa de norteamericanos en el resto del mundo), a lo que se añadió el déficit comercial desde 1971.

El dólar se devaluó entonces, por primera vez en la posguerra frente a las monedas de sus socios comerciales, y el gobierno impuso una sobretasa arancelaria a todas las importaciones, tratando de corregir el déficit comercial. Desde entonces, las monedas flotan entre ellas y a pesar de todas las medidas adoptadas por Estados Unidos para corregir su balanza comercial, la misma se ha ido deteriorando, dando lugar a que Estados Unidos cuente actualmente con el déficit comercial y la deuda externa más grandes del mundo.

Por supuesto, Estados Unidos es un país cuya deuda externa está denominada en su propia moneda y su poder de emisión de moneda internacional le ha permitido incurrir en déficit comerciales y aumentar el saldo de su deuda externa, sin necesidad de realizar los ajustes que se imponen a las economías de los países en desarrollo endeudados, que pagan el servicio de su deuda externa en una moneda, de la que solamente pueden aprovisionarse en base al aumento de las exportaciones o al mayor ingreso de capital extranjero como inversión o como deuda externa.

Estados Unidos no necesita aplicar un ajuste recesivo, para generar los excedentes que le permitan servir su deuda, ni renegociarla para reducir su peso. Simplemente debe dejar que el dólar se devalúe y sus acreedores de manera automática e involuntaria le perdonan una parte de la deuda.

Pero la devaluación del dólar da lugar en forma automática a la revaluación de las monedas de sus socios comerciales, con la consecuente pérdida de competitividad de los productores de dichos países en el mercado mundial. Esta es la razón por la que no es posible corregir el déficit comercial norteamericano en base a una devaluación indefinida del dólar, dado el doble carácter de la economía norteamericana que constituye al mismo tiempo, el principal país deudor y el mercado más grande del mundo: 19% de las importaciones mundiales se dirigen a Estados Unidos, ascendiendo a un monto aproximado de US \$ 1.260 miles de millones en 2001, seguido a distancia por Alemania, que importa el 7,5% del total mundial, equivalente a US \$ 502 mil millones.

Para que Estados Unidos logre transformar su déficit comercial en superávit, sus socios comerciales actualmente superavitarios, tendrían que transformarse en deficitarios. En síntesis, el perro se masca la cola en un círculo vicioso insoluble.

El proteccionismo en el primer mundo

<i>Índice de Dobles Raseros</i>	Unión Europea	Estados Unidos	Canadá	Japón
Porcentaje de las importaciones procedentes de los países en desarrollo (no PMA) sujetas a aranceles superiores al 15%	4,9	6,6	4,8	2,8
Porcentaje de las importaciones procedentes de los países PMA sujetas a aranceles superiores al 15%	2,8	15	30,6	2,6
Índice medio de los aranceles del AMF aplicados a productos sujetos a picos arancelarios superiores al 15%	40,3	20,8	30,5	27,8
Pico arancelario más elevado. 1999	252 ^(a)	121 ^(b)	120 ^(c)	170 ^(d)
Estimación de Apoyo a los Productores (EAP) como % de la renta agraria. 1998-2000	40	23	18	63
Alcance de los aranceles escalonados sobre los productos agrarios post RU (arancel medio sobre productos elaborados como múltiplo del arancel medio sobre productos sin elaborar)	2,75	1,25	3	3,75
Arancel agrario medio (media simple del índice obligatorio post-RU)	20	9	8,8	29,7
Eliminación del AMF: % de las restricciones a la importación liberalizada en 2002, en comparación con el objetivo del ATV	24	23	-	-
Arancel medio sobre textil y confección (media simple del índice obligatorio post-RU)	7,9	8,9	12,4	6,8
Número de investigación antidumping abiertas contra países en desarrollo 1 de julio, 1995 - 30 de julio, 2000	145	89	22	0
Indicador de barreras comerciales	27	23	20	19
Clasificación según el nivel de proteccionismo	1°	2°	3°	4°
NOTAS: (AMF) Acuerdo multifibras (RU) Ronda de Uruguay (PMA) 49 países menos adelantados				
(a) Cacahuates (b) Productos de carne (c) azúcar de caña sin refinar (d) Productos de carne				

Fuente: Cambiar las Reglas. OXFAM. 2002

El “Índice de Dobles Raseros”, en esencia compara el nivel de proteccionismo de las políticas comerciales que aplican las naciones más ricas y más poderosas en el terreno comercial, en contra de las exportaciones de los países en desarrollo, es decir, el distanciamiento entre los principios del libre comercio y las prácticas proteccionistas. Este índice es un mecanismo para evaluar las diversas barreras comerciales, con el fin de identificar su significación y, también, para conocer de mejor manera cuáles países se destacan en la práctica del doble discurso.

En este cuadro se compara el nivel de proteccionismo de los cuatro mayores mercados de los países industrializados frente a las exportaciones de los países más pobres.

Último Acto:

Los Estados Unidos no quieren el libre comercio

Estados Unidos ha venido aplicando en las últimas décadas, una política comercial que combina el proteccionismo en sectores en los que ha ido perdiendo competitividad, con la promoción del libre comercio en el resto del mundo para sus productos, en particular en sectores en los que es altamente competitivo: las industrias intensivas en conocimientos y los servicios.

Un juego doble para proteger lo suyo: poner freno a la entrada de lo ajeno en su territorio e imponer la libertad de entrada de lo suyo a territorio ajeno.

Estas presiones proteccionistas se han reflejado en las sucesivas reformas a las leyes de comercio de Estados Unidos. Así, desde la ley de comercio de 1974, se incluyó la denominada sección 301, por la cual Estados Unidos impone sanciones decididas de manera unilateral a los socios comerciales

que, a su juicio, afecten la posición comercial de los Estados Unidos, sin recurrir a los procedimientos establecidos en las instancias multilaterales.

Estados Unidos ha recurrido en forma creciente a la acusación de “dumping” definido de manera arbitraria, a la imposición de cuotas y a una variedad de instrumentos legales con propósitos proteccionistas.

El nuevo proteccionismo dio lugar a que, a medida que se iban reduciendo los aranceles respecto a los vigentes en la inmediata posguerra, se iban creando medidas no arancelarias, que actuaban como obstáculos invisibles al comercio.

Las sucesivas reformas introducidas en la Ley de Comercio de Estados Unidos han reforzado el neoproteccionismo norteamericano, como ya se dijo, en sectores en los que los EEUU han ido perdiendo competitividad mientras, en forma simultánea, han promovido la apertura de mercados para sus productos, mediante negociaciones comerciales bilaterales, regionales y multilaterales; pero sobre todo, en el caso de los países en desarrollo, mediante la condicionalidad de los organismos multilaterales de crédito: Banco Mundial, y en especial, del Fondo Monetario Internacional.

Moraleja:

No basta decir no al ALCA

La instancia de negociación a nivel regional, - como la propuesta ALCA- , constituye en consecuencia, solamente una de las instancias a través de las cuales, Estados Unidos persigue sus objetivos comerciales.

Esto significa que con ALCA o sin ella, Estados Unidos continuará persiguiendo sus objetivos comerciales, recurriendo a todas las instancias y mecanismos a su disposición. La vía más fácil hasta ahora, ha sido la imposición de condiciones a través del FMI, dada la absoluta sumisión de los gobiernos locales frente a dicho organismo.

A través del FMI, el gobierno norteamericano ha venido imponiendo de manera unilateral sus condiciones a los países que han firmado acuerdos, sin necesidad de emprender en una negociación bilateral ni multilateral. Los condicionamientos del FMI se han ido ampliando desde la búsqueda de generación de excedentes en el campo fiscal, para garantizar el pago del servicio de la deuda externa -que ha pasado a constituir la máxima prioridad en el manejo de la política económica de los países en los que el

FMI interviene- hasta el campo de la política comercial y de inversiones extranjeras.

En las circunstancias descritas, no es suficiente con decirle NO al ALCA, puesto que aún sin ALCA, Estados Unidos continuará presionando por lograr los objetivos comerciales que actualmente se está proponiendo a través del ALCA, mecanismo que ya ha sido cuestionado en algunas instancias del propio Congreso norteamericano.

En efecto, sesenta y tres senadores norteamericanos enviaron al presidente Bush, una carta fechada 7 de mayo del 2002, en la cual sostienen que "cualquiera sea el motivo, los Estados Unidos no deben utilizar más sus leyes comerciales como objetos de regateo en las negociaciones comerciales internacionales, ni entrar en acuerdos que las debiliten."

Los senadores quieren en consecuencia retirar de la mesa de negociaciones tanto del ALCA como de la nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales de la OMC, conocida como Ronda del Milenio -cuyo inicio está previsto para noviembre del 2002- la ley antidumping y las disposiciones 201 y 301 de la ley de comercio norteamericana, las mismas que además de facilitar el proteccionismo norteamericano, han venido siendo aplicadas por Estados Unidos de manera unilateral y sin considerar las normas vigentes en la OMC.

Estados Unidos:

No quiere renunciar al proteccionismo.

¿Cuál es la reacción latinoamericana frente a esta contradicción?

En la Cumbre Presidencial de las Américas en Québec, varios mandatarios latinoamericanos, incluyendo los de Argentina y Brasil - dos de los más grandes socios comerciales de América del Sur- insistieron en la necesidad de exigir la derogación de las normas antidumping, como un elemento clave del ALCA, que en principio debería firmarse en el 2005. La legislación antidumping le permite a Estados Unidos impedir el ingreso de productos importados a su mercado, acusándolos de competencia desleal, sin someter dicha medida a los mecanismos previstos en la Organización Mundial de Comercio,

actuando en consecuencia como juez y parte, al margen de sus compromisos multilaterales.

El unilateralismo norteamericano viene siendo cuestionado por todos los socios comerciales, en las negociaciones bilaterales, regionales y multilaterales.

*De ese modo,
proteccionista como nadie
¿cómo puede ser el promotor
del libre comercio?*

FUENTE:

➤ PETRAS, James. Administrando un imperio en tiempos de crisis.

Edición de textos:

Javier Ponce

Diagramación y producción editorial:

Susana López Olivares

David Villamar

Coordinación:

Alberto Acosta

Director del ILDIS:
Hans-Ulrich Büniger

