

maría elena espinosa de houde*

la política comercial de los estados unidos y su proyección en el comercio mundial**

Introducción

La importancia de los Estados Unidos en las relaciones económicas internacionales reside en que este país realiza el mayor volumen de comercio del mundo,¹ y en la significativa función que sigue desempeñando el dólar como unidad de cuenta y como medio de pago en el intercambio mundial. Estas características han originado que la evolución del sector externo de la mayoría de los países, tanto industrializados como en vía de desarrollo, esté influenciada por la situación económica de los Estados Unidos y por sus políticas macroeconómicas y comerciales.

La formulación de la política comercial norteamericana se conjuga en una serie de factores económicos nacionales y en objetivos geopolíticos, los cuales a su vez están sujetos a la creciente interdependencia económica entre las naciones en que se ha producido y acentuado en los últimos años.

Por tales razones, los acontecimientos ocurridos en el ámbito de las transacciones internacionales, que se describirán más adelante, aunados a las tendencias registradas en el comercio exterior de los

* Embajada de México en los Estados Unidos, Washington, D.C., Febrero, 1981.

** Los puntos de vista y opiniones expresados en este ensayo son responsabilidad personal del autor, y no necesariamente representativos de esta Embajada.

¹ Entre 1975 y 1979, el valor de las exportaciones de los Estados Unidos, dentro del total mundial, representó el 11.5 por ciento en promedio anual; seguido por la República Federal de Alemania (10.6 por ciento) y por Japón (7 por ciento).

Estados Unidos, mantienen la atención de los demás países sobre las acciones que adopta este país y su proyección en el comercio mundial. Este ensayo está orientado a describir tales tendencias y a analizar los objetivos prioritarios de su estrategia comercial actual, y sus consecuencias en el comercio exterior, particularmente en países en vías de desarrollo. Se presta especial atención a las negociaciones comerciales multilaterales de la "Ronda Tokio" (NCM) y a la situación actual del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Se analizan, asimismo, casos concretos de aplicación de medidas restrictivas vigentes y, finalmente, se visualizan las perspectivas proyectadas por el nuevo gobierno estadounidense.

Tendencias y Contratendencias del Comercio Exterior de los Estados Unidos

En el curso de la década de los setenta, el sector externo de la economía de los Estados Unidos, en buena medida contribuyó a un clima de inestabilidad económica y financiera en el nivel mundial, caracterizado por fluctuaciones comerciales y cambiarias sin precedente. Entre otros factores, se encuentra la suspensión del sistema monetario internacional de paridades fijas, las pronunciadas fluctuaciones cíclicas de la economía, el notable incremento de precios de hidrocarburos en 1983 y, como subsecuente, el sostenido aumento del ritmo inflacionario y las tasas de desempleo, que repercutieron en la estructura de su balanza de pagos, alterando el desarrollo de su actividad económica, y de su patrón de comercio exterior, tanto geográfico como en su composición por categorías de productos.

Estados Unidos ha sido uno de los países industriales más autosuficientes del mundo. Ha dependido en pequeña proporción del comercio exterior para satisfacer su demanda interna de bienes y servicios y para tener acceso a los mercados externos. En comparación con otros países,² esta característica sigue siendo válida en la actualidad: sin embargo, durante la última década, ha aumentado la participación del comercio exterior dentro de su actividad económica. Entre 1970 y 1979 el valor de las exportaciones dentro del PNB subió de 4.3 a 7.5 por ciento, y si se compara con la producción de bienes, el incremento fue aún mayor de 14.4 a 25 por ciento.³

² En 1978 la proporción de las exportaciones de bienes dentro del PNB en los siguientes países fue: 22 por ciento República Federal de Alemania; 23 por ciento Reino Unido; Canadá 23 por ciento; Italia, 21 por ciento y Francia 17 por ciento.

³ Office of the United States Trade Representative, 24 p. **Annual Report of the President of the U.S. on the Trade Agreements Program 1979.**

Desde el punto de vista de la distribución geográfica de estos flujos comerciales, se observa que en 1970 el 70 por ciento de las exportaciones fueron destinadas a países desarrollados y 29 por ciento a países en desarrollo. De este último porcentaje el 6 por ciento correspondió a países exportadores de petróleo. En 1979 las proporciones correspondientes fueron de 61, 35 y 10 por ciento. Esta alteración del patrón comercial fue aún más significativa por el lado de las importaciones. En 1970, el 73 por ciento de las importaciones provino de países desarrollados y 26 por ciento de países en desarrollo, del cual el 6 por ciento correspondió a países exportadores de petróleo. En 1979 dichos porcentajes fueron de 54, 45 y 24 por ciento, respectivamente.⁴

En cuanto a la composición de productos por categorías, se observa durante el periodo analizado que los sectores más dinámicos fueron los de la producción de bienes de alta tecnología e intensivos de capital, que actualmente representa las dos terceras partes de la exportación de manufacturas y productos agrícolas procesados, resultado de métodos de investigación y producción más eficientes. Contrariamente, entre las categorías de manufacturas que se han vuelto menos competitivas, están el acero, los automóviles, textiles, el calzado, las manufacturas de caucho y ciertas maquinarias.

Por lo que se refiere a las importaciones, el cambio tan significativo que se registró en su composición se explica, entre otros factores, por las importaciones crecientes de hidrocarburos.⁵ Entre 1970 y 1972 el valor de las importaciones de petróleo crudo y productos refinados de los Estados Unidos fue de 3.5 millones de dólares, habiendo más que duplicado su valor en 1973 (7.6 millones de dólares); en 1979 y 1980 tales montos alcanzaron las cifras sin precedente de 56.7 y 74.8 mil millones de dólares. El volumen se incrementó de 2.2 millones de barriles diarios de petróleo crudo en 1972, a 6.3 millones en 1979.⁶

Este cambio en la posición del comercio también se explica por la expansión de las transacciones de los Estados Unidos con Japón y con países en vías de desarrollo no petroleros. Entre 1976 y 1978, el valor de las importaciones de mercancías procedentes de estos países aumentó a una tasa promedio anual de 29 y 26 por ciento, respectivamente.

Dado que la economía de los Estados Unidos se caracteriza por introducir innovaciones tecnológicas en sus procesos de producción y mantener mejores salarios que en países en vías de desarrollo, las técnicas de producción que utilizan tienden a ser intensivas de capital en lugar de mano de obra. Esto explica en

⁴ U.S., Department of Commerce, Bureau of the Census. Imports Ft 900.

⁵ En 1972 importaba 29 por ciento de la demanda interna total; en 1979, este porcentaje subió a 44.7 por ciento.

⁶ U.S., Department of Commerce, Bureau of the Census. Imports Ft 900.

cierto grado el aumento de las importaciones de productos de industrias ligeras intensivas en el uso de mano de obra, procedentes sobre todo de países en vías de desarrollo, entre los que se encuentran Japón y Corea del Sur, que han proporcionado en años recientes el 50 por ciento de este abastecimiento.

En 1975, la balanza comercial de mercancías de los Estados Unidos⁷ cambió, de una tendencia superavitaria que llegó a los 11 mil millones de dólares, a una situación de déficits crecientes que alcanzó una cifra máxima de 28 mil millones de dólares en 1978. En 1980 el mayor incremento de las exportaciones (21 por ciento) sobre las importaciones (15 por ciento), se tradujo en una disminución del déficit a 20 mil millones; o sea, 18 por ciento menos que el correspondiente a 1979, que fue equivalente a 24.7 mil millones de dólares. Este desequilibrio en su balanza comercial es resultado, tanto del aumento de precios de hidrocarburos,⁸ como del volumen de importaciones; de la disminución de la demanda externa por productos americanos, derivada de la lenta recuperación de la actividad económica seguida de la recesión mundial de 1974-1975 y, principalmente en los países industriales con los que comercia; esto, aunado al aumento que se registró en la demanda de los Estados Unidos por importaciones para una más rápida recuperación en su actividad económica, combinado con una creciente inflación que se tradujo en pérdida de competitividad de sus productos en los mercados mundiales.

La situación descrita anteriormente ha intensificado la competencia externa en industrias tradicionales de los Estados Unidos, lo que a su vez ha propiciado políticas restrictivas y medidas proteccionistas en perjuicio del comercio internacional.

Participación de los Estados Unidos en las negociaciones comerciales multilaterales

Uno de los acontecimientos más importantes en el nivel mundial, en el área de comercio internacional durante la década de los setenta, fue la realización de la VII Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales, bajo el auspicio del GATT⁹ que se inició formalmente en Tokio en, 1973 y concluyó en 1979. De acuerdo con la declaración inaugural de Tokio¹⁰ los objetivos

⁷ Calculado con base en valores FOB para exportaciones e importaciones.

⁸ El precio promedio internacional por barril de petróleo crudo comercializado, aumentó, de 3.40 dólares en 1973, a 18.60 dólares en 1979, y a 35 dólares en 1980.

⁹ Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Negociaciones anteriores: Ginebra 1947; Annecy, 1949; Torquay, 1951; Ginebra, 1956; Dillon, 1960-62, y la Ronda Kennedy, 1964-67.

¹⁰ Declaración de Tokio, 12 a 14 de septiembre, 1973.

principales de estas negociaciones eran “lograr la expansión y mayor liberalización del comercio mundial y asegurar beneficios adicionales para el comercio de países en desarrollo”. La gran innovación en esta Ronda fue que por primera vez se introdujo en el nivel multilateral la discusión de códigos de conducta que normen la utilización de instrumentos de restricción que impiden o distorsionan el comercio mundial.

Como resultado de estas negociaciones, que concluyeron el 12 de abril de 1979, se logró, además a reducciones arancelarias,¹¹ la aprobación de códigos de conducta relacionados con subsidios e impuestos compensatorios, impuestos **antidumping**, barreras técnicas al comercio o normas, licencias de importación, valoración aduanera y adquisiciones gubernamentales y tres acuerdos sectoriales (carne de bovino, productos lácteos y aeronaves civiles). Asimismo, se firmaron protocolos que introducen nuevos elementos al sistema del GATT.

Los Estados Unidos participaron en estos acuerdos con el propósito de negociar, ampliar y mejorar el acceso comercial para los productos agrícolas e industriales en mercados externos; asegurar acceso a fuentes de abastecimientos externos de productos importantes para su economía, en forma justa, equitativa y a precios razonables, y reglamentar el uso de barreras no arancelarias al comercio y mejorar los procedimientos para la aplicación de salvaguardias.

Con el objeto de poner en vigor los acuerdos negociados, que fuesen compatibles con la interpretación del Sistema GATT-NCM, los Estados Unidos promulgó la “Ley de Acuerdos Comerciales de 1979”, en la que se introducen disposiciones que enmiendan preceptos de comercio exterior vigentes, principalmente en las áreas de subsidios e impuestos compensatorios e impuestos **antidumping**.¹²

Código sobre subsidios e impuestos compensatorios.

Tiene por objeto neutralizar los subsidios externos sobre importaciones, mediante la aplicación de impuestos compensatorios. La adhesión de los Estados Unidos a este código implica cambios significativos en la legislación vigente. Las nuevas disposiciones de Ley de 1979 condicionan la imposición de tarifas compensatorias en la comprobación de “daño material” a la industria nacional. A

¹¹ Las listas de concesiones arancelarias para productos agrícolas e industriales están contenidas formalmente en dos instrumentos legales: Protocolo de Ginebra de 1979 al GATT y Suplemento al Protocolo Arancelario.

¹² **Tariff Act of 1930; y Trade Act of 1974.**

diferencia de la Ley anterior, que permitía cargar impuestos de esta naturaleza, independientemente de que causen o no al aludido daño.

Asimismo, la nueva Ley reduce considerablemente los plazos que existían para determinar el efecto de las importaciones bajo investigación y permite cobrar fianzas provisionales que aseguren eventualmente los impuestos en casos en que la determinación preliminar de la investigación respectiva sea afirmativa. Por último, una nueva modalidad es que se podrán negociar acuerdos bilaterales que garanticen la eliminación de posible daño a la industria nacional, en lugar de impuestos compensatorios.

Código Antidumping.

Durante las negociaciones, se llevó a cabo una revisión del acuerdo establecido previamente en la Ronda Tokio, si bien el objetivo sigue siendo el mismo, es decir evitar que importaciones procedentes de diferentes países sean vendidas en mercados nacionales a precios menores del "justo"; sin embargo la legislación de 1979, de los Estados Unidos, introduce nuevos elementos en los procedimientos, como son: reducir los límites cronológicos en las investigaciones de esta naturaleza y describir con mayor detalle la forma como evaluó el requisito de comprobación de daño material a la industria nacional.

Código sobre Valoración Aduanera.

Este código establece métodos de carácter uniforme y neutral para determinar el valor de las mercancías comerciales, el cual generalmente constituye la base gravable para el cobro de los impuestos de importación. La puesta en vigor de este acuerdo por los Estados Unidos significó la eliminación del llamado "American Selling Price".¹³

Código sobre Adquisiciones Gubernamentales.

Tal código tiene por objeto desalentar la discriminación contra abastecedores extranjeros, en las compras de mercancías que realiza el sector público de los países, para lo cual se establece la necesidad de someter a licitaciones internacionales las adquisicio-

¹³ Método para calcular impuestos de importación, basado en el precio de productos competitivos nacionales.

nes mencionadas. Respecto a las implicaciones para los Estados Unidos, la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979, faculta al Presidente del país para eliminar cualquier regulación que interfiera con el cumplimiento de este Código, como sería el caso de la ley llamada "Buy America", la cual da preferencia en las compras de productos del sector público a proveedores nacionales. Asimismo, para asegurar que las empresas tengan mayor acceso a los beneficios de este acuerdo, el gobierno de los Estados Unidos establecerá un programa de información pública respecto a los procedimientos y planes de compras de gobiernos extranjeros desde el momento que los mismos convocan a licitaciones internacionales.

Medidas de Salvaguardia.

Uno de los códigos que ha suscitado mayor controversia durante las negociaciones y que aún está pendiente de aprobación por los participantes en las negociaciones, se refiere al uso de salvaguardias para restringir importaciones temporalmente, con el fin de prevenir o remediar daños a productores nacionales.

El aspecto más debatido del código está relacionado con la inclusión de una cláusula de selectividad; es decir, si la restricción de las importaciones debe imponerse solamente al país o países abastecedores que se compruebe son la causa del perjuicio, o en cambio si debe hacerse extensivo a todos los países. Los Estados Unidos se han pronunciado en contra de la selectividad. Sostienen que con el propósito de asegurar una justa retribución en el ajuste, es necesario que todos los países acepten las reglas a seguirse. Sin embargo, la Comunidad Económica Europea condiciona la aprobación del código a la inclusión de tal criterio.

A la fecha, a pesar de que las partes contratantes del GATT decidieron establecer un Comité responsable, de continuar estas negociaciones, no se ha logrado ningún acuerdo sobre este respecto.

Código sobre Falsificación Comercial.

Tiene por objeto prevenir y sancionar la falsificación de patentes y marcas; sin embargo, **no se ha logrado un acuerdo** que sea aceptado multilateralmente, a pesar de que los Estados Unidos y la Comunidad lo habían aprobado sobre base bilateral.

Efecto de las NCM en los países en desarrollo

El nivel de las reducciones arancelarias totales, que fue de alrededor de un 30 por ciento en promedio, serán otorgadas en forma escalonada durante un periodo de ocho años. Conforme a un estudio elaborado por el GATT¹⁴ los beneficios de los países en vía de desarrollo, derivados de estas concesiones, serán de 25 por ciento aproximadamente, menores que las que obtuvieron países desarrollados.

Los países en desarrollo han expresado su inconformidad por el resultado de estas negociaciones, debido a que no se incluyeron productos de su especial interés, sobre todo en el sector agrícola; además, no se logró eliminar ciertos controles cuantitativos o medidas que tienen un impacto similar, como los acuerdos de restricción voluntaria y de órdenes de mercadeo, en el campo agrícola, textil y de cuero, por lo que la existencia de estos controles puede neutralizar las ventajas derivadas de las reducciones arancelarias.

Cambios en las reglas de Comercio: no reciprocidad y graduación

Desde 1965 las reglas de Comercio para países en desarrollo, que actualmente constituyen las dos terceras partes de los países miembros, están comprendidas en la cuarta parte del Acuerdo General, que establece que estos países no están obligados a otorgar concesiones tarifarias en detrimento de su propio desarrollo y de sus requerimientos financieros y comerciales. Bajo este principio de no reciprocidad, estas naciones pueden acudir a las ventajas de la liberalización comercial de los países industriales sobre la base de nación más favorecida, sin estar obligados a conceder una reducción equivalente en sus propias barreras comerciales.

Con objeto de fortalecer las normas internacionales que rigen el comercio exterior, se estableció en los Acuerdos de la Ronda Tokio una base legal más sólida para la puesta en práctica del principio de la no reciprocidad, mediante la llamada **Cláusula Habilitadora**, la cual permite a países desarrollados extender selectivamente tratamiento especial y diferencial a países en desarrollo sobre base no recíproca. Sin embargo se introduce el criterio de graduación, según el cual los países en desarrollo irán aceptando completa responsabilidad en sus obligaciones bajo el GATT, a medida que avance su proceso de desarrollo.

Se puede afirmar que el efecto de estas negociaciones sobre los

¹⁴ GATT, *The Tokio Round of Multilateral Trade Negotiations*. Ginebra, 1979.

países en desarrollo es aún incierto. En primer lugar, los códigos de conducta sobre barreras no arancelarias solamente son extensivos a países signatarios, y a la fecha un número reducido de países en desarrollo los ha aceptado y en algunos casos, condicionados.¹⁵ En segundo lugar, en materia de concesiones tarifarias, serán concedidas con base en la cláusula de nación más favorecida, sin embargo solamente en países en desarrollo han firmado los protocolos arancelarios.^{15bis}

Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)

El Sistema Generalizado de Preferencias de los Estados Unidos, establecido en 1976, prevé el otorgamiento de preferencias tarifarias a ciertas importaciones provenientes de países en desarrollo, sobre una base no recíproca por un periodo de 10 años. Si bien tiene una cobertura de alrededor de 2 800 productos, en términos de valor solamente representa actualmente alrededor del 4 por ciento del total de importaciones no petroleras, y 13.7 por ciento de las provenientes de países en desarrollo que efectivamente entran libres de impuestos.

Este sistema se puso en vigor con el propósito de estimular el crecimiento y la diversificación de las exportaciones de países en desarrollo elegibles. Sin embargo, con el objeto de proteger ciertos sectores de la economía nacional, se establecen medidas de salvaguardia que reglamentan el volumen, la distribución y los beneficios derivados de este programa, lo cual limita su mejor aprovechamiento. Éstas se refieren al cumplimiento de una cláusula de necesidad competitiva, bajo la cual un país pierde la preferencia de tratamiento libre de impuesto, en productos cuya importación a los Estados Unidos, en cualquier año, haya superado el 50 por ciento del total importado de ese producto, o que su valor haya excedido una cifra absoluta en dólares¹⁶ que varía en función del crecimiento del PNB. Igualmente prevé la eliminación anual de productos, en respuesta a peticiones de productores nacionales.

Por otra parte, se excluyen muchos productos que son de especial interés para los países en desarrollo, principalmente en las

¹⁵ Al 16 de enero de 1981, Argentina, Brasil, Chile, Uruguay, India, Corea, Hungría y Bulgaria.

^{15 bis} Al 16 de enero de 1981 habían firmado el protocolo arancelario Argentina y Jamaica y el suplemento al protocolo República Dominicana, Perú, Uruguay, Egipto, India, Indonesia, Malasia, Singapur, Brasil, Chile e Israel. estos tres últimos sujetos a ratificación.

¹⁶ En 1979 este valor fue de 41.9 millones de dólares.

categorías de textiles, calzado, artículos de piel y productos agrícolas.

En 1980, el valor de las importaciones de los Estados Unidos de productos elegibles al amparo del Sistema General de Preferencias fue equivalente a 14.3 mil millones de dólares. Sin embargo, solamente entraron libres de impuestos mercancías por valor de 7.3 mil millones; o sea, cerca del 50 por ciento del valor de este comercio no obtuvo este beneficio por efecto de la cláusula de necesidad competitiva.

Como resultado de la entrada en vigor de la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979, se han introducido varias modificaciones en los procedimientos operacionales del Programa. La primera se refiere a la elegibilidad de países que permite la inclusión de tres países miembros de la OPEP (Ecuador, Indonesia y Venezuela), como resultado de acuerdos bilaterales que concluyeron con los Estados Unidos; fueron también designados elegibles Zimbawe y Uganda. Se excluyó a Etiopía, por no compensar en forma satisfactoria las inversiones de empresas de los Estados Unidos que fueron nacionalizadas, y a Afganistán, como sanción contra la invasión de la Unión Soviética.

En segundo lugar, respecto a la elegibilidad de productos, se concedió autoridad al Presidente para eliminar la limitación por necesidad competitiva de 50 por ciento en productos que no excedan el valor total de importación de un millón de dólares.

En tercer lugar, en abril de 1980 los Estados Unidos realizaron una evaluación sobre los primeros cinco años de operación del Sistema Generalizado de Preferencias. Aunque no se hicieron cambios muy sustanciales con base en las recomendaciones del Informe mencionado, el Programa en su funcionamiento es más restrictivo. Se recomendó un proceso de eliminación gradual del tratamiento preferencial, sobre la base de excluir productos provenientes de aquellos países que han demostrado ser competitivos en ese sentido y tienen un nivel relativamente alto de crecimiento.

Es importante destacar que se han introducido en el Congreso iniciativas de ley para limitar aún más la elegibilidad, tanto de países como de productos. A pesar de que estas gestiones no han alterado al SGP, dicho aspecto constituye materia de grave preocupación para algunos países en desarrollo. Principalmente se propone excluir aquellos países que registren un superávit comercial de bienes manufacturados con los Estados Unidos; además se sugiere incorporar nuevos límites cuantitativos para la designación de artículos elegibles.

Medidas restrictivas adoptadas por los Estados Unidos y su efecto en los países en desarrollo

La política comercial de los Estados Unidos se pueden definir, en términos generales, como relativamente liberal, si se comienza con la de otros países industriales. Sin embargo está sujeta a presiones de industrias nacionales que procuran obtener protección. Es decir, conforme las barreras arancelarias se han reducido a través de negociaciones internacionales sucesivas, otras medidas comerciales se han utilizado para proteger intereses nacionales, contra las importaciones. En el curso de los últimos diez años, los Estados Unidos aplicaron medidas de cláusula de escape contra productos en los que países en desarrollo son principales abastecedores. Estas acciones han consistido en aumentos temporales de tarifas; tarifas sobre cuotas, restricciones cuantitativas, acuerdos voluntarios de restricciones de exportaciones o acuerdos de órdenes de mercadeo. También se han realizado investigaciones antidumping y de impuestos compensatorios que han resultado de la imposición de impuestos adicionales.

Además, cabe destacar que la política comercial hacia los países en desarrollo tiene características ambiguas. Por una parte, estos aceptan aplicar el principio de no reciprocidad en ciertos aspectos de las NCM y ponen en vigor el SGP; sin embargo, esto se lleva a cabo en dimensión limitada y en sectores industriales o, en productos individuales en los que los países en desarrollo demuestran ser competitivos y están sujetos a restricciones cuantitativas (cuotas) o de otra naturaleza. Existen ejemplos concretos de control de importaciones en varios sectores industriales, tales como acero, textiles, calzado, aparatos electrónicos, etcétera.

Los textiles y prendas de vestir son artículos de particular importancia en el comercio entre países desarrollados y en desarrollo, debido a que están entre las primeras manufacturas producidas por los países en proceso de industrialización. Además, existen cambios en ventajas comparativas en estas industrias que imponen dificultades de ajuste a países desarrollados.

Los Estados Unidos se apoyan en el acuerdo multifibras, para asegurar que la expansión del comercio de textiles de los países en desarrollo no cause desequilibrio en la industria nacional. A este respecto cabe señalar que próximamente terminará la vigencia del Convenio Multifibras, y a pesar de que el gobierno de los Estados Unidos no ha manifestado su posición oficial sobre los términos en que habrá de negociarse el futuro Acuerdo, representantes de la industria textil nacional han expresado que propugnarán para que se introduzcan nuevos elementos aún más restrictivos para las

importaciones de estos productos. Han sugerido que en el próximo Convenio se establezca un valor específico máximo para importaciones totales, agrupado en una sola categoría, y asimismo que se condicione el crecimiento de estas importaciones al incremento de la demanda del mercado nacional.

Por otro lado, en el sector de la industria del acero, Estados Unidos, con el objeto de proteger a los productores nacionales de acero de la llamada competencia "desleal" del exterior, ha establecido un mecanismo de precios de referencia o de "gatillo" (Trigger Price Mechanism). Este mecanismo, diseñado para evitar prácticas de **dumping** y subsidios, funciona a través de un órgano de vigilancia que tiene como labor detectar las ventas externas al mercado nacional que se realizan por debajo del precio al mercado nacional que se realizan por debajo del precio establecido. El precio de referencia está calculado con base en los costos de producción de la industria del país, que se considera la más eficiente del mundo, más los correspondientes gastos del flete marítimo que cubre el trayecto a cualquier puerto de los Estados Unidos.

Consideraciones Finales

Desde el inicio de la década de los setenta se ha producido un profundo deterioro de la situación económica mundial, caracterizado por crecientes desequilibrios en el ámbito comercial, monetario y financiero, que a su vez ha propiciado el resurgimiento de tendencias proteccionistas en perjuicio del comercio internacional.

Durante periodos de recesión anteriores, se ha puesto en evidencia que las presiones aumentan para proteger industrias nacionales de la competencia externa. Por lo tanto, las perspectivas de la Ronda Tokio dependerán de la determinación de los países para realizar ajustes estructurales en sus sistemas de producción y de empleo, de manera que conduzcan a una mayor eficiencia en el uso de recursos y factores de producción.

Es aún prematuro pronunciarse sobre los beneficios, derivados de las Negociaciones Comerciales Multilaterales, que obtendrán los países en vía de desarrollo. Por una parte, el sostenimiento de su ritmo de crecimiento económico depende de una expansión sustancial y de una diversificación de sus exportaciones, lo cual a su vez se precisa para financiar los insumos y bienes de capital importados. Por otra parte, las concesiones comerciales que fueron otorgadas a dichos países no ofrecen suficientes estímulos por sí solos, para llevar a cabo la transformación que requieren sus sectores productivos y, por ende, los de exportación. Por lo tanto, estos países deberían impulsar actividades de fomento a las

exportaciones, de tal manera que coadyuven a este proceso de transformación.

La política comercial del nuevo gobierno de los Estados Unidos aún no ha sido promulgada en términos estratégicos. Sin embargo existen lineamientos generales en la Plataforma de la Convención Nacional del Partido Republicano de 1980,¹⁷ apuntando hacia nuevas orientaciones en sus relaciones económicas con el exterior. Dicha plataforma sostiene que la definición de su política económica será armonizada con sus políticas exteriores y de defensa nacional, las cuales tienen entre otros propósitos, propiciar el acceso a fuentes externas de energía y materias primas, así como disminuir su dependencia de países cuyo abastecimiento es considerado inseguro. Se establecen como objetivos prioritarios la estabilización del valor del dólar en el mercado monetario internacional y la promoción de la liberación del comercio mundial basado en principios de reciprocidad y equidad. También atribuyen al comercio exterior una función muy importante en el ajuste energía-comercio, que a su vez promueva la creación de empleos y la expansión de actividades económicas.

El nuevo gobierno ya ha manifestado que no mantendrá una actitud pasiva ante las presiones proteccionistas de los países europeos y Japón, sino que buscará una mayor apertura de esos mercados para sus manufacturas de alta tecnología y productos agrícolas, principalmente hacia el de Japón. Al mismo tiempo ha dado indicios de que procuraría un mayor acercamiento comercial con los países en vía de desarrollo y en particular con los de este hemisferio. Asimismo, ha señalado que se apartarán gradualmente de la ayuda económica externa en la forma tradicional, poniendo énfasis en cambio, en una mayor interrelación de flujos comerciales y financieros con dichos países.

En las circunstancias actuales es prematuro pronosticar cuál será la trayectoria de la política del nuevo gobierno en materia de su comercio externo. Sin embargo, se puede anticipar que los factores que contribuyeron a incrementar las presiones globales en los mercados financieros internacionales, continuarán en la presente década, aunados a presiones de población, abastecimiento de alimentos y problemas del medio ambiente. Este panorama no ofrece perspectivas muy favorables para el bienestar colectivo, a menos que se lleve a cabo una revitalización económica en el nivel mundial, que se traduzca en un fortalecimiento de la cooperación económica internacional.

¹⁷ Documento que plantea los principales objetivos y la filosofía del Partido Republicano.