

52  
2ej.



# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES

## *LA COERCION ECONOMICA EN LA POLITICA EXTERIOR DE LOS ESTADOS UNIDOS*

**T E S I S**

PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES

**P R E S E N T A :**

**ZAPATA GARESCHÉ, EUGENE DESCHAPELLES**

8853075-0

ASESOR: JOHN SAXE - FERNANDEZ

SEPTIEMBRE 1992

**FALLA DE ORIGEN**



## **UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso**

### **DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

## I N D I C E

	Página
Capítulo 1	
Antecedentes .....	1
Capítulo 2	
La Ley Arancelaria Smoot-Hawley .....	23
Capítulo 3	
Las Relaciones entre Japón y E.U. ....	35
Capítulo 4	
El Caso de Cuba .....	64
Capítulo 5	
La Nueva Ley Comercial Estadounidense .....	93
Capítulo 6	
Radiografía de la Coerción Económica .....	126
Conclusiones .....	194
Bibliografía y Hemerografía .....	216

## CAPITULO 1

### Antecedentes

El uso del arma económica como instrumento de política exterior se encuentra ya documentado en la antigua Grecia desde el año 432 A.C., en el Decreto Megariano dictado por Pericles, que limitaba la entrada de bienes megarianos (1) al mercado ateniense como medida de represalia por ciertas reclamaciones territoriales y el secuestro de tres mujeres aspacias. (2)

Según Aristófanes, este decreto jugó un papel fundamental para el advenimiento de la Guerra del Peloponeso entre Atenas y Esparta (431 a 404 A.C.) y la posterior imposición a Atenas del gobierno espartano de los Treinta Tiranos. (3)

Aunque la historia del uso de sanciones económicas desde los griegos y hasta llegar al siglo XX es muy rica y extensa, el enfoque de este trabajo se limitará a considerar los episodios relevantes en los que destaque el papel de la política económica coercitiva de Estados Unidos como medio de influencia sobre el comportamiento de otros Estados. (4)

Desde antes de la independencia de las colonias norteamericanas en 1776, el uso de instrumentos económicos y en particular del comercio como medio para obtener objetivos

políticos determinados, cobró una importancia inusitada.

En efecto, la política comercial de las trece colonias como arma para contrarrestar los dictados de la metrópoli británica, jugó un papel clave para la consolidación de su independencia y la posterior formación de los Estados Unidos como Estado soberano.

Este uso instrumental del comercio norteamericano se remonta por lo menos al año de 1765 cuando, por vez primera, las colonias declararon un boicot a las importaciones británicas en protesta contra el "Stamp Act" decretado por el Parlamento inglés, el cual establecía un impuesto moderado que habría de gravar a todas las transacciones en papel.

Aún cuando el boicot logró cancelar el efecto del "Stamp Act" en las colonias, en 1767 el Parlamento decretó los "Townshend Acts" que, entre otras cosas, establecían un arancel de aduanas sobre todos los bienes importados de Inglaterra.

Como protesta por los "Townshend Acts", en 1769 las autoridades de la Bahía de Massachusetts tomaron la iniciativa de cancelar la importación de un gran número de productos ingleses. Muy pronto, otras ciudades de Nueva Inglaterra (entre las que destacaba Nueva York) se unieron al boicot, el cual provocaría en total, una reducción de más del 50% de las exportaciones británicas a las colonias entre

Capítulo 1  
Antecedentes

1768 y 1769. (5)

Pocos años más tarde tendría lugar una de las anécdotas más conocidas del enfrentamiento comercial entre Inglaterra y las Trece Colonias. Dicho episodio se presentó cuando la Corona Británica decidió otorgar a la East India Tea Company, el monopolio de la venta de té en las colonias, y el encargo de gravar con un pequeño impuesto a dicho producto.

Los norteamericanos reaccionaron en contra de este acto de diversas formas, entre las que destaca la famosa Boston Tea Party de 1773, en la que un grupo de personas disfrazadas de indios abordaron un barco de la East India y vaciaron todas sus cajas de té en la Bahía de Boston.

La respuesta de la Corona Británica a esta ofensa fue el cierre inmediato del puerto de Boston. Sin embargo, la creciente solidaridad entre las colonias no sólo las unió en la protesta generalizada contra el cierre del puerto, sino que las llevó a articularse de una forma más sistemática y organizada para contrarrestar los dictados de la metrópoli.

Así, en agosto de 1774 las autoridades de Virginia adoptaron un Acuerdo de No-Importación de bienes británicos, el cual sería firmado por el Congreso Continental tan solo un mes después.

## Capítulo 1 Antecedentes

Este Acuerdo prohibía las importaciones directas o indirectas de las Indias Occidentales Británicas, con excepción de medicamentos, a partir del primero de noviembre de 1774. A su vez, restringía la exportación de tabaco y otros productos a partir de agosto de 1775, y hasta que se revirtieran las medidas perjudiciales al comercio colonial. La resolución inclusive estipulaba que todo comerciante que no respetara el boicot sería a su vez boicoteado por el resto de los comerciantes.

El resultado de estas medidas fue dramático e inmediato: las exportaciones británicas a las colonias durante 1775 se desplomaron a menos de una décima parte de los 2.5 millones de libras esterlinas que se habían exportado durante 1774.

(6)

La política comercial norteamericana continuó siendo instrumentada con fines más amplios de política exterior aún ya independizadas las colonias. En 1793 el Secretario de Estado Tomás Jefferson promovió una serie de mecanismos de restricción a la importación de mercancías británicas como gesto de apoyo a la Francia postrevolucionaria en su enfrentamiento con Inglaterra.

Aunque en los hechos ninguna restricción se aplicó, se sentó el precedente para el uso futuro de las barreras al comercio como una nueva e interesante arma dentro del arsenal político

del naciente Estado.

El caso de la fragata norteamericana Chesapeake es uno de los episodios más ilustrativos de sanciones económicas norteamericanas durante el siglo XIX. Para el año de 1807, en el contexto de la guerra entre Inglaterra y la Francia de Napoleón, toda embarcación inglesa tenía órdenes de reclutar a cualquier ciudadano británico en el extranjero con el fin de incorporarlo a las filas de la Marina Real.

El 22 de junio de ese año, la fragata norteamericana Chesapeake se encontró con el H. M. S. Leopard de la marina inglesa. Como se acostumbraba intercambiar correo entre embarcaciones americanas y europeas, en un gesto de cortesía el Comodoro Barron, a cargo del Chesapeake, invitó al capitán británico a abordar su nave.

Aprovechando la ocasión, el capitán del Leopard extendió una orden de cateo para que su tripulación revisara la fragata americana y se llevase consigo a cualquier desertor inglés que se encontrara a bordo. Ante la negativa de Barron, el Leopard disparó tres de sus cañones, arrió la bandera estadounidense y se llevó prisioneros a tres norteamericanos y a un inglés.

La noticia de este ultraje llevó al entonces presidente norteamericano Thomas Jefferson a decretar la "Ley de

Capítulo 1  
Antecedentes

Embargo" (diciembre, 1807) a través de la cual se prohibía a toda embarcación, independientemente de su nacionalidad, zarpar rumbo al extranjero, se restringían las exportaciones, fuesen éstas por tierra o por mar, y se negaba la entrada al país de un gran número de manufacturas inglesas. (7)

Considerando que los Estados Unidos eran el mayor transportista neutral del mundo, así como el principal mercado para las manufacturas inglesas, el presidente Jefferson aseguraba que Inglaterra habría de entrar en razón y al tiempo decía: "veamos si después de haber enseñado tantas útiles lecciones a Europa no podemos demostrarle también que hay medios pacíficos de reprimir la injusticia, haciendo que sea un interés del agresor hacer lo justo." (8)

Durante los siguientes catorce meses, todo barco que se encontraba en Estados Unidos se dedicó a costear o permaneció anclado en algún puerto. No es difícil imaginar el daño que el embargo causó al comercio exterior norteamericano que por aquellos años ya se había consolidado como la fuente más importante del desarrollo económico nacional.

Muchos pequeños propietarios de barcos se arruinaron y algunos puertos marítimos de menor tamaño como Newburyport y New Haven jamás recuperaron la prosperidad. Mientras el precio del algodón se colapsaba en más de un 50%, las exportaciones británicas encontraron camino hacia los E.U.

a través de Canadá. Asimismo, las empresas de transportación marítima inglesas volvieron a gozar del auge que no habían visto por décadas y Jefferson perdió gran parte de su fortaleza política para beneficio directo del partido federalista.

Aún cuando la imposición del embargo había ya demostrado su ineffectividad, Jefferson no sólo se propuso mantenerlo sino que lo fortaleció con la firma de la "Ley de la Fuerza". Dicha ley permitía a los funcionarios federales confiscar sin ninguna orden, bienes sospechosos de estar destinados al extranjero, y los protegía a su vez de toda responsabilidad jurídica por sus actos. (9)

Los efectos del fortalecimiento del embargo trajeron consigo una serie de protestas en varias ciudades y condados de los E.U. La población se dirigía a su gobierno local para que éste promoviera cierta forma de protección a sus intereses frente a las restricciones de Jefferson.

El descontento se generalizó en Kentucky, Virginia y Connecticut y con la rebelión de los republicanos de Nueva Inglaterra finalmente se promovió en el Congreso una protesta de ley rechazando el embargo, la cual sería firmada por Jefferson tres días antes de que terminara su periodo presidencial, (marzo 1, 1809). (10)

Desde entonces el uso de medidas restrictivas al comercio se generalizó como una nueva forma de presión política por parte del gobierno estadounidense.

Durante el siglo XIX fueron muy diversos los episodios de sanciones económicas en los que actuaron los Estados Unidos. Sin embargo, como apunta Richard N. Cooper, la precariedad en los medios de comunicación y la consiguiente tardanza en hacer efectivas las medidas adoptadas, hacían de la política comercial un instrumento lento y no siempre muy eficaz de política exterior. (11)

Durante los años de la Guerra Civil (1861-1865), el presidente Lincoln al frente de los estados industrializados del Norte, no dudó en articular mecanismos de represión económica y comercial para asfixiar a los estados secesionistas del Sur.

Aparte de prohibir cualquier transacción comercial con los estados separatistas, Lincoln decretó el 19 de abril de 1861 el bloqueo de los puertos del Sur para asegurarse que no llegasen armas o mercancías europeas a manos del enemigo y que se cancelara toda venta de algodón y trigo al extranjero. (12)

Aunque durante los primeros meses, el bloqueo no fue llevado a la práctica y durante más de dos años fue burlado en sendas

## Capítulo 1 Antecedentes

innovación tecnológica y una muy significativa "revolución en el transporte" dentro del país, tuvo repercusiones enormes sobre el esquema de relaciones comerciales internacionales, y sería determinante para el advenimiento del orden político-económico internacional de las décadas siguientes.

El rápido crecimiento de la economía era causa y a la vez consecuencia de un auge en la construcción de canales, carreteras y vías férreas que unían al Este con el Oeste y al Norte con el Sur, impulsando la consolidación de un mercado nacional, uniendo a las granjas con los centros comerciales y fomentando el crecimiento de las ciudades. (14)

Durante los años de la Guerra Civil, la producción de petróleo aumentó de 21 a 104 millones de galones, la producción de plata pasó de 150 mil a 38 millones de dólares, la de carbón se triplicó, y la de mineral de hierro se multiplicó por diez tan solo en la región del Lago Superior. De igual forma, el censo de 1870 reveló que a pesar de los cuatro años de guerra, el ingreso per cápita del Norte estadounidense se había duplicado en sólo 10 años. (15)

En esas fechas, era común encontrar en los diarios estadounidenses de circulación nacional, encabezados alusivos al "orgulloso regocijo patriótico" que provocaban las estadísticas de comercio exterior, la gigantesca producción agrícola e industrial, o las cifras del crecimiento de la

ocasiones, (principalmente por la Gran Bretaña y Francia en búsqueda de algodón) el hecho es que el número de barcos que entraron y salieron de los principales puertos comerciales del Sur descendió de 6 mil en 1860 a ochocientos en 1862.

(13)

Una vez superada la Guerra Civil, y ya lograda una importante expansión continental y fronteriza a costa de territorios de España, Francia, Inglaterra y México, el interés primordial de los gobiernos norteamericanos fue paulatinamente orientándose a la búsqueda de nuevos mercados para la promoción de sus exportaciones.

Tradicionalmente, los Estados Unidos habían sido exportadores de materias primas como el algodón, sin embargo desde el fin de la Guerra Civil y con el triunfo del norte industrializado, este panorama fue cambiando paulatinamente.

En pocos años, se convirtieron en el mayor productor de artículos manufacturados y en importantes exportadores de maquinaria agrícola, productos de hierro y acero, máquinas-herramienta y equipo eléctrico, al tiempo que las exportaciones de materias primas y productos agrícolas aumentaban a su vez considerablemente.

Este auge exportador, estimulado en gran parte por un régimen comercial proteccionista, una política de estímulos a la

población; informaciones que "reafirmaban la convicción, generalmente aceptada en todo el país, de la insuperable grandeza de éste y de la perfección indiscutible de sus instituciones y de su sistema de gobierno." (16)

Fue tal la superproductividad de las industrias estadounidenses, que muy pronto los empresarios norteamericanos empezaron a preocuparse por la saturación del mercado nacional y la necesidad de que su gobierno les garantizase la apertura irrestricta de los mercados en el extranjero. En este sentido, cabe destacar que el volumen del comercio exterior de los E.U. en 1865 había sido de 404 millones de dólares; y en 1890 la cifra había superado los 1,635 millones. (17)

No había duda, el impresionante crecimiento industrial al interior de los Estados Unidos demandaba una política más agresiva para el extranjero. Sus inmensas riquezas naturales y la vasta extensión de su territorio garantizaban el bienestar y la prosperidad de la nación, haciéndolos prácticamente invulnerables al interior de sus fronteras; sólo faltaba garantizar el acceso a los recursos y a los mercados del extranjero.

La rápida expansión colonial que habían tenido las naciones europeas durante los últimos trescientos años, "no significaba meramente la adquisición de nuevos territorios,

## Capítulo 1 Antecedentes

sino la perpetuidad de las rivalidades y los recelos internacionales, con la persistencia, en todo su rigor de las antiguas animosidades." (18)

El objetivo era consolidar, en principio y a toda costa, las bases territoriales de un imperio continental que le diera a los Estados Unidos la estatura de poder económico y por tanto político-militar, necesaria para enfrentarse a sus rivales europeos. En la carrera de las ambiciones mundiales, Washington se apresuraba a tomar la delantera.

En este sentido, no cabe duda que la necesidad de mantener en China las puertas abiertas al comercio norteamericano y el interés de dominar económicamente a toda la América Latina, no eran sino dos de las más claras manifestaciones de esa preocupación de los Estados Unidos por aumentar su participación en el comercio, y en el reparto del poder internacional de la época.

En el año de 1881, bajo la mano dura del secretario de Estado James G. Blaine, los Estados Unidos (que compraban el 87% de las exportaciones latinoamericanas libres de gravámenes) (19) amenazaron con aplicarles a las naciones latinoamericanas un aumento general de la tarifa arancelaria a menos que abrieran sus mercados y favorecieran a los productos estadounidenses con menos impuestos.

## Capítulo 1 Antecedentes

Para ello, se promovió en la Conferencia Panamericana del mismo año, la formación de una unión aduanera continental que impulsara la adopción de tarifas uniformes y preferencias recíprocas entre las naciones participantes.

La muerte del presidente Garfield provocó que se retrasara casi ocho años el seguimiento a la Conferencia y no fue sino hasta octubre de 1889, cuando se reunió en Washington la primera Conferencia Internacional Americana con la representación de dieciocho países de la región. (20)

En dicho foro, los Estados Unidos trataron de convencer a los países latinoamericanos de los beneficios de conformar una unión aduanera continental y de promover el arbitraje en las disputas internacionales que se presentasen. Sin embargo, "a los latinoamericanos ambas cosas les parecieron como la invitación de la araña a la mosca, y [las propuestas estadounidenses] fueron cortésmente rechazadas." (21)

Para el año de 1891, el gobierno norteamericano acusó a Canadá de exterminar en forma masiva a la población de focas en Alaska y de violar el derecho de propiedad y de moral. Ante esto, el secretario Blaine procuró extender la jurisdicción norteamericana a todo el mar de Behring y ordenó la captura de todas las embarcaciones canadienses que navegaran en sus aguas. (22)

Capítulo 1  
Antecedentes

La controversia fue solucionada cuando un tribunal de arbitraje internacional decidió todos los puntos legales en contra de los Estados Unidos, pero allí se estableció el precedente para futuras represalias comerciales en el hemisferio.

Sin duda las palabras del secretario de Estado Olney, sucesor de Blaine, publicadas en la prensa norteamericana el 20 de julio de ese año demuestran claramente la naturaleza de la estrategia de Washington hacia el continente americano:

Hoy en día los Estados Unidos tienen prácticamente la soberanía sobre este continente y sus determinaciones son ley en los asuntos a los cuales confía su interposición... (23)

Este renovado activismo político norteamericano dedicado a reforzar los fundamentos de su liderazgo y encontrar nuevos pilares en donde cimentar su hegemonía continental, es indisociable del gran auge económico y comercial que había venido experimentando dicho país desde mediados del siglo XIX.

De acuerdo a Paul Kennedy, entre 1860 y 1914, los Estados Unidos aumentaron sus exportaciones en más de siete veces (de 334 millones a 2,365 millones), mientras que sus importaciones se vieron incrementadas a su vez, en más de cinco veces. En pocos años, Europa se vio saturada de productos manufacturados y alimentos estadounidenses.

Los agricultores europeos continentales y los industriales ingleses presionaron a sus gobiernos para que alzaran las barreras proteccionistas y generalmente lo lograron. "Mientras el periodista W.T. Stead escribía, en tono sensacionalista, sobre la americanización del mundo -frase que fue título suyo de 1902-, el Káiser Guillermo y otros líderes europeos apuntaban la necesidad de unirse contra el desleal coloso comercial americano." (24)

Aunque durante la primera década del siglo XX, el papel del comercio exterior en el crecimiento de la economía norteamericana era relativamente insignificante, (alrededor del 8 por ciento de su PNB, en comparación con el 26 por ciento de la Gran Bretaña), (25) el auge exportador de la economía estadounidense adquiría año tras año una importancia difícil de negar.

Al mismo tiempo que se consolidaba la presencia comercial norteamericana en el mundo, su posición financiera y monetaria se vio fortificada gracias, en parte, a la constante acumulación de reservas en oro por parte del Tesoro estadounidense.

La crisis bancaria norteamericana de 1907 (causada entre otras cosas por un intento de los especuladores de monopolizar el mercado del cobre), y las repercusiones que tuvo en los centros financieros de Londres, Amsterdam y

## Capítulo 1 Antecedentes

Hamburgo, fue uno de los episodios más claros que puso de manifiesto el peso específico que estaba obteniendo la economía estadounidense en el concierto de las naciones industrializadas de principios de siglo.

El crecimiento de la economía norteamericana y su cada vez mayor presencia en el comercio ultramarino, se vió ineludiblemente acompañado por un nuevo estilo de diplomacia, instrumentado por el entonces presidente Teodoro Roosevelt, y que se caracterizó por un activismo intervencionista en el continente americano (con incursiones militares en México, Nicaragua, Haití y República Dominicana) y una mayor presencia y participación en las cuestiones ajenas al hemisferio occidental (como lo ejemplifica su contribución de 2,500 soldados al Ejército Internacional para restablecer el orden en China en 1900, la mediación en las pláticas de paz entre Rusia y Japón, etc.).

Desde la nueva visión de los estadistas norteamericanos, el comercio exterior, y su principal modalidad: el comercio marítimo, dejaba de ser considerado como un simple acto de comprar y/o vender mercaderías y se convertía en un factor de extrema sensibilidad para la instrumentación de la política exterior.

Ya desde los años de la independencia, los norteamericanos se habían dado cuenta del papel estratégico fundamental que

## Capítulo 1 Antecedentes

habían jugado los puertos y las bahías americanos como bases de operaciones de la marina inglesa contra el comercio de las colonias rebeldes. (26)

En este sentido, la visión de Washington en torno a la importancia de fortalecer la infraestructura naval norteamericana, tanto mercante como militar, como medio para extender su influencia hemisférica, se debió en gran parte a las apreciaciones del Capitán A.J. Mahan de la Marina de los E.U. (27)

El Capitán Mahan era un agudo estratega marítimo, a la vez que un profundo conocedor de la historia naval mundial. Su visión particular de la marina lo llevó a escribir sobre la necesidad vital de que los Estados Unidos se desarrollaran navalmente con el fin controlar el comercio interoceánico y garantizar su posicionamiento económico y militar en los territorios de ultramar. (28)

El mar Caribe con sus istmos, afirmaba Mahan, era el punto de encuentro entre las posiciones estratégicas del Atlántico y del Pacífico. Su protección y defensa eran indispensables para el establecimiento de la comunicación entre los dos océanos, la fortificación de posiciones estratégicas y la creación de bases navales y carboneras en los puntos clave.

Así, Mahan aseguraba que "el pueblo de los Estados Unidos

## Capítulo 1 Antecedentes

tendría que reconocer con mayor claridad y firmeza cada día que la consecuencia lógica de conservar y defender los principios de la doctrina de Monroe no podía ser otra que el aceptar el deber de crear un gran poder naval norteamericano, única garantía de los mismos." (29)

Sin duda no puede pasarse por alto el hecho que al pasar de un siglo a otro, los norteamericanos llevaban tras de sí tres generaciones de progreso sin paralelo en la historia que venían acompañadas de una política comercial cada vez más pro activa y agresiva.

Para el año de 1903, el presidente Roosevelt firmó un tratado de "reciprocidad" comercial con la Cuba independiente. El tratado distaba mucho de ser "recíproco" pues como lo indica Richard Cooper, éste exigía una reducción de los aranceles cubanos a los productos norteamericanos de entre un 20 y un 40%, mientras que la preferencia estadounidense a las exportaciones cubanas no sobrepasaba el 20% (30)

De forma similar, en 1911 se iniciaron las negociaciones para la firma de un tratado comercial con Canadá. El gobierno de Washington afirmaba que dicho tratado serviría para aliviar los serios problemas que había enfrentado recientemente el sector exportador canadiense a consecuencia del marcado proteccionismo de la Tarifa estadounidense Payne-Aldrich de 1909.

## Capítulo 1 Antecedentes

El Tratado fue ratificado por los Estados Unidos (a diferencia de muchos otros de las décadas anteriores), pero no por el gobierno de Canadá, debido en gran parte a que se había hecho del dominio público canadiense la intención "anexionista" de Washington implícita en el instrumento comercial.

La experiencia de Hawaii en 1898, era lo suficientemente reciente como para que los canadienses la pasaran por alto, y de cualquier manera, las intenciones expansionistas de E.U. ya habían sido abiertamente reveladas por el vocero de la Cámara Baja, Clark, quien no dudó en ratificar su apoyo al tratado afirmando su deseo de "ver el día cuando la bandera americana ondeará sobre cada pie cuadrado de las posesiones británicas en Norte América y hasta el Polo Norte." (31)

Para 1912, en su discurso de toma de posesión, el presidente Woodrow Wilson pasaría por alto los asuntos con el exterior. Sin embargo, su primer periodo estuvo consagrado en gran parte, y el segundo casi exclusivamente, a las relaciones internacionales. (32)

La llamada "diplomacia moralista" de Wilson, no fue muy diferente de la de sus antecesores. Su secretario de Estado Bryan, autorizó "un ensanchamiento de la esfera de influencia norteamericana, más allá de todo lo que hayamos ejercido" (33).

## Capítulo 1 Antecedentes

En 1916 se inició la ocupación militar de la República Dominicana que perduraría por espacio de ocho años. Un año antes, después de acabar con aproximadamente 2 mil vidas humanas, se había ocupado a Haití. En este caso, las tropas yanquis permanecerían allí por un periodo de 15 años. (34)

En América Latina, la agresividad norteamericana había dejado el mero ámbito económico y comercial para llegar abiertamente a la intervención y ocupación armadas. En Europa, la historia era distinta. La guerra en curso y las repercusiones que ésta tenía sobre la política y la economía estadounidenses, hacían de la cuestión europea un asunto mucho más delicado de manejar.

Aunque Wilson se apresuró en 1914 a declarar la neutralidad de su país, nadie desconocía la estrecha inclinación que Washington mantenía hacia las potencias aliadas. Muy pronto se puso de manifiesto que esta "simpatía aliada" no era sólo de naturaleza histórica, cultural o amistosa, sino que el interés primordial de los E.U. en la guerra descansaba en los beneficios obtenidos a raíz de ésta por la industrias norteamericanas.

Ya desde antes de que iniciará la confrontación bélica, gran parte del comercio exterior de los E.U. se había mantenido con las naciones aliadas, por lo que cuando éstas bloquearon a las potencias centrales, el comercio norteamericano con

## Capítulo 1 Antecedentes

Alemania se volvió insignificante, al tiempo que el intercambio con Francia e Inglaterra aumentó considerablemente. (35)

En este sentido, cabe destacar que "un año después de estallar la guerra, toda la urdimbre de la vida económica norteamericana estaba tan apretadamente entrelazada con la economía de los aliados que toda ruptura habría resultado ruinoso. Fue la comprensión de esto, además de la simpatía a los aliados, la que persuadió a Wilson y a su gabinete de rechazar un embargo a las municiones de guerra." (36)

El comercio de bienes e insumos para la guerra, como claramente se apreciaría, fue hábilmente utilizado por Wilson como una forma de extenderle la mano a sus aliados sin perder formalmente la tan publicitada neutralidad frente al conflicto. Y lo mismo se hizo en relación al flujo de recursos financieros.

Aún cuando en agosto de 1914, el Departamento de Estado declaraba que el otorgar préstamos a cualquier nación extranjera que esté en guerra violaba el espíritu de la neutralidad, menos de un mes después empezaron a fluir recursos para las naciones beligerantes: 2 mil millones de dólares para los Aliados en contraste con 27 millones para las potencias centrales. (37)

## Capítulo 1 Antecedentes

El nuevo papel preponderante que adquiere la economía estadounidense para fines de la Primera Guerra Mundial, puede ser atribuido por un lado, al dinamismo inyectado por la industria de los insumos bélicos y por otro, al arribo a E.U. de flujos constantes de los capitales líquidos que huían de Europa.

El hecho que los Estados Unidos se convirtieran repentinamente en una nación acreedora, explica en gran parte las razones detrás del cada vez más generalizado uso de la presión económica norteamericana con fines de política exterior. (38)

En este contexto, son elocuentes las palabras que el presidente de los Estados Unidos, Woodrow Wilson pronunciara en Indianapolis en 1919 en el sentido que:

una nación que es boicoteada es una nación próxima a la rendición. Aplicando este económico, pacífico, silencioso y mortal remedio, no habrá necesidad de usar la fuerza. Es un remedio terrible. No cuesta una sola vida fuera de la nación boicoteada, pero ejerce una presión sobre ésta que, a mi juicio, ninguna nación moderna puede resistir. (39)

## CAPITULO 2

### La Ley Arancelaria Smoot-Hawley de Estados Unidos

De acuerdo con Richard N. Cooper, en cuanto a relaciones internacionales se refiere, "el más desastroso error individual, que cualquier presidente de los Estados Unidos haya cometido, fue la firma por parte de Herbert Hoover del Acta de la Tarifa Smoot-Hawley en junio de 1930." (1)

Para fines de la Primera Guerra Mundial, la economía y política mundiales sufrieron una profunda transformación. Con el reacomodo del orden político internacional, se manifestó cada vez más claramente, el fortalecimiento de la hegemonía económica de los Estados Unidos en el mundo.

En este contexto, la circulación de mercancías padeció de crecientes obstáculos a raíz de la generalización de barreras arancelarias y no arancelarias, preferencias y cuotas por parte de las principales naciones industrializadas. Según apuntaba David Thomson, "la época en que la Gran Bretaña y los Estados Unidos apadrinaron una libertad casi completa para el comercio había pasado" (2)

En Gran Bretaña por ejemplo, ya desde la década del gobierno del Partido Conservador entre 1895 y 1905, los industriales poderosos presionaban para que el gobierno adoptara medidas

Capítulo 2  
La Ley Smoot-Hawley

proteccionistas como lo demuestra la firma de la Tariff Reform League de Joseph Chamberlain que estipulaba un arancel promedio de 10% sobre todo artículo manufacturado en el extranjero.

En Estados Unidos, en 1890 se lanza la tarifa McKinley como arma para obtener privilegios en favor de las exportaciones norteamericanas. En 1897, la tarifa Dingley subiría los aranceles a un nivel nunca antes visto y, a pesar de los ajustes de Payne-Aldrich (en 1909) y de Underwood (en 1913), "los Estados Unidos siguieron siendo el país más proteccionista del mundo en 1914." (3)

En los meses posteriores al fin de la guerra, la Liga de las Naciones dedicó gran parte de sus esfuerzos a reestructurar y rehabilitar al sistema financiero internacional. La Conferencia de Bruselas a este respecto, logró acuerdos de importancia relativos al saneamiento de los presupuestos nacionales y la restauración del equilibrio financiero en las naciones más dañadas de Europa.

Se puede decir que en términos generales, los niveles arancelarios previos a 1920 habían sido moderados, aunque con una tendencia clara al alza en los últimos años.

Sin embargo, para 1920 y como reacción ante los nuevos esquemas de especialización internacional, muchos países

## Capítulo 2 La Ley Smoot-Hawley

Europeos, la Comunidad Británica y la mayoría de los países latinoamericanos aumentaron las barreras proteccionistas a los productos manufacturados del extranjero en un intento por preservar a las industrias locales que se habían fortalecido al amparo de la guerra.

En Estados Unidos, desde 1921 los agricultores exigían al gobierno que adoptara medidas de emergencia para frenar las importaciones de productos agrícolas. Como respuesta a sus demandas, ese mismo año el Congreso aprobó un aumento a los aranceles de algunos de estos productos previendo, a su vez, una revisión de la tarifa para el año siguiente.

De esta forma, se aprueba la Ley Fordney-McCumber que elevaría los aranceles agrícolas de un promedio de 28% en 1913, a 38% en 1922. (Ver Cuadro 1)

En 1925, el intercambio mundial de productos agropecuarios se redujo considerablemente. Esta reducción trajo consigo una acumulación de inventarios y una drástica disminución en los precios que favoreció, a su vez, mayores barreras proteccionistas en diversos países.

Estas restricciones comerciales se vieron acompañadas de un fuerte nacionalismo económico que se materializó en una mayor protección a industrias como la química o siderúrgica, las cuales habían cobrado una inusitada importancia por

razones de orden militar.

Cuadro No. 1  
NIVEL ARANCELARIO PROMEDIO EN E.U.  
(Por Ciento Ad Valorem) (4)

AÑO	LEGISLACION	PROMEDIO ARANCELARIO
1909	Payne-Aldrich Act	41.0
1913	Underwood Tariff Act	28.0
1922	Fordney-Mc Cumber Law	38.0
1930	Smoot-Hawley Tariff Act	52.8
1934	Reciprocal Trade Agreements Act	35.5
1945	Trade Agreements Extension Act	31.5
1948	Trade Agreements Extension Act	30.0
1962	Trade Expansion Act	10.0
1974	Trade Act	11.0
1979	Trade Act	8.0
1984	Trade Act	5.2
1988	Omnibus Trade Act	5.2

Es en 1928 cuando, ante el peligro de una guerra arancelaria global, se celebra la primera reunión de la Conferencia Económica Mundial con el objeto de definir medidas bilaterales y multilaterales de reducción a las barreras comerciales.

En la Conferencia de 1929, se logró el consenso en torno a la congelación temporal de los aranceles, mientras se promovía la celebración de las negociaciones multilaterales necesarias para el establecimiento de un sistema de regulación comercial permanente.

Aunque los firmantes de la Conferencia se comprometieron a

Capítulo 2  
La Ley Smoot-Hawley

mantener sus aranceles en los niveles existentes, la gran mayoría optó por elevarlos drásticamente con el objeto de protegerse y salvaguardar sus intereses, por lo menos durante esos años.

Ante estas circunstancias y como respuesta a las fuertes presiones ejercidas por importantes grupos de poder, tanto el Partido Republicano como el Partido Demócrata de los Estados Unidos enarbolaron al proteccionismo como su principal bandera hacia las elecciones presidenciales de 1928.

Tan pronto asumió el poder, Herbert Hoover llamó a una sesión especial del Congreso para el 16 de abril de 1929, "con el objeto de promover mecanismos de ayuda a los agricultores y cambios limitados en los niveles arancelarios." (5)

Después del acalorado debate en el Congreso sobre el texto original de la Ley (que sufrió un total de 1,253 modificaciones en la Cámara Baja y de 1,112 en la Alta), la Ley Smoot-Hawley fue finalmente aprobada en junio de 1930.

La Ley Smoot-Hawley contenía aranceles específicos para una lista de más de 20 mil productos diferentes. El promedio de la tasa ad-valorem para los bienes sujetos a impuesto, se elevaba a 52.8% al tiempo que la tasa promedio ponderada por las importaciones se incrementaba de 13.9% a 18.45%

Capítulo 2  
La Ley Smoot-Hawley

Dicha Ley fue aprobada en la Cámara de Representantes por un total de 222 votos a favor y 153 en contra, mientras que en el Senado la aprobación se logró con un reducido margen de 44 votos a favor, y 42 votos en contra. (6)

Dentro de los Estados Unidos, las empresas que más activamente se manifestaron en contra de la Ley fueron las del sector automotor, apuntaladas por un grupo de 1,028 economistas (encabezados por Paul Douglas de Chicago, Irving Fisher de Yale, Frank Graham de Princeton y Frank Taussig de Harvard) que enviaron una carta urgente al presidente Hoover para que hiciera uso de su derecho de veto y cancelara su promulgación.

En la comunidad internacional las reacciones de protesta no se hicieron esperar. Diversos embajadores acreditados en Washington se apresuraron a enviar cartas al presidente en contra del proteccionismo elevado de la Ley.

Asimismo, dentro de los siguientes meses a su promulgación, algunos países como México, Canadá, Francia, Italia, España, Cuba, Australia y Nueva Zelanda elevaron sus aranceles como signo de protesta y represalia.

Para 1931, cerca de una treintena de países habían actuado en consecuencia y finalmente, para 1932, el Reino Unido cedería abandonando el libre comercio y estableciendo el Sistema

Imperial de Tarifas Preferenciales o Sistema Ottawa.

De acuerdo con Richard N. Cooper, fueron muchas las lecciones aprendidas a raíz de la experiencia de la Ley Arancelaria Smoot-Hawley. El autor afirma que este episodio puso de manifiesto que las amenazas de represalias arancelarias por parte de la comunidad internacional no siempre son sólo amenazas, y que efectivamente los aranceles afectan negativamente al comercio exterior.

Continúa diciendo que un deterioro tan fuerte del comercio afecta sensiblemente a la economía y ésta a su vez afecta negativamente al orden político y social establecido. En fin, Cooper no duda en afirmar que "la semilla de la Segunda Guerra Mundial, tanto en el Lejano Oriente como en Europa, fue sembrada por Hoover al firmar la Tarifa Smoot-Hawley."  
(7)

Y en efecto, así parecían vaticinarlo los 1,028 economistas que se opusieron a la Ley afirmando que: "Los altos aranceles propuestos en nuestra legislación pendiente, violan el espíritu de este acuerdo e invitan plenamente a otras naciones a competir con nosotros elevando aún más las barreras al comercio. Un muro arancelario no proporciona tierra fértil para el desarrollo de la paz mundial." (8)

Aún en retrospectiva, Herbert Hoover siempre negó el papel

crucial que jugó la Smoot-Hawley para el advenimiento de la Gran Depresión. Sin embargo, Roosevelt no dudó en satanizar dicha Ley como bandera de su campaña presidencial de 1932.  
(9)

Por su parte, el economista Charles Kindleberger, desde un análisis derivado de la teoría de los juegos del sistema económico y monetario internacional, le da una amplia, pero meramente simbólica importancia a la Ley como causa del aislacionismo internacional de los Estados Unidos durante esos años.

La Gran Depresión de 1929, afirma, al igual que la crisis de 1948 en el continente europeo, derivó directamente de un fallo en el sistema económico de la época enmarcado en el contexto más amplio de una etapa transicional caracterizada por el tránsito desde un conjunto de instituciones hacia otro de nuevas formas sociales.

La visión de Kindleberger incluye y supera a la hipótesis de Cooper, en virtud de que el primero asegura que el llamado "aislacionismo norteamericano de la época", al igual que el grueso de la explicación de la profundidad de la depresión mundial, radicó en "la incapacidad de los británicos para continuar en su papel asegurador del sistema y en la mala disposición de Estados Unidos para desempeñar el mismo hasta 1936" (10)

Capítulo 2  
La Ley Smoot-Hawley

Este papel de liderazgo que habrían de asumir los Estados Unidos para "guiar" al sistema económico internacional, descansaba en cinco responsabilidades específicas: a) mantener y/o adaptar un mercado abierto a las importaciones en periodos de dificultad, b) propiciar el otorgamiento de préstamos estables o anticíclicos a largo plazo, c) establecer las bases de un sistema relativamente estable de tipos de cambio, d) asegurar la coordinación de las políticas macroeconómicas, y e) actuar como prestamista de última instancia garantizando la necesaria liquidez ante las crisis financieras. (11)

En la óptica del autor, el sistema económico internacional de 1929 careció de la tutoría de un Estado líder que fuese capaz de articularlo y estructurarlo adecuadamente a fin de evitar toda desviación peligrosa y por tanto la crisis.

Paradójicamente, el mismo Kindleberger anota que dicha premanencia de un Estado sobre los demás en el manejo de las cuentas internacionales se entiende más ampliamente y en términos políticos, como una simple y sencilla "hegemonía".

Sin embargo, falla al pasar por alto las consecuencias y repercusiones políticas, económicas y sociales que sobre la sociedad internacional en su conjunto, y en particular sobre las naciones en desarrollo, ha traído a colación la institucionalización de dicha hegemonía.

Capítulo 2  
La Ley Smoot-Hawley

Lo relevante por rescatar de esta perspectiva deriva directamente de la primera de las responsabilidades referidas por Kindleberger, relativa a la necesidad de mantener un mercado abierto para los bienes con problemas.

El contraste entre la apreciación del autor y los hechos reales, se pone de manifiesto precisamente con la firma por Hoover de la Ley Arancelaria Smoot-Hawley.

Como respuesta a las presiones proteccionistas del sector agrícola norteamericano, y en abierta contraposición a las recomendaciones de la Conferencia Económica Mundial de 1927, Hoover echó mano del "remedio casero republicano" desatando un alud proteccionista internacional, en que cada país trató de protegerse de las presiones deflacionarias sobre las importaciones promoviendo la depreciación de sus monedas. "Cuando todos los países quisieron proteger su interés privado nacional, el interés público mundial se fue al traste, y con él los intereses privados de todos." (12)

Por su parte, Dornbusch y Fischer (1984) aseguran que en términos del gasto, la Smoot-Hawley, incluidos los efectos negativos a la economía causados por las represalias que provocó, puede explicar por lo menos tres puntos porcentuales del desplome de 16% que sufrió el PNB de los Estados Unidos entre 1929 y 1930.

Capítulo 2  
La Ley Smoot-Hawley

En realidad, lo más importante de este episodio de la historia estadounidense no radica en las consideraciones macroeconómicas de algunos de los autores mencionados o en el hecho de volver la vista al debate proteccionismo-librecambismo de aquella época.

El recuento de este capítulo de la historia comercial de E.U. resulta en efecto relevante, debido a que es a partir del desastre económico y político de los años treinta, que los gobiernos norteamericanos cambiaron su apreciación sobre el peso y el alcance real del comercio y las finanzas como elementos de enorme significación e importancia dentro del entorno más amplio de la política internacional, y como una nueva y valiosa carta a jugar en la instrumentación de su política exterior.

Fue hasta después del cataclismo económico la Gran Depresión que los procesos de toma de decisiones en torno a la política comercial fueron transformados. "La presidencia, mucha más aislada de las peticiones de grupos sociales particulares que los comités del Congreso, fue entonces revestida de mayor poder." (13)

Esta renovada discrecionalidad del Ejecutivo para instrumentar mecanismos de agresividad comercial, aunada a la nueva percepción del arma económica como herramienta eficaz de política exterior, se convirtió en un determinante

## Capítulo 2 La Ley Smoot-Hawley

fundamental de la estrategia política norteamericana durante el período de entre-guerras.

En este contexto, y ante la configuración de un nuevo orden europeo como consecuencia del ascenso de Hitler al poder en Alemania, Estados Unidos reconsidera sus cálculos geopolíticos para la eventualidad de una guerra y paulatinamente abandona el aislacionismo que lo había caracterizado durante esos años.

En este contexto, es importante revisar los detalles del primer gran episodio de diplomacia económica coercitiva protagonizado por E.U. en el siglo XX y que se refiere a la relación de este país con el Japón en vísperas del ataque japonés a Pearl Harbor en 1941.

## CAPITULO 3

### La Relación entre Japón y los Estados Unidos

Para el Japón, el fin de la Primera Guerra Mundial había dejado un balance positivo. Los contratos sobre municiones con las potencias Aliadas y el auge en la venta de embarcaciones japonesas, así como en la producción de acero, cemento, productos químicos y manufacturas eléctricas, había inyectado un impulso a la economía del país que, para fines de la Guerra, había ya triplicado las cifras agregadas de su comercio exterior. (1)

En pocos años, el Japón no sólo liquidó sus deudas anteriores a la Guerra sino que se convirtió rápidamente en país acreedor. Evidentemente, este auge económico japonés coincide con una nueva forma de relacionarse con sus vecinos. La incursión en Manchuria en el año de 1931 pone claramente de manifiesto la nueva perspectiva estratégica del Emperador Hirohito y de sus colaboradores, ya que los objetivos que allí se perseguían eran de índole político-estratégica y militar y rebasaban al ámbito meramente económico o comercial.

Con el reacomodo de la Posguerra, las potencias europeas habían disminuido su influencia en los diferentes países del Sudeste asiático. Para el Japón todo ese subcontinente se

convirtió rápidamente en su área "natural" de influencia ya que los mercados se encontraban ahora cautivos al comercio japonés y le proveían de la mayoría de las materias primas de las que éste carecía.

El argumento imperial que yacía detrás de la invasión a Manchuria era garantizarse el acceso a los ricos yacimientos de sal y de carbón, además de proteger al gran Ferrocarril Sud-manchuriano que supuestamente habría de ser dinamitado por los chinos.

Ante la invasión, para 1932 la protesta tanto de los Estados Unidos como del resto de los miembros de la Sociedad de Naciones, aunque enérgica, fue solamente verbal. La Sociedad no reconoció al pretendido nuevo Estado de Manchukuo bajo dominio japonés, y el Japón se retiró de la Sociedad de Naciones en consecuencia. (2)

Con el hierro y el mineral de hierro garantizados en China y en Malasia, la industria japonesa del acero se vio trabajando a toda su capacidad mientras que surtía las fuertes demandas de su principal cliente: la industria militar.

Son reveladoras las cifras referentes al gasto proporcional de las fuerzas armadas japonesas con relación al gasto gubernamental total. Estas demuestran cómo el gasto se elevó del 31% en 1931-1932, al 47% en 1936-1937, mientras que para

1938, la proporción se había elevado al 70%. (3)

Este gran aumento en los recursos destinados a la guerra, se debía en buena medida, a las enormes erogaciones que implicaba mantener la campaña en Manchuria. "El incidente de China, como lo llamaba Tokio, costaba 5 millones de dólares diarios y causaba un aumento aún mayor en los gastos de defensa." (4) La situación se tornaba cada día más difícil debido a que las reservas japonesas en divisas extranjeras disminuían dramáticamente.

De esta forma, para mantener trabajando a los tanques y a las numerosas tropas ocupadas en Manchuria, el gobierno japonés no dudó en decretar una disminución obligatoria en el consumo de combustibles a razón del 37% para las fábricas, 15% para los barcos y demás embarcaciones y 65% para los automóviles. (5)

Mientras el gobierno japonés hacía uso indiscriminado de su ejército para someter a las naciones aledañas, que al igual que los vecinos de Alemania eran pequeñas naciones menos industrializadas y con amplias riquezas naturales de las que el Japón carecía, y se apoderaba de las fuentes de recursos que tanto necesitaba, los Estados Unidos y las potencias aliadas de Europa parecían empezar a perder la paciencia.

En este contexto, Francia e Inglaterra, y muy en particular

los Estados Unidos, quienes habían estado experimentando fricciones y malentendidos con Japón en relación con sus intereses en China y ante los constantes obstáculos por parte de este país en contra de la política de "Puertas Abiertas" de Chiang Kai-shek, pronto coordinaron los instrumentos de una diplomacia económica agresiva que persuadiera al Japón de sus aventuras belicosas en la región y garantizara la salvaguardia de sus intereses en la zona.

De esta forma, en junio de 1938 se decreta en Estados Unidos un embargo a las exportaciones de materiales aeronáuticos al Japón, y posteriormente se decidiría la derogación del Tratado Comercial Norteamericano-Japonés de 1911, procurando, a su vez, la prohibición a las exportaciones de armamento, petróleo y mineral de hierro ingleses y holandeses a dicho país.

En pocos meses, la disponibilidad de ciertos bienes y materias primas en el Japón empezó a descender. Aunque en un principio, la circulación de alimentos no fue controlada, ciertos productos, como aquellos hechos de plástico, se convirtieron pronto en tabú para el público japonés. Artículos considerados como no-prioritarios (tal es el caso de las pelotas de golf hechas a partir de hule) vieron repentinamente prohibida su producción.

Mientras el pueblo nipón se veía restringido día con día de

mayor cantidad de bienes y servicios, el gobierno del Emperador Hirohito continuaba impulsando un amplio y costoso despliegue militar en China, al tiempo que dejaba entrever los primeros rasgos de la que sería una total y agresiva ofensiva político-militar en Indochina y las Indias Orientales Holandesas.

Lo que para Hirohito implicaba un "Nuevo Orden en el Asia Oriental", estaba claro en la mente de los militares japoneses y era a su vez no muy difícilmente percibido por el gobierno norteamericano. Podemos enumerar cuatro puntos específicos que parecen resumir los objetivos japoneses en torno a ese Nuevo Orden Este-Asiático que conformaría el área de co-prosperidad oriental tan necesaria para los intereses hegemónicos de su país en el año de 1938:

- a) Protección estratégica ante un posible ataque soviético en Manchuria,
- b) seguridad económica para satisfacer la creciente demanda de insumos estratégicos a través del control de los ricos recursos naturales de China, Indochina, las Indias Orientales Holandesas y Filipinas,
- c) la erradicación de toda actividad anti-japonesa y/o comunista en la región (especialmente en el Norte de China) que atentara contra el control absoluto de

la economía y la política de la zona por parte del Imperio, y

- d) la garantía de que tanto los Estados Unidos, como las potencias europeas se mantendrían fuera de la región y al margen de los dictados hegemónicos del Japón en el territorio comprendido dentro del área geográfica referida.

Entre tanto, al interior de los Estados Unidos, la prensa y ciertos grupos influyentes elevaban el tono de sus protestas en torno a la conducta japonesa y comenzaban a exigir la imposición de un embargo total contra el Japón para el invierno siguiente.

En efecto, tanto en Estados Unidos como en Inglaterra se creía que el Japón podría ser fácilmente controlado con la sola imposición de un aislamiento económico total. A través de un eficaz estrechamiento de sus relaciones comerciales y financieras con el exterior, sólo sería cuestión de tiempo para que el Japón se colapsara económicamente y pasara a ser una potencia de segundo o tercer rango obligándose así a renunciar a sus ambiciones territoriales en el subcontinente.

En los Estados Unidos, uno de los factores más importantes que nos ayudan a entender la fundamentación de los cálculos político-económicos de la relación de este país con el Japón,

es el papel que jugó el Consejo de Relaciones Exteriores (Council of Foreign Relations, o CFR) como medio de influencia sobre las decisiones que al respecto tomarían el presidente Roosevelt y sus colaboradores.

El Consejo, patrocinado por la Fundación Rockefeller y conformado por prominentes especialistas en economía, finanzas, política, estrategia y geopolítica, además de personalidades del sector privado, académico y militar, se dividía en cinco grupos de trabajo, cada uno de los cuales se dedicaría al análisis de problemas específicos: economía y finanzas, política, armamentismo, territorios, y estudios sobre la paz.

Trabajando en conjunto, el Consejo se dedicaría a formular recomendaciones concretas y estrategias específicas a seguir por el gobierno norteamericano en la planeación de un orden internacional para la posguerra, dominado política y económicamente por los Estados Unidos. De esta forma, se establecía como objetivo primordial de esta empresa el influenciar directamente, y al más alto nivel, a los "burócratas" en Washington. (6)

Con la invasión de Francia por las tropas de Hitler en mayo y junio de 1940 ya entrada la Segunda Guerra Mundial, el CFR se enfrentó a la tarea de formular un "Plan a Gran Escala" que siguiera de cerca el curso de la guerra y elaborara

propuestas concretas diseñadas para garantizar la salvaguarda de los intereses estadounidenses ante cualquier escenario postbélico posible.

La cuestión primordial por resolver era conocer los requerimientos concretos para la autosuficiencia económica de los Estados Unidos en un esquema de prosperidad.

Durante la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos había consolidado su preeminencia absoluta sobre el continente americano y garantizado por tanto el acceso a sus recursos. Sin embargo, ante los ojos del Consejo, la prosperidad norteamericana requería de mucho más que las riquezas de Occidente.

En un análisis de los posibles escenarios postbélicos, el CFR se dedicó a ponderar en detalle las capacidades de mercado y suficiencia económica del mundo, dividiéndolo en cinco regiones geopolíticas: el hemisferio occidental, el Imperio Británico, la Europa continental y el área del Pacífico, incluido Japón.

De acuerdo a sus cálculos, el Consejo concluyó que el margen de autosuficiencia económica de la gran área alemana (que para esos años abarcaba casi la totalidad de la Europa continental y las posesiones en ultramar de las naciones ocupadas) era sensiblemente mayor al de los Estados Unidos,

aún contando éstos con el control total del hemisferio occidental. (7)

La necesidad de acceder los mercados de otras regiones ajenas a Occidente y ampliar con ello el área de prosperidad estadounidense, llevó al CFR a considerar a la zona del Pacífico como "prioritaria" para la política exterior de Washington.

El Pacífico (incluido Filipinas, las Indias Occidentales Holandesas, y la Malaya Británica) tenía el hule, yute, hojalata, algodón, textiles, azúcar y seda que Estados Unidos requería, y a la vez sería el mercado de destino para las exportaciones norteamericanas de maquinaria, vehículos, químicos, hierro, acero, petróleo y derivados.

El beneficio para los estadounidenses sería descomunalmente mayor al ofrecido a las demás naciones incluidas en la llamada "Área Hemisférica Occidental y del Pacífico".

Venderle manufacturas y comprarle materias primas a Oriente, hacía que los términos del intercambio fueran en extremo favorables para Estados Unidos. En cuanto al resto del continente americano, el comercio se haría a través de Estados Unidos por lo que se mantendría el mismo esquema de intercambio ventajoso.

El margen de autosuficiencia de la nueva región a la que se denominó "Hemisferio Occidental, Imperio Británico y Lejano Oriente" era sustancialmente mayor al de cualquier otra área contemplada, y proveía a los Estados Unidos del mínimo de espacio suficiente para garantizar su superioridad económica y política sobre cualquier otra nación o bloque de naciones.

Por supuesto, la política imperial de Hirohito y la inminencia de una importante expansión territorial del Japón en el Pacífico, se presentaban como un serio obstáculo frente a la estrategia hegemónica de Washington. El mayor impedimento para integrar al mundo "no-germano" sería la renuencia japonesa a jugar el papel subordinado que Estados Unidos le había asignado.

En este sentido, en el memorándum E-B19, el Consejo de Relaciones Exteriores le recomendaba a Roosevelt "disipar la amenaza [japonesa] de ser posible por medios pacíficos, o por la fuerza" (8)

Fue en octubre de 1940, cuando el gobierno norteamericano ordenó la prohibición de la exportación al Japón de partes para aviones, instrumentos ópticos, maquinaria pesada así como de hierro y acero, "como medida interna de precaución" en el marco del programa de contingencias económicas para la eventualidad de una guerra. (9)

Mientras las protestas y reclamaciones contra las sanciones por parte del gobierno y la prensa japoneses se tornaban cada vez mayores, la campaña militar imperial hacia el Sur continuaba ganando terreno y se perfilaba ahora hasta incluir frentes de batalla alejados de la periferia como Nueva Guinea, las islas Salomón, las Aleutianas y el Mar del Coral.

En este contexto, el entonces Embajador de Estados Unidos en Tokio, Joseph C. Grew se cuestionaba sobre la efectividad de las sanciones como instrumento para persuadir al Japón de sus ambiciones territoriales, "los obstáculos económicos, como los que pudieran surgir a raíz de embargos americanos [sic], dañarían seriamente al Japón en el largo plazo, pero mientras tanto, empujarían a los japoneses hacia una empresa desesperada por lograr la autosuficiencia económica." (10)

El verano siguiente los Estados Unidos advirtieron al Japón que no avanzara sus tropas y fuerza aérea a Vietnam del Sur (de donde fácilmente podría atacar las bases navales británicas en Singapur y llegar a los ricos pozos petroleros de Sumatra).

Entre tanto, el Consejo de Relaciones Exteriores había preparado un memorándum detallado sobre las "Vulnerabilidades del Japón a las Sanciones Norteamericanas". En dicho informe, se ponía en evidencia la dependencia japonesa de los insumos occidentales (acero, hierro, petróleo, aluminio,

ferro-aleaciones, manufacturas metálicas, máquinas-herramienta, automóviles, níquel, mica, asbestos y manganeso, entre otros). (11)

Tras un análisis exhaustivo, el CFR concluía que un embargo comercial estricto por parte de los Estados Unidos dañaría seriamente la economía japonesa y obstaculizaría las ambiciones militares de Tokio. Al mismo tiempo, se recomendaba reforzar el bloqueo comercial con cierto tipo de ayuda económica a China.

Debido a que el Japón gastaba enormes cantidades de materias primas y armamento para mantener la campaña en Manchuria, el CFR proponía fortalecer la resistencia china y así socavar indirectamente a la ofensiva japonesa en el Sudeste Asiático.

Owen Lattimore, miembro del CFR y experto en el Lejano Oriente, concluía en dicho memorándum que "en conjunto, la ayuda a China y la articulación paso por paso de un embargo contra Japón, se presentaban como medios excelentes para aplicar la política exterior norteamericana." (12)

La relevancia de este memorándum es enorme en el sentido que constituye el documento inicial a partir del cual se definen los objetivos y se instrumentan los medios para la consecución de un orden internacional postbélico dominado política y económicamente por Washington.

El 28 de enero de 1941, Leo Pasvolsky, enlace de alto nivel entre el CFR y el Departamento de Estado, le entregó al secretario Cordell Hull la copia del memorándum que resumía las recomendaciones que el Consejo de Relaciones Exteriores consideraba que debían de ser adoptadas por el gobierno.

Tan sólo siete meses después y como resultado del establecimiento de bases militares japonesas en Indochina, a las veinte horas del 25 de julio de 1941, la Casa Blanca divulgó el siguiente comunicado:

En vista de la ilimitada emergencia nacional declarada por el Presidente, él ha extendido el día de hoy una orden ejecutiva congelando los activos japoneses en los Estados Unidos, de la misma manera como fueron congelados los activos de varios países europeos el 14 de junio de 1941. Esta medida en efecto, pone a toda transacción financiera, de importación y de exportación en la que estén involucrados los intereses japoneses, bajo el control del Gobierno e impone sanciones penales a la violación de dicha orden. Esta orden ejecutiva, al igual que la orden del 14 de junio de 1941, está diseñada entre otras cosas para prevenir el uso de facilidades financieras de los Estados Unidos y el comercio entre Japón y los Estados Unidos en formas dañinas a la defensa nacional y los intereses americanos, para prevenir la liquidación en los Estados Unidos de capitales obtenidos a través de la coacción y para desviar actividades subversivas en los Estados Unidos. (13)

El congelamiento de los capitales japoneses en Estados Unidos , venía a complementar el bloqueo al acceso de hierro, acero, combustibles y petróleo el cual estaba siendo apoyado a su vez por Francia e Inglaterra. Estas medidas fueron

reforzadas en agosto de 1941 por el envío de buques-tanque estadounidenses con petróleo para la Unión Soviética y el envío de una misión militar a China encabezada por el General norteamericano Magruder, como gesto de apoyo para Chiang Kai-shek.

De acuerdo con fuentes confidenciales allegadas entonces al Embajador Grew, para octubre de 1941, el monto total de divisas disponible al gobierno japonés ascendía a no más de 20 mil RM (Reichmarks, o Marcos del Reich) (mientras se calculaba que sólo su deuda con Alemania era de más de 80 millones de marcos) y lo situaba en una posición que hacía inevitable el incumplimiento de sus compromisos financieros y crediticios con el exterior.

El cerco económico se vió reforzado en tanto que la disposición sobre el congelamiento de los activos japoneses por parte de Estados Unidos, Inglaterra y Holanda no sólo canceló las transacciones en las monedas de estos países sino que restringió enormemente las transacciones en las monedas de países sudamericanos que podían servirle a Japón de intermediarios. (14)

Por algunos meses, el Japón recurrió a los mercados alternativos para tratar de cubrir la demanda de productos claves para el mantenimiento de la guerra. (15) Sin embargo, la noción del Embajador Grew referente a la "progresiva

estrangulación económica" del enemigo, era cada día más evidente y real para el orgulloso pueblo y gobierno japoneses.

Sin duda, la gran dependencia de la economía nipona en las importaciones ponía de manifiesto la medida en que su potencial de guerra era menor, y por tanto sus elecciones estratégicas más limitadas.

En 1936, el 66% de las importaciones japonesas de petróleo provenía de los Estados Unidos. Antes de la Guerra, el Japón sólo producía el 16.7% de su consumo total de mineral de hierro, el 62.2% del de acero, el 40.6% del de aluminio, el 20.2% del de crudos y el 31.3% de su consumo total de sal. Minerales tan importantes para la industria tecnológica de punta como el níquel y la bauxita no existían en el territorio japonés. (16)

El complejo militar-industrial japonés no funcionaría de forma sostenida en caso de perder la oferta de bienes norteamericanos, especialmente ahora que se había garantizado el no suministro de hule y estaño al Japón por parte de las Filipinas y Malasia. En este sentido y siguiendo a Milward, la dependencia del exterior con respecto a la maquinaria y a las máquinas-herramienta norteamericanas y alemanas entorpeció los planes de rearme japonés.

La instrumentación de las medidas de coerción económica en contra del Japón por parte de las potencias europeas y los Estados Unidos, aunque sin duda dañaba la posición relativa de este país en el contexto bélico y tocaba puntos sensibles de su vulnerabilidad estratégica, no precisaba por sí misma la garantía de que el gobierno daría marcha atrás en sus objetivos político-económicos globales de largo plazo.

No se podía pasar por alto el hecho que los japoneses son un pueblo profundamente comprometido con sus ideales nacionales y culturales. Citando a Grew, los japoneses "...apretarían su cinturón y continuarían. Pueden vivir de arroz y, si es necesario, pelear por arroz. La privación de petróleo, hule y otras necesidades de la guerra puede torcer su estilo, una vez que sus fuentes considerables se hayan agotado, pero tomaría un largo tiempo, creo yo, llevarlos a la capitulación." (17)

Sin embargo, bajo la presión económica de los Aliados y una vez apoderado de la Indochina en 1941, Japón demostraría que el precio mínimo a pagar en la consecución de la tan ansiada seguridad económica sería la guerra con Estados Unidos y las potencias aliadas.

El recuento de este episodio cobra particular importancia en el entendido que es a partir del estrangulamiento económico del Japón y el consecuente ataque japonés a Pearl Harbor, que

el arma económica pasó a jugar un papel crucial dentro del arsenal coercitivo de los Estados Unidos manteniéndose como instrumento eficaz de presión política tanto en tiempos de paz como de guerra.

Paradójicamente, aunque en un sentido diferente, el arma económica se convertiría décadas después de Hiroshima, en el medio de cobrar cierto tipo de "venganza" por parte del pueblo japonés contra los Estados Unidos.

A diferencia del manejo punitivo de los instrumentos económicos por Washington, el Japón ha sabido desarrollar su política comercial hacia Estados Unidos con base en ofensivas de carácter productivo y armas estratégicas basadas en la competitividad.

Hoy en día, las industrias con chimeneas han perdido su posición como punta de lanza del desarrollo productivo mundial, cediéndole el lugar a empresas más especializadas que se concentran en el sector intensivo de conocimiento: la computación, la informática, la semiconducción, etc.

En este sumamente rentable sector de la alta tecnología, el Japón se ha adelantado a los norteamericanos. Sin embargo, al igual que en otras ocasiones, Washington ha querido sortear su desventaja, no a través de una adecuación en sus esquemas de inversión en investigación y desarrollo, o de un replanteamiento de sus parámetros de gasto y productividad,

sino a través de mecanismos políticos de coerción económica que intentan cargar el enorme peso de su ineficiencia industrial, sobre los hombros de su principal rival comercial.

Las sanciones que el gobierno de Reagan impuso contra la empresa japonesa Toshiba son un claro ejemplo de lo anterior.

En 1987, la empresa Toshiba infringió una disposición del Comité Coordinador para el Control de las Exportaciones (COCOM, órgano cúpula que coordina las políticas comerciales de los países miembros de la OTAN) que prohibía la venta de alta tecnología a las naciones socialistas. (18)

El Pentágono acusó a dicha empresa de venderle a la Unión Soviética fresadoras de alta precisión (que sólo se fabrican en Japón), en el entendido de que la tecnología contenida en ellas les otorgaría a los soviéticos ciertos principios básicos para hacer más silenciosos a sus submarinos nucleares.

Aunque se demostró que no había una base legal para actuar contra Toshiba, y que no existía relación alguna entre la venta de las fresadoras y el grado de detección de los submarinos soviéticos, Reagan impuso las sanciones. (19)

En este sentido, Shitaro Ishihara considera la posibilidad de que Japón, poseedor de la tecnología de la

superconductividad, se alinee con otra potencia o que inclusive utilice estos conocimientos para desarrollar un sistema real de defensa nacional.

Al decir "real", Ishihara se refiere al desarrollo de unas fuerzas armadas japonesas que respondan a las necesidades auténticas de seguridad del archipiélago y no al esquema estratégico de defensa que el Pentágono ha diseñado para el Sudeste Asiático.

En efecto, los arreglos que en materia de seguridad se pactaron entre Washington y Tokio desde el fin de la Segunda Guerra Mundial son, desde la perspectiva japonesa, en extremo inadecuados.

Por ejemplo, la armada nipona cuenta con numerosos navíos de escolta y fragatas "las cuales son el tipo de navío que dispararía todos sus misiles en un minuto y después quedaría indefenso." (20) Es evidente, que este tipo de embarcaciones no responde a las necesidades de defensa del Japón sino a las necesidades de la flota estadounidense en sus maniobras para el Pacífico del Sur.

Lo mismo sucede con las fuerzas de tierra. Israel Tal, ex-comandante de las fuerzas de tanques de Israel, se preguntaba en su visita al Tokio, porqué siendo el Japón un archipiélago montañoso las Fuerzas de Autodefensa se empeñaban en

construir tanques blindados y desplegarlos en zonas donde serían prácticamente imposibles de maniobrar. (21)

El hecho es que bajo la tutoría de Washington, Tokio ha modelado sus fuerzas de defensa de acuerdo a las necesidades estratégicas del Pentágono, las cuales primordialmente exigen la garantía de que el Japón esté operativamente imposibilitado a defenderse por sí solo y por tanto requiera de la "protección" estadounidense ante cualquier ataque.

A nadie escapa el hecho que la presencia de numerosas bases norteamericanas en Japón le permite a Washington proyectar su poderío militar a lo largo de todo el Pacífico, con la conveniencia de que Tokio cada día acepta dar una mayor contribución para solventar los enormes costos que esto significa.

Sin embargo, las cuatro décadas de "diplomacia complaciente" por parte del Japón parecen estar llegando a su fin. El hecho que los enfrentamientos comerciales entre Estados Unidos y Japón sean cada vez más comunes, es sólo uno de los elementos que pone de manifiesto la cada vez mayor disposición japonesa por sacudirse el "manto protector" de Washington.

De acuerdo a Shintaro Ishihara, "sería más justo y más productivo si los norteamericanos dejaran las presiones y

sanciones y pusieran de nuevo a su país en buenas condiciones." (22) Es cierto, la política económica coercitiva de Washington, no es consecuencia de la fuerza económica del Japón, sino de su propia debilidad industrial. Según el presidente de la Sony, Akio Morita, "Estados Unidos mira diez minutos adelante, mientras que Japón mira diez años." (23) Para nosotros, sus palabras son en extremo importantes en tanto señalan uno de los factores más agudos que caracterizan a la economía estadounidense de los últimos años.

La visión económica a corto plazo en Estados Unidos a la que hace alusión Morita, no indica que las estrategias de planeación de la industria y de las prioridades económicas del capital estadounidense se articulen desde una perspectiva de expectativas restringidas; su percepción alude al hecho indiscutible que el gran capital norteamericano se ha retirado de los sectores productivos de la economía para acomodarse en el más riesgoso campo de la "economía de los símbolos" y de los números sin sustancia, es decir, en los sectores altamente especulativos del mercado bursátil y de los canales financieros.

La fiebre de adquisiciones y de fusiones entre las grandes empresas estadounidenses, es uno de los factores que más claramente ilustra cómo el capital norteamericano ha renunciado a obtener las ganancias y la inversión de la

producción de bienes y servicios, y se ha refugiado en el efímero y frenético "juego del dinero".

El hecho es que esta fiebre por obtener beneficios inmediatos "en papel" apostándole al mercado financiero, aunada al comportamiento errático de los sectores clave de la industria norteamericana y al derroche presupuestal de Washington, han contribuido con la mayor parte del debilitamiento productivo de la economía estadounidense y con la consecuente pérdida de su competitividad en el comercio internacional de fin de siglo.

Los que por ahora se perciben como malentendidos comerciales entre Estados Unidos y Japón, se podrían convertir muy pronto en elementos de discordia y desconfianza, sobre todo ahora que el "peligro" de la Unión Soviética ha desaparecido para el Japón y que después de 45 años, y ante los ojos del mundo, el archipiélago ha alcanzado política y económicamente su mayoría de edad.

En el orden mundial de la llamada posguerra fría, Japón habrá de jugar un papel más activo que concuerde con el tamaño y la importancia de su economía.

Es importante considerar que con la caída del bloque socialista, el escenario lógico de interés para la tecnología y el capital japoneses, es la Europa del Este y la naciente

Comunidad de Estados Independientes (CEI). Lo mismo se puede decir de China, en donde se han promovido recientemente mecanismos de atracción al capital extranjero directo o indirecto.

El Japón está articulando paulatinamente una estrategia nacional de desarrollo económico, comercial y político-militar con el objetivo de posicionarse de forma ventajosa en el sistema internacional del siglo XXI.

No existen dudas sobre la importancia geopolítica que durante el período de la Guerra Fría, jugó el archipiélago japonés como bastión del ejército y la armada norteamericanos y como plataforma político-diplomática de los intereses de Washington en el Lejano Oriente.

El "portaviones" japonés (ya que prácticamente ésa fue su función durante las pasadas más de cuatro de décadas) fue para Estados Unidos, el punto de apoyo geoestratégico más importante para "contener" a la Unión Soviética desde el frente oriental y para coordinar sus operaciones bélicas en el Pacífico del Sur y Micronesia.

De esta relación especial que en materia de seguridad se estableció entre Estados Unidos y Japón, derivaron importantes compromisos de asistencia, ayuda y cooperación en lo referente a tecnología, comercio, inversión, etc.

La conveniencia de mantener a Japón bajo la égida de la geoestrategia de Washington, abrió la posibilidad para que durante los años de la Guerra Fría, los Estados Unidos favorecieran al comercio japonés con esquemas preferenciales y concesiones especiales, en retribución por la alineación de Tokio.

Pero ahora que la potencia soviética ha desaparecido y que se encuentra inmersa en un espiral de cruentos enfrentamientos nacionalistas entre los pobladores del Cáucaso, y en un difícil intento de integración entre las repúblicas que la conformaban, su proyección hacia Asia y el Japón, en el mejor de los casos, se antoja poco probable.

El fin de la Guerra Fría ha obligado por tanto, a los Estados Unidos a recalcularse sus prioridades estratégicas y a reconsiderar los fundamentos de su proyección geopolítica en el globo.

En este contexto, se puede decir que en particular, el peso específico del Japón como pilar de la geoestrategia norteamericana en el Pacífico ha disminuido en forma importante. El fin del enfrentamiento Este-Oeste ha traído consigo una erosión de esa relación especial entre Washington y Tokio en materia de seguridad.

Esta transformación de los esquemas establecidos durante la

Guerra Fría, evidentemente se habrá de expresar en todos los ámbitos de las relaciones japonesa-norteamericanas y sin duda de manera más clara y conflictiva en el área comercial.

Ya que el archipiélago nipón ha dejado de ser prioritario para la "contensión del comunismo" en el Oriente, Estados Unidos ya no tiene que otorgarle "ventajas" comerciales a las empresas japonesas en su territorio, ni condescender a las peticiones de Tokio.

Consecuentemente, hoy en día existen mucho mayores probabilidades que hace uno o dos años, para que las fricciones comerciales entre Estados Unidos y Japón se conviertan fácilmente en enfrentamientos político-diplomáticos y en disputas por cuestiones de seguridad.

Por lo pronto, el Parlamento nipón ya ha abierto la posibilidad de enviar tropas japonesas al extranjero por primera vez desde el fin de la Segunda Guerra Mundial. (24)

Aunque las autoridades en Tokio han pretendido limitar la belicosidad de la disposición a casos de "auto-defensa", no se ha ocultado la preocupación de los gobiernos de la zona y de algunos en Europa en cuanto a la "removilización" de las milicias japonesas. El gobierno norcoreano no ha dudado en calificar la legislación como un medio "azucarado" de remilitarizar al Japón. (25)

Por ahora, el Japón ha superado todas las expectativas de productividad industrial y de desarrollo tecnológico de punta. Junto con las economías de reciente industrialización, (Singapur, Hong Kong, Taiwán y Corea del Sur), el Sudeste Asiático parece perfilarse como un nuevo polo de crecimiento económico y como la única opción actual de financiamiento internacional con Tokio a la cabeza.

La tutela norteamericana sobre el Japón se debilita mientras la economía japonesa se fortalece. Un Japón políticamente más fuerte, militarmente más capaz y diplomáticamente más agresivo e independiente, es la explicación causal de la política económica coercitiva de Washington contra Tokio.

La estrategia norteamericana de presionar políticamente con el uso de sanciones y represalias comerciales para desordenar y debilitar a la economía japonesa, es un recurso relativamente efectivo en el corto plazo, pero que no hace sino reproducir un esquema de comportamiento económico parasitario y de ineficiencia industrial al interior de los Estados Unidos.

Esto se explica en virtud de que para Washington, resulta vital que ninguna nación sea capaz de hegemonizar la región del Pacífico. Sobre todo ahora que la debilidad crónica de su economía les imposibilita a ellos mismos hacerlo.

Su política de balanza de poder, lleva a Washington por tanto, a alentar las rivalidades entre los posibles candidatos a controlar la región (Japón, ex-URSS, China) y así asegurarse que nadie la dominará o pondrá en peligro los intereses estadounidenses en la zona. La coerción económica forma parte esencial de esta estrategia.

Recientemente, el Foro Económico Mundial aludía a la caída de los Estados Unidos del segundo al quinto lugar en competitividad mundial. (26) En su último informe, se destacaba la "sólida posición" del Japón en el primer lugar, y el rezago estadounidense para 1992, detrás de Japón, Alemania, Dinamarca y Suiza. (27)

Los juicios emitidos por el Foro se basan en categorías como fuerza económica, ciencia, tecnología y administración. Para el caso de los Estados Unidos, sus analistas aseguran que el problema más grave al que se enfrenta la competitividad industrial norteamericana es la "desigualdad social desde el punto de vista de la educación y [la] competencia profesional. [que] tienden a incrementarse a largo plazo." (28)

Robert McNamara, ex presidente del Banco Mundial, afirmaba recientemente que en tanto la economía estadounidense no pueda competir internacionalmente, la liberalización del mercado japonés no tendrá ningún efecto sobre el déficit

comercial de Estados Unidos con Tokio. (29)

De acuerdo con Gary Clyde Hufbauer, los usos y alcances de la presión económica como medio para alcanzar objetivos políticos más amplios por parte de Washington, se convertirían en uno de los factores característicos de las relaciones económicas internacionales del período posterior a la Segunda Guerra Mundial, en el contexto de la llamada pax americana. (30)

Sin embargo, en virtud de que los fundamentos que caracterizaron a dicho período han sufrido profundas transformaciones; a saber, ha desaparecido la capacidad norteamericana para coordinar universalmente al orden monetario y financiero internacional (Bretton Woods), lo mismo que al comercial (GATT) o al orden de seguridad en Europa Occidental y el Pacífico (OTAN, SEATO), podemos afirmar que el carácter global y unitario de la economía capitalista con Washington a la cabeza, es ya materia para la historia.

Las crecientes contradicciones y enfrentamientos comerciales entre los principales polos de poder económico (Estados Unidos, Europa y Japón) se dan en el contexto de la incapacidad de los Estados Unidos para coordinar al sistema capitalista como un todo. (31)

Hoy en día percibimos claramente la desintegración de aquel equipo formado por Estados Unidos, Europa Occidental y Japón para enfrentar al comunismo. Tanto desde Washington como desde Tokio y Bruselas, el interés del "todo" se ha sustituido por los intereses particulares de cada uno.

Se puede prever que el siglo XXI no se caracterizará por la confrontación ideológica entre bloques de poder. Por los acontecimientos actuales, se anticipa que las batallas se darán en el feroz campo de la productividad, la tecnología y la competencia por los mercados.

En este contexto, los Estados Unidos tratan de corregir las deficiencias estructurales de su economía con el recurso a una política exterior anacrónica y regresiva, perteneciente a las décadas de la añorada pax americana.

Resulta evidente la contradicción: la agresividad comercial contra Japón por parte de Estados Unidos no deriva de necesidades reales de los sectores productivos o de la comunidad exportadora norteamericana.

La coerción económica no es parte de una estrategia coherente de desarrollo económico o de productividad industrial. Esta responde a consideraciones más amplias de política exterior inscritas en un esquema viciado de imperialismo en decadencia.

## CAPITULO 4

### El caso de Cuba

Sin lugar a dudas, no es posible tratar de hacer un análisis sobre el uso coercitivo de la economía y del comercio por parte de los Estados Unidos sin aludir al caso de Cuba. El bloqueo económico de la isla por parte de Washington alcanza ya los treinta y dos años de edad y se ha convertido evidentemente en el caso de sanciones económicas más agresivo de la historia latinoamericana y posiblemente también de la historia mundial de este siglo.

Pocos meses después del triunfo de la Revolución Cubana de 1959 las relaciones entre los Estados Unidos y Cuba se fueron deteriorando. Las características y los términos concretos de este deterioro se fueron dando a partir de hechos y situaciones particulares que se sucedieron principalmente en los años inmediatamente posteriores a la revolución.

Aunque los Estados Unidos se apresuraron a reconocer oficialmente a la Cuba revolucionaria tan sólo siete días después de la huida del dictador Fulgencio Batista (enero 3, 1961), desde el principio, ambos países se enfrascaron en un espiral conflictivo de enfrentamientos y reproches que los llevó ineludiblemente a una situación ascendente de hostilidad mutua.

Durante 1959, y en el contexto de serios enfrentamientos y desacuerdos entre las diversas facciones de revolucionarios cubanos, el gobierno de La Habana empezó a experimentar un significativo acercamiento con la Unión Soviética. Esta cuestión trajo consigo un sensible empeoramiento de las relaciones de la isla con el gobierno norteamericano.

A mediados del mes de abril, Fidel Castro hizo una visita de carácter no-oficial a Washington en la cual se puso de manifiesto la incertidumbre que existía al interior de ambos gobiernos con respecto al futuro de las relaciones cubano-estadounidenses.

Los contactos entre funcionarios dejaban ver la búsqueda de un cierto tipo de "acomodo" entre ambos regímenes, en virtud principalmente de que los términos concretos de la orientación político-económica del gobierno de La Habana aún no quedaban plenamente definidos.

En dicha visita, el Departamento de Estado norteamericano se mostró ansioso por iniciar reuniones inmediatas de sus asesores económicos con los funcionarios cubanos. Se trataba de otorgar un crédito "amistoso" al nuevo régimen y evitar así la radicalización del proceso revolucionario.

En este sentido, resultan elocuentes las palabras del señor Felipe Pazos, ex-presidente del Banco Nacional de Cuba y

miembro de la comitiva que acompañaba Castro, que a su regreso decía:

En las conversaciones con el Departamento de Estado y el Fondo [Monetario Internacional], me dió la impresión de que casi me forzaban a aceptar sus préstamos... (1)

Sin embargo, a su arribo a Washington, Fidel Castro había hecho público el anuncio que "no había venido como pordiosero", al tiempo que había instruido en privado a sus colaboradores a abstenerse de entablar cualquier negociación de carácter económico con el gobierno norteamericano. (2)

La visita a Cuba por parte del Ministro soviético Anastas Mikoyan en febrero de 1960 y la consecuente firma de un acuerdo comercial entre la URSS y el gobierno revolucionario cubano (en el que se formalizaba la venta a la isla de 6 millones de barriles de petróleo soviético al año) fueron los primeros signos claros del estrechamiento de los vínculos oficiales entre ambos países. (3) Para mayo de 1960, Cuba y la URSS habían restablecido relaciones diplomáticas plenamente.

En el mes de junio, el ejército cubano intervino las instalaciones de la refinería estadounidense de la empresa Texaco, ya que ésta se había rehusado a procesar el petróleo soviético. (4) El 10 de julio se intervinieron las refinerías de la Esso y de la Shell, y en represalia, a los pocos días, el presidente Eisenhower decretó la suspensión

del remanente de la cuota azucarera cubana que ascendía a 700 mil toneladas. (5)

Una serie de represalias y contra-represalias se sucedió en los siguientes meses. A la reducción de la cuota azucarera, Fidel Castro respondió con la confiscación de algunas propiedades norteamericanas.

Frente a esto y en coordinación con el gobierno de Washington, un grupo importante de empresas estadounidenses promovió la remoción de personal clave de sus fábricas, como medida para estrangular la capacidad técnico-productiva de Cuba.

Aunque al principio hubo algunas disrupciones en el proceso productivo, el hueco fue rápidamente llenado por técnicos cubanos y por especialistas extranjeros. Para el mes de agosto, Fidel Castro había confiscado todas las propiedades estadounidenses en la isla.

El 19 de octubre, el presidente norteamericano Eisenhower decretó un embargo total a las exportaciones norteamericanas a Cuba (con la excepción de medicinas y alimentos) y redujo a cero la cuota azucarera del año siguiente.

Las hostilidades se cristalizaron con la declaración por parte de Fidel Castro de la naturaleza "marxista-leninista"

de la Revolución Cubana y la consecuente ruptura de relaciones diplomáticas en enero de 1961. (6)

Por iniciativa de E.U, en la Conferencia de la Organización de los Estados Americanos (OEA) en Punta del Este, Uruguay en enero 1962, los países miembros de la Organización (a excepción de Cuba), votaron a favor de una resolución que establecía la incompatibilidad de la ideología marxista-leninista con los principios del sistema interamericano.

En virtud de que la Carta de Bogotá no estipulaba mecanismo alguno para la expulsión de un país miembro, se declaró la salida "voluntaria" de Cuba del organismo continental.

Con la llegada de John F. Kennedy a la presidencia de Estados Unidos y la inmediata aplicación de la "Ley de Comercio con el Enemigo", se cancelaron por completo todos los vínculos comerciales de los Estados Unidos con la isla. (7)

Asimismo, el gobierno norteamericano se aseguró que toda venta, envío, entrega, o transferencia de embarcaciones al gobierno cubano o a sus ciudadanos se prohibiría sin previa autorización oficial.

Para el mes de marzo, el Departamento del Tesoro declaraba la prohibición a la importación de cualquier mercancía "derivada por completo o en parte de productos cubanos." (8) A fines

de 1962, los enlaces de comunicación por mar y por aire entre ambos países habían sido suspendidos por tiempo indefinido e inclusive se extendía el bloqueo a los productos que de Cuba trajeran los turistas norteamericanos. (9)

Desde enero de 1962, en el marco de la octava reunión del órgano de consulta de la OEA, el gobierno norteamericano había propuesto un bloqueo económico contra Cuba por parte de los países miembros de la organización.

Cuadro 1  
Comercio entre Cuba y Estados Unidos  
(en miles de dólares) (10)

Año	Exportaciones de E.U. a Cuba	Exportaciones de Cuba a E.U.
1958	\$546,947	\$527,831
1959	438,593	474,663
1960	223,726	357,306
1961	13,716	35,125
1962	13,398	6,808
1963	36,475	55

Dicha propuesta no fue adoptada sino hasta octubre del mismo año cuando, a raíz de la Crisis de los Misiles, los Estados Unidos lograron convencer a las naciones latinoamericanas del "peligro" que implicaba para todo el continente la alineación de Cuba con la Unión Soviética.

En este sentido, el 23 de octubre los países miembros de la OEA aprobaron unánimemente la obligatoriedad de una "cuarentena" comercial y naval contra Cuba, con el objeto de evitar la posibilidad de que llegara cualquier tipo de armamento a la isla.

En diciembre, Kennedy decidió imponer sanciones a los barcos de los países de la OTAN que sostuvieran comercio con Cuba e intentó persuadir a los gobiernos de dicha organización a que se sumaran al bloqueo económico de la isla.

En realidad, esta iniciativa no obtuvo la respuesta esperada por Washington. La reacción de Canadá fue en gran medida, común a la del resto de los países de la OTAN: se impusieron embargos al comercio de bienes considerados como estratégicos (en el sentido que pudiesen contribuir al reforzamiento militar cubano), pero el intercambio comercial regular no se afectó. (11)

En febrero de 1963, Washington anunció la suspensión de los embarques de mercancías financiadas por el gobierno, en barcos que mantuvieran comercio con Cuba; y en el mes de julio, se decidió congelar los activos cubanos en los bancos norteamericanos e imponer una licencia a toda transacción que afectara propiedades de origen cubano en Estados Unidos (12)

Con la muerte de Kennedy y la llegada de Lyndon B. Johnson a la Casa Blanca, las hostilidades entre ambos países se recrudecen de manera importante.

A principios de 1964, el gobierno de Venezuela descubrió un cargamento de tres toneladas de armamento dirigido a un supuesto grupo subversivo anti-gubernamental. Después de una investigación de la OEA, se llegó a la conclusión "más allá de toda duda" de que se trataba de una iniciativa cubana.

Este episodio le otorgó a Washington la aprobación y el apoyo hemisféricos requeridos para multilateralizar formalmente la satanización de Castro y lograr, en la novena reunión del Organismo de Consulta de la OEA en el mes de julio, que las naciones latinoamericanas (a excepción de México) rompieran relaciones diplomáticas con el gobierno de La Habana, embargaran todo el comercio directo e indirecto (a excepción del de alimentos, medicinas y equipo médico) (13) y suspendieran el transporte por vía marítima y aérea con la isla. (14)

Una vez logrado el apoyo en Latinoamérica, el Departamento de Estado, a través de su Secretario Dean Rusk, hizo un llamado para que los consumidores norteamericanos "boicoteen los productos de las firmas que comercien con Cuba", al tiempo que el Pentágono fue instruido para restringir o suspender la ayuda militar a Gran Bretaña, Francia, Yugoslavia, España y

Marruecos por comerciar con dicho país. (15)

Para el 23 de abril de 1964, los objetivos oficiales de la política del gobierno norteamericano hacia Cuba fueron declarados por el sub-secretario de Estado, George Ball:

- 1) Reducir el poder y la habilidad del régimen cubano para exportar subversión y violencia hacia otros Estados americanos,
- 2) convencer al pueblo cubano y a los elementos con poder en el gobierno, que el presente régimen no podía servir a sus intereses,
- 3) demostrarle a los pueblos de las repúblicas americanas que el comunismo carecía de futuro en el hemisferio occidental; e
- 4) incrementar el costo para la Unión Soviética de mantener un bastión comunista en Occidente.

A pesar del hecho irrefutable de que la economía cubana dependía en gran medida del apoyo soviético, el vínculo La Habana-Moscú fue desde el principio magnificado por el gobierno estadounidense y utilizado como punta de lanza dentro de la retórica del discurso anti-comunista de la Guerra Fria.

Sin embargo, podemos sin duda afirmar que el proceso revolucionario cubano nunca fue un "peón de la URSS, como lo ha querido tipificar la prensa estadounidense." (16) Y así lo pone de manifiesto el hecho de que a lo largo de los años sesenta, se dieron una serie de altibajos en las relaciones entre ambos Estados.

Sin renunciar al vínculo con Moscú, Fidel Castro ha tomado una postura independiente frente a diversas cuestiones. Por ejemplo, en enero de 1964, se rehusó a firmar el tratado E.U.-URSS sobre prohibición de pruebas nucleares.

Asimismo, el gobierno de la Habana, a pesar del disgusto soviético, no dudó en reconocer a Albania, acercarse a Marruecos y establecer relaciones comerciales con Rumania (17), precisamente cuando las relaciones soviéticas con esos países se encontraban en su periodo más crítico. (18)

En el mismo tenor, el gobierno cubano expresó fuertes críticas en contra de la URSS, a raíz del retiro de los misiles soviéticos de la isla bajo presión de los Estados Unidos.

Los acercamientos de La Habana con el gobierno de China han sido otro de los testimonios de la autonomía cubana. Ya desde 1960 ambos países mantenían relaciones comerciales estrechas, a través principalmente del intercambio de manufacturas chinas por azúcar cubana. Sin embargo, en 1965 bajo presión soviética, el pacto Chino-Cubano de comercio se redujo de 250 a 170 millones de dólares. (19)

Con motivo del levantamiento en República Dominicana y la subsecuente intervención militar norteamericana, tanto Moscú como los partidos comunistas pro-soviéticos en América Latina

se pronunciaron fuertemente en contra del recurso a la revolución armada.

Posteriormente, las actividades clandestinas de izquierda en Venezuela, Perú y Colombia, así como el asesinato de Ernesto "Ché" Guevara en Bolivia en octubre de 1967, trajeron consigo un enfriamiento de las relaciones cubano-soviéticas.

Para fines de ese año, la URSS promovió una reducción "punitiva" de las entregas de petróleo a la isla, provocando el racionamiento de gasolina desde enero del '68. De la misma manera, la renovación dos meses después del acuerdo comercial entre ambas naciones deterioró sensiblemente los términos del intercambio cubano con Moscú.

En este sentido, es evidente que la balanza "dependencia-independencia, tuvo altibajos. Cuando se desarrollaron resistencias cubanas a cierto tipo de interferencia política por parte de Moscú, la URSS contraatacó disminuyendo los envíos de productos petrolíferos a Cuba y al mismo tiempo aumentó sus exportaciones a los enemigos cubanos en América Latina." (20)

La invasión soviética a Checoslovaquia en agosto de 1968 marcó el punto más bajo en las relaciones cubano-soviéticas. Sin embargo, le dió la oportunidad a Castro de negociar concesiones nuevamente.

En efecto, la reprobación internacional unánime del ataque soviético a Praga y el silencio cubano al respecto, permitió que en 1969 se dieran los elementos requeridos para un reaceramiento entre La Habana y Moscú, el cual quedó manifiesto en la considerable mejora de los términos de intercambio cubano para con la URSS con la firma de los acuerdos comerciales de 1969 y 1970.

Aunque Johnson continuó con la política de agresión en contra de Cuba de sus antecesores Eisenhower y Kennedy, el involucramiento de los Estados Unidos en Vietnam desvió gran parte de la atención y energía del presidente en los esfuerzos por derrocar a Castro y acabar con el socialismo cubano.

En los años de Nixon-Ford y casi durante todo el periodo de Carter, la política de coerción económica contra Cuba se mantiene estática e inclusive se plantea un acercamiento político-económico con la isla.

Ejemplos de esto fueron el levantamiento del bloqueo económico obligatorio por parte de los países miembros de la OEA en julio de 1975 o la adopción por el Senado norteamericano de la resolución H. J. 188 en la que se reclamaba el fin al bloqueo y se proponía el restablecimiento de relaciones.

Capítulo 4  
El Caso de Cuba

Ante el supuesto enfriamiento de las hostilidades entre Washington y La Habana, las empresas norteamericanas que habían sido expropiadas en 1959 se apresuraron a formar el Comité Corporativo Conjunto sobre Reclamaciones Cubanas (Joint Corporate Committee on Cuban Claims), (21) el cual se abocaría a bloquear cualquier tipo de entendimiento hasta que no fueran pagadas sus reclamaciones. (Ver Cuadro No. 2)

Sin embargo, este episodio de acercamiento se esfumó rápidamente con el envío de tropas cubanas a Angola y la llegada de Ronald Reagan a la Casa Blanca en enero de 1981.

A sólo tres meses de tomar el poder, Reagan amenaza con boicotear la VI UNCTAD, de efectuarse en La Habana. Para el 13 de noviembre, el Senado pasaba una ley que prohibía destinar recursos federales para promover el comercio con Cuba.

Posteriormente, a raíz de la intervención militar norteamericana en Granada en octubre de 1983, y las acusaciones contra Castro por parte de Estados Unidos, el enfrentamiento entre ambos gobiernos sufre una rápida radicalización.

Sin duda, es difícil hacer una evaluación objetiva de los efectos y consecuencias que han tenido las sanciones económicas sobre Cuba en las últimas tres décadas, sobre todo

si se considera que la revolución de 1959 cambió por completo los patrones de comportamiento en todas las áreas de la actividad económica cubana.

Cuadro 2

Reclamaciones corporativas de más de diez millones de dólares en contra de Cuba (Según certificación del FCSC -US Foreign Claims Settlement Commission) (en millones de dólares) (22)			
	Boise Cascade (Cuban Electric)		\$267.6
	International Telephone & Telegraph		130.7
*	North American Sugar Industries (Borden)		109.0
	Moa Bay Mining (Freeport Minerals)		88.3
*	United Fruit Sugar (United Brands)		85.1
	West Indies Sugar		84.9
*	American Sugar (hoy Amstar)		81.0
	Standard Oil (N.J., hoy Exxon)		71.6
*	Bangor Punta		53.4
*	Francisco Sugar		52.6
	Texaco		50.1
*	Manati Sugar		48.6
	Nicaró Niquel (Freeport Minerals)		33.0
	Coca-Cola		27.5
*	Lone Star Cement (Lone Star Industries)		24.9
	New Tuinieu		23.3
*	Colgate-Palmolive		14.4
*	Braga Brothers		12.6
	Boise-Cascade		11.7
	American Brands		10.6
*	Atlantic Richfield		10.2
<hr/>			
*	Miembro del Comité Corporativo	Conjunto	sobre
	Reclamaciones Cubanas.		

Hasta antes de la revolución, alrededor del 25% del territorio cubano pertenecía a empresas azucareras, la mitad de la tierra cultivable se dedicaba al azúcar y la industria

azucarera empleaba a más de 50 mil personas. (23)

Aunque la isla posee importantes yacimientos de cromo, níquel, y mineral de hierro, la carencia absoluta de petróleo y la poca capacidad hidroeléctrica hacen de Cuba un país sensiblemente vulnerable en cuanto a fuentes de energía.

En 1959, el 68% de las importaciones cubanas y el 69% de las exportaciones se hacían con los Estados Unidos. Para 1962, el 82% del comercio cubano se había reorientado hacia los países socialistas de Europa del Este (principalmente a la URSS y Checoslovaquia) y China. (24)

El bloqueo económico continental, acompañado por un cambio en la orientación del comercio exterior y los intentos por diversificar la producción agrícola e industrial cubanas, hicieron que durante los primeros años de la revolución, el crecimiento de la economía fuera prácticamente insignificante; sin embargo, la inmediata redistribución de la riqueza trajo consigo una igualdad social nunca antes conocida.

En un principio, el mayor daño que el bloqueo provocó en la economía cubana fue la imposibilidad de adquirir los repuestos y piezas norteamericanas necesarios para mantener al aparato productivo trabajando.

Sin embargo, el hecho es que a pesar del grave problema que significó la reorganización de los patrones comerciales y la restructuración de la capacidad productiva, la economía cubana no se colapsó. (25)

Por otra lado, la obligatoriedad del embargo hacia las empresas norteamericanas por parte del gobierno de Estados Unidos, trajo consigo serios problemas. En este sentido, es importante hacer referencia al primer episodio que abre una grieta en el bloqueo económico a la isla y que fue protagonizado por el entonces presidente de Argentina Juan D. Perón.

En 1973, el gobierno de Argentina autorizó el otorgamiento a Cuba de un crédito por 1.2 millones de dólares para la compra de automóviles y equipo de transporte pesado. El monto y los términos del préstamo (Cuba habría de cubrir el 15% como anticipo y el resto en ocho años con intereses anuales de entre 6.5 y 7.5%), hicieron de dicho crédito un escándalo político-diplomático internacional que provocó la indignación de Washington. (26)

Estados Unidos alegaba la ilegalidad del préstamo en virtud de que las empresas interesadas eran norteamericanas (Ford, General Motors y Chrysler) y toda transacción de compañías estadounidenses con Cuba constituía una violación a las leyes de su país.

#### Capítulo 4 El Caso de Cuba

Ante la amenaza de Perón de nacionalizar a las empresas automotoras si éstas se rehusaban a venderle a Cuba, el presidente Ford se vió obligado a permitir la transacción aludiendo a la "excepcionalidad" del caso.

En poco tiempo, el caso se repitió con Canadá. Los directores norteamericanos de diversas subsidiarias estadounidenses en Canadá estaban amenazados de ir a prisión en caso de violar el embargo contra Cuba. Sin embargo, se arriesgaban a contravenir los intereses canadienses si se oponían a comerciar con la isla.

Algunas empresas que tenían directores canadienses, como la subsidiaria de International Multifoods, procedieron a venderle a Cuba, ignorando las presiones del Departamento del Tesoro en Estados Unidos; otras se resignaron a no comerciar con tal de no molestar a Washington.

La petición cubana de importar de Canadá equipo de oficina de la empresa norteamericana Litton, provocó una revuelta diplomática importante. La matriz de Litton en Estados Unidos había sido advertida de no comerciar con La Habana o sería sancionada de acuerdo con las disposiciones de la "Ley de Comercio con el Enemigo".

El ministro canadiense de comercio acusó a los Estados Unidos de "interferir intolerablemente" en las cuestiones

comerciales de su país y promovió una iniciativa de ley para limitar la aplicación extraterritorial de las leyes norteamericanas en suelo canadiense. (27)

Recientemente, el capítulo se volvió a repetir; sólo que esta vez con el principal aliado europeo de Washington: Inglaterra. En efecto, los intentos de Estados Unidos por bloquear el comercio con Cuba de empresas norteamericanas ubicadas en territorio británico, provocaron que Londres enviara una protesta diplomática a Washington, en el sentido de que Inglaterra no acepta la intervención estadounidense sobre sus filiales en ese país y "le advierte... que no tiene jurisdicción sobre esas filiales y además que las pautas del comercio inglés son asunto de Londres, y no del Congreso de Estados Unidos" (28)

El incidente cobra una inusitada relevancia a la luz de las crecientes contradicciones y "malentendidos" entre los polos del capitalismo contemporáneo. Esto se viene manifestando de diversas formas y particularmente en relación a las posiciones particulares de Europa, Japón y Estados Unidos respecto al futuro de las estructuras del multilateralismo comercial.

La política keynesiana al interior de Estados Unidos de estimular la demanda insuficiente mediante el incremento artificial del empleo y de liberalizar la oferta crediticia

Capítulo 4  
El Caso de Cuba

para incrementar el circulante, ya ha agotado su capacidad para sortear temporalmente a las depresiones económicas. (29) Este primer recurso anti-depresivo se ha venido intercalando a lo largo de la historia con otras dos formas favoritas de Washington para impulsar la "prosperidad" artificial:

La primera ha consistido en desatar y promover conflictos bélicos, que por su importancia, aumenten el consumo y la demanda (financiada ésta como "necesidad guerrera") y traigan consigo el pleno empleo. (30)

La segunda, descansa en la transmisión de la carga del desempleo, de la baja productividad, de la desintegración de la demanda y de la inflación en Estados Unidos hacia los países subdesarrollados. El endoso al extranjero de la cuota de la depresión, se concreta en un virtual reparto de los efectos negativos entre las naciones dependientes y en el consiguiente ahondamiento de la posición subordinada de éstas.

Actualmente, estamos presenciando cómo Washington, en un intento desesperado por recuperar la competitividad económica perdida frente a sus rivales comerciales, recurre simultáneamente a los tres "remedios" referidos:

Uno, se mantienen las políticas keynesianas de dinamismo pasajero reproduciéndose por tanto con mayor profundidad los

vicios e ineficiencias de los sectores productivos estadounidenses; dos, se recurre al "remedio" bélico para darle un suspiro fugaz a la economía deprimida (la Guerra del Pérsico como ejemplo reciente) y tres, se lanza una ofensiva continental para terminar de integrar a las economías latinoamericanas a los requerimientos y agenda de la economía estadounidense (Iniciativa para las Américas).

Sin duda, Estados Unidos se enfrenta a un mundo cada vez más distinto de aquel surgido a partir del fin de la Segunda Guerra Mundial. Tanto su posición política como su tamaño económico relativo se han deteriorado.

Por ahora, la punta del iceberg se deja ver en hechos como el enfrentamiento con Japón por el comercio de automóviles, o en el diferendo con Europa sobre los subsidios agrícolas. No obstante, estos son sólo dos de los factores que actualmente dejan entrever la magnitud del detrimento en el papel de Estados Unidos como potencia hegemónica mundial.

En este sentido, Cuba resulta ser el último país de América Latina que aún se mantiene fuera del manto hegemónico de Washington. Y es precisamente por esta razón que los Estados Unidos no parecen estar dispuestos a aflojar el torniquete contra Castro, aferrándose así a los aspectos más inerciales y regresivos de su política exterior, aquellos que han orientado la posición frente América Latina por espacio de

más de dos siglos.

En los últimos meses, tanto el presidente George Bush como el senado estadounidense, han endurecido sus posturas en relación con el bloqueo en contra de Cuba.

El 12 de febrero de 1992, los representantes de dos de los estados de Estados Unidos con mayor electorado de origen cubano (los demócratas Robert Torricelli de Nueva Jersey y Robert Graham de Florida) hicieron un llamado para reforzar el bloqueo económico de la isla alegando que su aislamiento es "esencial para acelerar un proceso de reintroducción de la democracia en La Habana." (31)

La que se conoce como "Iniciativa Torricelli" o "Acta de Democracia Cubana" trata de revertir la disposición del gobierno que permite que las subsidiarias de compañías norteamericanas en el extranjero comercien con Cuba. Esta disposición se originó en 1973 a raíz de la disputa con Argentina y Canadá anteriormente referida.

Por su parte, el presidente Bush convocó el 18 de abril último a "todos los gobiernos democráticos a estrangular al régimen de Castro por medio del aislamiento económico y político" con el fin de terminar con "la miseria y el sufrimiento del pueblo cubano." (32)

Capítulo 4  
El Caso de Cuba

Como medida para limitar el ingreso de divisas duras a la isla, Bush ordenó el inicio de un proceso de expedición de licencias para cualquier paquete que se envíe por correo en los servicios especiales Miami-La Habana y a su vez, solicitó al Departamento del Tesoro prohibir la entrada a puertos estadounidenses de buques de naciones que comercien con Cuba, a menos que estos obtengan una licencia que sólo será expedida de manera discrecional. (33)

Aunque la coerción económica ha resultado contraproducente para ciertos intereses en los Estados Unidos, el gobierno norteamericano no ha dejado de ejercer la presión contra Castro como medio para mantener un cierto tipo de afirmación simbólica sobre la preeminencia estadounidense sobre toda la América Latina.

Lo anterior, ayuda a comprender cómo, al igual que durante los episodios de sanciones económicas del siglo XIX, la política comercial de Washington se manejó con relación a variables ajenas a la economía y a los intereses industriales nacionales y se puso nuevamente al servicio de un criterio político más amplio de geo-estrategia hegemónica imperial.

Por ahora, todo parece indicar que más que flexibilizar su posición y propiciar algún tipo de acercamiento con Castro, el gobierno de Estados Unidos proseguirá con la agresividad política y diplomática y con la ofensiva económico-comercial

contra la isla.

Ultimamente, desde la desintegración del bloque socialista en Europa del Este y a partir de la reciente fragmentación de la Unión Soviética, el gobierno de La Habana ha emprendido una serie de políticas dirigidas a diversificar sus mercados externos y promover el flujo de inversión extranjera al país.

La transformación radical de los países ex-socialistas, con las cuales Cuba mantenía más del 80% de su comercio, ha tenido importantes efectos y repercusiones en los patrones de conducción de la economía cubana. (34)

La reunificación alemana implicó para Cuba la pérdida de su mercado más importante en Europa del Este y por si fuera poco, países como Checoeslovaquia y Hungría ya exigen el pago de las deudas cubanas vencidas.

Las naciones este-europeas están empezando a condicionar el comercio con Cuba al pago en moneda dura, mientras que el deterioro en los términos del intercambio con Rusia y las ex-repúblicas soviéticas, trajo consigo una reducción de por lo menos mil millones de dólares en los ingresos de divisas a la isla, tan sólo durante 1991. (35)

Ante esto, el gobierno cubano está promoviendo ansiosamente la entrada de capitales extranjeros al país principalmente a

través de proyectos de coinversión. Por ahora, ya han sido aprobados más de 50 proyectos de este tipo (con 29 naciones diferentes, incluyendo Europa y Canadá) y por lo menos cien más están en consideración. (36)

Actualmente, gran parte del ingreso de la nación caribeña proviene de la promoción turística nacional e internacional, la explotación de la industria de minerales -en especial níquel y cobre-, el cultivo de productos agrícolas como azúcar, café, tabaco y cítricos, así como de la destilación de ron. (37)

La realidad es que por el momento, los Estados Unidos no abandonarán la campaña de estrangulación económica que mantienen sobre la isla. No obstante, los hechos demuestran que las reformas recientes a los esquemas de inversión y de apertura frente al exterior en Cuba, propiciarán cada vez más el acercamiento de otras naciones industrializadas a la isla. Por lo pronto, muy a pesar de los Estados Unidos, Canadá y España ya han tomado la iniciativa.

En este sentido, la injustificada hostilidad de Washington contra Cuba, se torna cada vez más en una política irracional y caprichosa. Durante las décadas de la Guerra Fría, los ataques contra la Revolución Cubana tuvieron una doble función: por un lado pretendían otorgar a Estados Unidos el pretexto necesario para "contener al comunismo" en Occidente,

y por otro, intentaban justificar las intervenciones contra todo proceso revolucionario latinoamericano que amenazara con crear "otra Cuba" en el continente.

Sin embargo, ahora que el fantasma del comunismo ha desaparecido y que la supuesta amenaza soviética se ha ido de Cuba, los Estados Unidos habrán de encontrar un motivo creíble que justifique ante propios y extraños el acoso sin cuartel contra la isla caribeña.

En 1992, y ante la evidencia de que Cuba ya no puede ser presentada como una amenaza para los Estados Unidos, Washington refuerza la hostilidad contra Castro desde una plataforma político-ideológica dirigida de paso, al resto del continente.

Ahora que América Latina se encuentra más que nunca, alineada a las recetas monetaristas del FMI y del Banco Mundial, y que el proceso de desnacionalización de sus economías (y por tanto, del proceso de toma de decisiones) se precipita con ciega urgencia, Washington no pueden convencer a nadie que los manejos macroeconómicos de los gobiernos latinoamericanos representan un peligro para los intereses del capital estadounidense.

Todo lo contrario, las políticas de "reestructuración" económica en Latinoamérica, de las que México es el ejemplo a

seguir, no sólo evitan el disgusto de Washington sino que abren las arcas nacionales de par en par, para entregarlas de acuerdo a las necesidades y requerimientos específicos de ese interés empresarial.

En este contexto, el presidente Bush articula la retórica anticastrista para los noventa en los términos de "un compromiso con la democracia y con la renovación del sistema interamericano", y despliega nuevamente la ofensiva contra Cuba al urgir la adopción de "un conjunto de procedimientos eficaces, oportunos y expeditos para asegurar la promoción y defensa de la democracia representativa, de conformidad con la Carta de la OEA." (38)

En realidad, sabemos que el discurso "pro-democracia" de Bush es hoy tan falso como entonces lo fue su discurso "anti-comunista", en el entendido de que ambos se pretenden utilizar como escudo para justificar la injerencia norteamericana tanto en Latinoamérica como en otras partes del mundo.

Si la meta de Washington fuera salvaguardar la democracia en bien de las mayorías nacionales, ¿cómo explicar su apoyo a regímenes abiertamente anti-democráticos como el de Kuwait, o Arabia Saudita? ¿o su felicitación a un presidente mexicano cuando éste aún no era declarado electo por el Colegio Electoral? Es claro: el elemento en cuestión no es la

democracia, es la alineación.

La "amenaza" no es el socialismo, ni el régimen de Fidel Castro, la amenaza es la soberanía y la independencia del pueblo cubano en el manejo y administración de sus recursos naturales y su negativa a convertirse en el "otro Puerto Rico" de la región caribeña.

La llamada "Operación Libertad y Democracia", como se conoce en Washington a la ofensiva anti-castrista, es un intento de Estados Unidos por aferrarse a los elementos regresivos y anacrónicos de su política exterior y por acabar de una buena vez con el único país en el continente que ha resistido el doblegarse y que conserva intactas las riendas de su autodeterminación.

Treinta años de bloqueo no han traído consigo la caída del régimen revolucionario. Tampoco lo ha logrado un intento de invasión (Bahía de Cochinos, abril de 1961), el mantenimiento de una base militar norteamericana en la Bahía de Guantánamo, o la persistencia del acoso ideológico teledirigido en contra de Castro a través de Radio y TV Martí.

La fuerza inercial de las políticas estadounidenses de la Guerra Fría permanece vigente, (39) sus anacronismos se pretenden disfrazar de "Iniciativas" y su regresión se trata de ocultar en la retórica del discurso.

#### Capítulo 4 El Caso de Cuba

Sin embargo, los hechos hablan por sí solos: Granada y Panamá son sólo dos ejemplos recientes de lo que Washington entiende por "democratización" y de lo que está dispuesto a hacer para llegar a ella. Nadie puede, ni debe de pensar en las relaciones de América Latina con Estados Unidos sin tener este factor central presente.

La problemática inherente a este capítulo de la historia de la coerción político-económica de Estados Unidos, sobrepasa con mucho los fines de este trabajo. Sin embargo, el caso es por demás ilustrativo en tanto que engloba a toda la gama de instrumentos y armas de agresión económica (tanto financiera como comercial) que se articulan desde Washington con fines de política exterior.

No cabe duda, la guerra económica contra Cuba le ha servido a Estados Unidos como un medio efectivo para establecer los términos de su ofensiva continental ante el público interno y externo.

Independientemente del juicio que se pudiera hacer sobre el desempeño de la economía y la política del régimen socialista de Fidel Castro, a diferencia del resto de América Latina, en Cuba la riqueza y los recursos nacionales pertenecen a los cubanos y por lo tanto, el control de la política y de las decisiones nacionales está en manos de los cubanos.

En este sentido, es cierto que mientras sean compañías

Capítulo 4  
El Caso de Cuba

extranjeras las dueñas de las economías nacionales no habrá ni desarrollo ni paz en las naciones pobres. Así lo expresa C. Wright Mills cuando declara que "la propiedad de nuestras riquezas significa el control de nuestra política. Eso no es ideología, es un simple hecho que hemos vivido en Cuba y que casi toda América Latina continúa viviendo." (40)

## CAPITULO 5

### La Nueva Ley Comercial Estadounidense

En el contexto de una inminente necesidad de rediseñamiento y reestructuración de los patrones e instituciones multilaterales de comercio internacional de nuestra época, la postura ofensiva y unilateral (1) que han adoptado recientemente los Estados Unidos en la articulación de sus instrumentos particulares de comercio exterior se ha convertido en una de las cuestiones de mayor importancia y peso para el futuro del comercio internacional en las próximas décadas.

La Sección 301 del Acta de Comercio y Aranceles de 1974 constituye la pieza original que enmarca legalmente a la nueva postura comercial estadounidense en cuestión que Jagdish Bhagwati agudamente ha denominado como "Unilateralismo Agresivo". (2)

Después de sendas enmiendas, las principales transformaciones y elaboraciones a dicha Ley se han dado en las Secciones 301 a 306 en el año de 1984 y particularmente en la más reciente modificación a las Secciones 301 a 310 del Acta Omnibus de Comercio y Competitividad de 1988, (Omnibus Trade and Competitiveness Act), mejor conocidas como la nueva Super 301 y 301 Especial.

**Capítulo 5**  
**La Ley Comercial Omnibus**

La Super 301 puede ser rastreada en el pasado hasta el año de 1962 cuando el presidente fue facultado para sancionar a países que discriminaran a las exportaciones estadounidenses.

En el Acta de Expansión Comercial de ese año, se articula un mecanismo de represalia similar al actual, pero que en esencia respondía al temor causado en Estados Unidos ante la conformación de la Comunidad Económica Europea y la posibilidad de que los bienes norteamericanos fueran dejados fuera del mercado común. (3)

La legislación 301 de 1974 fue en esencia dirigida en contra de las restricciones extranjeras al comercio norteamericano, a través de un mecanismo que permite al presidente autorizar el uso de sanciones como represalia contra prácticas consideradas perjudiciales al comercio estadounidense.

Ya desde su versión original de 1974, la Sección 301 se refería a prácticas comerciales "irrazonables" que no estuvieran contempladas dentro de los derechos y las obligaciones delineadas por el GATT. Una serie de enmiendas posteriores ha ampliado el espectro de dichas prácticas irrazonables y por tanto, la posibilidad de asegurar la instrumentación de represalias por parte del gobierno y así garantizar su desaparición.

De esta forma, se extienden las posibilidades para que

Capítulo 5  
La Ley Comercial Omnibus

cualquier país sea castigado por "mala conducta" a partir de factores otrora ajenos a toda tradición comercial entre las naciones, por ejemplo, las condiciones de los trabajadores (incluida la legislación laboral), la ecología, los derechos humanos, las transacciones en el sector servicios y la inversión, los derechos por propiedad intelectual, las condiciones de competitividad en la industria nacional (subsidios, prerrogativas, créditos, etc.), entre otros.

En la práctica, la parte más agresiva de la Ley descansa sobre las provisiones Super 301 y 301 Especial. La primera esencialmente faculta al Representante Comercial de Estados Unidos en turno (USTR, United States Trade Representative), para que prepare un inventario de barreras al comercio exterior, estableciendo una lista prioritaria de países y sus prácticas irrazonables, y posteriormente fije una fecha límite para su corrección, o en caso de no cumplirse, otra fecha límite para que se pongan en práctica las sanciones en represalia.

Las acciones tomadas por la Embajadora Carla Hills (USTR) el 25 de mayo de 1989 en contra de Japón, India y Brasil fueron articuladas con base en la Super 301. India fue señalada por sus requerimientos a la inversión extranjera, barreras al comercio de servicios y restricciones a las aseguradoras extranjeras. A Japón, por su parte, se le recriminó por sus restricciones a las super-computadoras y satélites, barreras

Capítulo 5  
La Ley Comercial Omnibus

técnicas al comercio, sus estándares a los productos forestales, y sus disposiciones relativas a la inversión comercial. Finalmente, Brasil fue acusado de "socio comercial desleal" con argumentos en contra de sus restricciones a la balanza de pagos. (4)

Sin duda se podría arguir que Brasil e India ponen ciertas barreras al comercio con Estados Unidos, pero éstas no son ni peores ni más perjudiciales que las de otros países que pudieron a su vez ser nombrados y con los que el déficit comercial norteamericano es mayor.

Geza Feketekuty encabeza el coro internacional de especialistas en comercio que puso de manifiesto el matiz político del nombramiento a los países anteriores. Brasil e India, afirma, fueron deliberadamente escogidos precisamente por su postura abiertamente contraria a los intereses estadounidenses en el GATT, y por el papel clave que juegan en la negociación sobre servicios en Ginebra.

Al castigar a las principales voces del multilateralismo comercial en el mundo en desarrollo se envía un mensaje de advertencia al resto de la comunidad internacional en cuanto a las formas y los métodos que el gobierno de Estados Unidos está dispuesto a tomar para conseguir el voto favorable a su interés particular. (5)

Capítulo 5  
La Ley Comercial Omnibus

El rasgo característico que hace tan controvertida a la Sección 301 es el hecho que ésta faculta unilateralmente a los Estados Unidos a exigir concesiones comerciales de los demás, sin siquiera imaginar la posibilidad de ofrecer algún tipo de reciprocidad o de otorgar concesiones por su parte, cuando otras naciones las exijan de él.

La búsqueda unilateral, no-correspondida de concesiones comerciales, bajo amenaza de represalia, es sin duda el aspecto más crítico de la nueva postura comercial estadounidense. Como apunta el embajador norteamericano Clayton Yeutter, "la Sección 301 es la Bomba-H de la política comercial..." (6)

Al interior de los Estados Unidos, es común el argumento de que cierta forma de agresión comercial se ha hecho inevitable para lograr que el resto de las naciones acepten sin demora las nuevas reglas y disciplinas del juego, sobre todo en las áreas más sensibles para su economía.

Se asegura que de esta forma se garantiza el compromiso norteamericano hacia el multilateralismo, que de no lograrse traería consigo una rápida erosión del mismo frente a los intereses políticos internos y un eventual desmantelamiento del GATT.

Capítulo 5  
La Ley Comercial Omnibus

La postura anterior de hecho pretende asegurar que la política comercial norteamericana descansa más en una vocación altruista que en un interés manipulado, y que el único y más importante remedio para "arreglar" la estructura del comercio internacional es a través de su incorporación a la agenda e itinerario estadounidenses.

Actualmente, la forma favorita de represalia comercial por parte del gobierno norteamericano es la aplicación de un arancel del 100% ad valorem sobre los bienes del país ofensor. La naturaleza discriminatoria de esta disposición invariablemente viola el Artículo I del GATT relativo al compromiso universal de Nación Más Favorecida.

El otro tipo de sanción más recurrido es la restricción cuantitativa a la importación de bienes del país en cuestión que a su vez viola el Artículo XI:1 del GATT y que aplicado de forma discriminatoria viola también al Artículo XIII. (7)

A diferencia de la Sección 301 de la Ley de 1974, la nueva 301 faculta al USTR, y no al presidente, a señalar las prácticas y los países sujetos a sanciones. Se argumenta que esta delegación de autoridad en un funcionario menor fue llevada a cabo para reducir la posibilidad de que se manipulara la política comercial estadounidense con fines no comerciales.

Lo anterior resulta ser por demás una falacia, si se tiene presente que esta transferencia de autoridad no trae consigo diferencia alguna en relación con los fines de la política comercial del gobierno norteamericano como conjunto.

El hecho que el USTR sea un funcionario que reporta directamente a la autoridad presidencial y que sea designado a su vez por él, deja fácilmente entrever que lo último que haría cualquier USTR que quiera conservar su puesto, sería contradecir los lineamientos centrales de la política de su superior.

A este respecto son elocuentes las palabras del Senador Malcolm Wallop (Republicano por Wyoming) quien al referirse al gobierno de su país, asegura que "no hay un alma en este cuerpo que no haya visto gente del gabinete que no hiciera lo que el presidente de los Estados Unidos decía, tanto en ambos partidos como en todas las administraciones." (8).

Incluso se puede arguir que esta delegación de autoridad en el USTR es una maniobra política de agudeza estratégica. Al desvincularse al presidente del proceso de señalamiento de los socios comerciales "desleales", se trata de absolverlo de toda responsabilidad en la articulación de las represalias comerciales pretendiendo mantener su imagen política ajena al problema.

Por encima de lo anterior, se abre la posibilidad para que a través del USTR, se articulen sanciones y mecanismos de castigo que por motivos políticos de sensibilidad al presidente mismo no convendría adoptar.

Críticos al gobierno de George Bush como el académico Paul Barfield, afirman que a pesar de lo intrincado de la nueva legislación comercial estadounidense y de sus intentos por esconder o "camuflar" la responsabilidad del presidente en la articulación de las represalias, al final, la ley dejó abierta la posibilidad de la discrecionalidad en la modulación de las acciones a seguir, precisamente en la figura presidencial.

Esto es, que el presidente "no tenía que señalar las prácticas de los países, no tenía que entrar en negociaciones bajo la Super 301, podía finalizar el proceso en cualquier momento y no tenía que articular las represalias si no quería." (9)

Una de las cuestiones que mayor controversia ha despertado en la comunidad internacional en relación con la nueva ley comercial estadounidense, es su postura con respecto a los derechos de los trabajadores al interior de los países con los que dicho país mantiene relaciones comerciales.

En efecto, el principal propugnador para que se incluyera en

Capítulo 5  
La Ley Comercial Omnibus

la ley de 1988 una referencia a los estándares laborales considerados como mínimos al interior de cada país, fue el Congresista Donald Pease (Demócrata por Ohio).

En su propuesta, el Congresista partía de la aseveración de el hecho de que en ciertos países no se cumpliera con los estándares mínimos de condiciones laborales para los trabajadores, les daba a éstos una ventaja comparativa sobre los demás y los hacía más competitivos en el comercio internacional.

De esta forma, se completó una lista de los que deberían de ser universalmente considerados como derechos laborales mínimos: el derecho de asociación, el derecho a organizarse y negociar colectivamente, la libertad contra cualquier forma de trabajo forzado y/u obligatorio, el establecimiento de una edad mínima para emplear a los menores, y la formalización de estándares para los salarios mínimos, las horas de trabajo, la salud ocupacional y la seguridad de los trabajadores. (10)

Aunque el recetario anterior fue dejado fuera del texto de la Ley de 1988 por considerarse "en extremo" sensible para el resto de la comunidad internacional, en el Acta Final del mismo año se dejó abierta la posibilidad para que el USTR haga uso de su discrecionalidad al juzgar el status de los derechos laborales en un país determinado con base en los parámetros de la lista. (11)

La adopción arbitraria y unilateral de este estándar internacional de derechos laborales, totalmente ajeno al GATT o a cualquier foro multilateral de comercio, pretende otorgar a un funcionario menor del gobierno norteamericano la capacidad de erigirse en vigilante omni-supremo del trabajo mundial y en juez universal de las legislaciones laborales nacionales.

En este sentido, ejemplifica Bhagwati, si Bangladesh actualmente tiene una ventaja comparativa en textiles gracias a sus sueldos más bajos, los Estados Unidos no deben preocuparse de ser llamados "proteccionistas" cuando rechacen las exportaciones de sus textiles calificándolo de "socio desleal" a causa de su fuerza laboral pauperizada.

Después de todo, los sueldos bajos en Bangladesh son resultado de políticas inadecuadas de control demográfico que inhiben la inversión y el crecimiento y por tanto el alza de los salarios. (12)

Lo grave de la postura anterior no radica tanto en el contenido de la receta laboral arriba referida, sino en la forma en que el gobierno norteamericano se auto-proclama patrono global de los trabajadores, facultándose a sí mismo no sólo a descalificar a los demás con relación a sus criterios particulares, sino a sancionar económicamente a aquellas "ovejas descarriadas" que rehuyan la alineación.

Capítulo 5  
La Ley Comercial Omnibus

A este respecto, conviene detenerse sobre un punto de particular relevancia. La referencia a la situación socio-económica de Bangladesh y las repercusiones que ésta tiene sobre el comportamiento de su comercio exterior, nos obliga a descubrir la profunda contradicción existente entre las políticas macroeconómicas dictadas por los países ricos (léase las potencias de la triada: Europa, Japón y Estados Unidos a través de los organismos financieros internacionales, particularmente el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial) y que habrán de aplicarse en los países pobres a fin de obtener los créditos necesarios para el crecimiento de sus economías.

En efecto, desde su fundación, tanto el FMI como el BM han determinado sus políticas de "asistencia crediticia" con base en el fenómeno de la llamada "condicionalidad externa". De acuerdo a Joseph Gold, dicha condicionalidad se refiere al conjunto de medidas de política económica que los países miembros del FMI deben de seguir con el fin de poder utilizar los recursos de la institución y así resolver sus problemas de balanza de pagos. (13)

Para Bangladesh, como para el resto de las naciones pobres que suscriben los programas de ajuste estructural del FMI y del BM, la condicionalidad externa se ha presentado más como el instrumento clave que encauza y da forma a la intervención de los países ricos en las economías de los países en

desarrollo, que como un requisito para acceder al crédito internacional.

En efecto, la pauperización de la mano de obra en Bangladesh no puede ser sencillamente atribuida a un mal manejo de las políticas demográficas por parte del Estado o a una ineficiencia en la orientación de la estrategia nacional de desarrollo.

Aún cuando se analicen los factores internos y las características particulares del retraso económico de Bangladesh o de cualquier otra nación pobre, no es posible pretender dejar de lado el análisis de las consideraciones globales de la economía capitalista, (incluidos los detalles inherentes a la articulación instrumental de sus fines) y el efecto y repercusiones que ésta tiene al interior de las economías en desarrollo.

A este respecto, cabe destacar que la referida condicionalidad externa, materializa en las llamadas "Cartas de Intención" al FMI. Estas cartas son el documento oficial firmado por las autoridades hacendarias y el banco central del país deudor, mediante el cual éste solicita un acuerdo formal de ajuste estructural con el Fondo y así abre la posibilidad para obtener los créditos requeridos y el aval de la institución frente a la comunidad financiera internacional.

En realidad, la Carta de Intención es la promesa formal mediante la cual el país solicitante se compromete a apearse fielmente a los lineamientos de política económica correctiva dictados por el FMI con el fin de tener acceso al crédito.

(14)

Es así como los organismos financieros internacionales se aseguran que el país en cuestión se apegará fielmente a sus criterios particulares de política macroeconómica y como garantizan, por tanto, la "debida" inserción de dicha economía en el más amplio esquema del sistema internacional capitalista que salvaguardan.

De esta forma, el FMI y el BM se aseguran que los problemas de "desequilibrio" al interior de las economías pobres sean "solucionados" a través de políticas de recorte drástico al gasto social y a la inversión productiva, particularmente desincorporando las empresas estatales, liberalizando el comercio exterior y fomentando la penetración de la inversión extranjera en los sectores más rentables o sensibles de la economía.

Con este mecanismo, estos organismos obtienen el virtual control en la conducción de la política macroeconómica interna y el comando mismo de la orientación del desarrollo nacional.

Pretender calificar a Bangladesh de "socio desleal" en el comercio con Estados Unidos, basándose en acusaciones arbitrarias en contra de sus esquemas particulares de conducción macroeconómica o de manejo de política demográfica, resulta sin duda por demás ofensivo y arrogante. No sólo por el hecho que el juicio derive de una simple disposición particular de la Ley Comercial estadounidense, sino también por la pretensión de los gobiernos norteamericanos a ignorar los factores reales de la problemática del subdesarrollo y las consideraciones globales inherentes a la contradicción Norte-Sur.

Lo grave de la postura anterior salta a la vista cuando percibimos que después de más de cuarenta años de apego a los dictados del FMI y del BM por parte de las naciones en desarrollo, éstas han experimentado una acentuada profundización de su desventaja económica comparativa y una consecuente petrificación de su posición subordinada en la economía global.

Otro de los aspectos más sensibles de la Ley de 1988 es la llamada enmienda Gophart de la Super 301 dirigida en contra de los países con superávits comerciales "no deseados". Después de un amplio debate, dicha enmienda (promovida por el Congresista Richard A. Gephardt, demócrata por Missouri) fue incluida en el texto final de la Ley.

Esta enmienda se caracteriza por promover un mecanismo "lo suficientemente amplio como para tratar con el espectro completo de actos, políticas y prácticas de un país siempre y cuando éstas afecten su posición global en el comercio internacional." (15)

Sus propulsores pretenden que a partir de esta disposición, sea posible articular sanciones en contra de países con los que el comercio norteamericano sea deficitario y obligarlos a "tomar pasos inmediatos para remover sus barreras comerciales de manera que traigan consigo reducciones sustanciales en sus superávits comerciales..." (16)

Sin embargo, no es difícil darse cuenta que el déficit comercial estadounidense tiene poco o nada que ver con las prácticas particulares de sus socios comerciales, o que el hecho de alterar el comportamiento comercial de éstos no determinará favorablemente la nivelación de la balanza. (17)

En este sentido, el recurso a la Sección 301 puede ser más fácilmente entendido como una táctica política para desviar la atención de las fuentes reales de ese déficit (como el patrón de gasto, las disposiciones macroeconómicas en relación al ahorro y la inversión, las políticas fiscal y monetaria, el comportamiento de ciertas industrias clave para la economía, etc.) hacia fuera de las fronteras culpando a otros gobiernos de la ineficiencia de la economía y de las

empresas estadounidenses.

Pero el "unilateralismo agresivo" de la nueva postura comercial estadounidense no se queda allí. La nueva Sección 301, a diferencia de la ley anterior y en abierta contraposición a los principios básicos del GATT, abre la posibilidad para que las iniciativas de sanción y represalias en contra de un "socio desleal", no sólo sean tomadas por miembros de la administración o del Congreso sino también por empresas privadas. (18)

La 301 no sólo le ofrece a los actores privados la oportunidad de solicitar presiones comerciales en contra de quienes afectan sus intereses, sino que estipula también un procedimiento obligatorio al que el gobierno habrá de apegarse en el seguimiento de dicha iniciativa.

Esto es que si una empresa norteamericana, por pequeña que sea, presenta una iniciativa de represalia comercial en contra de un país específico, un sector económico de dicho país o una empresa extranjera en particular, el gobierno norteamericano se ve obligado, bajo la Sección 301, a dar seguimiento oficial a dicha petición y actuar en consecuencia en caso de que se verifique el daño.

Entre las protestas internacionales que ha levantado esta nueva postura comercial estadounidense, la de la Comunidad

Capítulo 5  
La Ley Comercial Omnibus

Económica Europea ha sido de las más enérgicas. En un comunicado oficial de mayo de 1989 (19) la CEE anunció que la Super 301 constituía una violación a la normatividad comercial internacional y que por lo tanto la desafiaría legalmente.

Además, la CEE calificó a la ley como "unilateralismo de lo peor" estableciendo que de ninguna manera se aceptarían juicios derivados de la Sección 301. A su vez, advirtió que si se le llegase a señalar como "socio desleal", la CEE se rehusaría a negociar con Estados Unidos, y si Washington la sancionase, se tomarían acciones en represalia de manera inmediata y con toda la fuerza necesaria. (20)

De esta forma, la Comunidad Europea establecía abiertamente los términos del desafío en contra de los Estados Unidos: o se abstendían de señalar a la CEE o se aventuraban a declarar una guerra comercial.

El caso del Japón y su reacción ante el señalamiento como socio "desleal" por parte de Estados Unidos es asimismo elocuente. Como indicábamos anteriormente, en 1989 el USTR incluyó al Japón en la lista negra comercial de Estados Unidos arguyendo prácticas irrazonables en el sector de supercomputadoras y satélites y barreras técnicas a los productos forestales.

Ante lo anterior, la reacción japonesa no se hizo esperar. Inmediatamente después del señalamiento por parte de Estados Unidos, el gobierno de Tokio anunció que se rehusaría a negociar con Washington y que condenaba la acción norteamericana como "injusta, unilateral y violatoria de la ley internacional". Se afirmaba que la postura estadounidense sería "contraproducente" y que debido a la publicidad despertada, la posición japonesa se volvería "más inflexible". (21)

Como consecuencia de esto, y en particular a raíz de la negativa japonesa a negociar en los términos de la 301, el USTR promovió el inicio de las pláticas sobre la "Iniciativa sobre Impedimentos Estructurales" (Structural Impediments Initiative, o SII), con el fin de limar las asperezas que en materia comercial se presentaban con Japón.

Como agudamente lo apunta David Palmeter, las pláticas alrededor de la SII pasarán a la historia como el "berrinche" estadounidense en el cual Washington no dudó en acusar a los japoneses de estudiar mucho y muy bien, de trabajar muy duro, de consumir muy poco y de ahorrar demasiado. (22)

Por su parte, el gobierno brasileño también reaccionó negativamente ante la acusación de Estados Unidos. Su respuesta fue sencilla y directa: si las exportaciones brasileñas se restringen, el Brasil se ve imposibilitado de

Capítulo 5  
La Ley Comercial Omnibus

pagar su deuda externa y por lo tanto se ve en la necesidad de declarar una moratoria. El peso de la represalia aumenta si se considera que más de la mitad de la deuda pública del Brasil se tiene con bancos norteamericanos. (23)

Tomando en cuenta lo expuesto anteriormente en relación con esta nueva postura comercial de Estados Unidos, podemos fácilmente percibir que las declaraciones de Washington en pro del multilateralismo comercial no sólo suenan hueco, sino que pecan de hipocrecía y de frivolidad.

La falta de credibilidad en estas falsas profesiones de fé norteamericanas por parte de la sociedad internacional y la práctica del unilateralismo agresivo por los gobiernos de Washington pone serios obstáculos a los esquemas comerciales multilaterales. Así lo pone claramente de manifiesto el virtual arribo a una callejón sin salida en los intentos por salvar a la Ronda Uruguay del GATT.

Actualmente, son 108 países los que participan en las negociaciones de la recta final, a cinco años de que se iniciara dicha Ronda en Punta del Este. (24)

Los hechos demuestran que aunque se hayan promovido varios aplazamientos a la fecha límite para su conclusión, la Ronda Uruguay del GATT se dirige irremediabilmente hacia el fracaso. (25)

Capítulo 5  
La Ley Comercial Omnibus

En efecto, si algún país es capaz de sabotear ante los ojos del mundo el éxito en la conclusión de la ronda de pláticas multilaterales de comercio, "este país es los Estados Unidos, crecientemente enfadado con la postura de la CEE en relación con los recortes a los subsidios agrícolas." (26)

Hasta este momento, la CEE le exige a los Estados Unidos que abandonen el recurso unilateral a las reprimendas comerciales. Por su parte, el Congreso norteamericano se aferra en endurecer su posición al respecto. A su vez, Japón y un grupo de países exportadores de materias primas se dedican a combatir el uso indiscriminado de las políticas anti-dumping, mientras que la CEE y los Estados Unidos se mantienen sordos a sus peticiones. (27)

Por su parte, las naciones pobres luchan por conseguir la apertura de los mercados desarrollados a sus productos, amenazando con bloquear los acuerdos sobre servicios y propiedad intelectual, en caso de no obtener preferencias. Mientras tanto, estos países atestiguan impotentes cómo las decisiones clave sobre el futuro del sistema de comercio internacional son tomadas lejos de Ginebra y fuera del seno del GATT. (28)

En realidad, el gran reto que se presenta para los negociadores de la Ronda Uruguay es revivir la confianza de los países en la eficacia de la disciplina multilateral como

código de conducta para el comercio internacional, y proveer una alternativa viable frente a la inminencia de las acciones unilaterales y los arreglos bilaterales y/o regionales.

En primer lugar, la debilidad del GATT ya ha abierto la puerta al uso agresivo de medidas unilaterales que atentan contra el sistema global de comercio. En segundo lugar, a menos que el esquema regulatorio del GATT sea reforzado, las naciones se orientarán irreversiblemente hacia la búsqueda de acuerdos parciales que sustituyan el principio fundamental de Nación Más Favorecida, por el esquema restringido de discriminación regional. (29)

Aún cuando hasta el día de hoy no se han dado formalmente por concluidas las negociaciones de la Ronda Uruguay y que la postura de la Comunidad Económica Europea en relación a su política agrícola se ha moderado considerablemente, la posición de los Estados Unidos continúa inflexible.

En la más reciente Junta Ministerial Anual de los países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), llevada a cabo en París los días 18 y 19 de mayo de 1992, se hacía referencia a la "urgencia" de terminar exitosamente las negociaciones de la Ronda Uruguay. Sin embargo, como apunta una nota periodística sobre la Junta "hubo pocas señales entre los participantes...que indicaran que están preparados para

asumir una posición más conciliadora a fin de eliminar el impasse." (30)

En este sentido, resulta elocuente la declaración de Frans Andriessen, jefe de negociadores comerciales del gobierno francés, en cuanto a que la exigencia estadounidense de una reducción del 100% a los subsidios agrícolas en Europa, hacia a este país "responsable en gran medida de las dificultades de la ronda del GATT." (31)

En el mismo tenor, el Director General del GATT, Arthur Dunkel señalaba el 11 de febrero de 1992 en el marco de la octava reunión de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD por sus siglas en inglés) que, "las mayores dificultades para dar término a la Ronda [Uruguay] radican en la posición de Estados Unidos, país en año electoral cuyos candidatos a la presidencia tienen que hacer propuestas populares para elevar el crecimiento y el empleo, deteriorados por la recesión." (32)

El hecho es que ahora que se ha retrasado en extremo la conclusión de las negociaciones, la consumación exitosa de la Ronda parece difícil de alcanzar. En efecto, hoy percibimos el hecho que durante 1992, no se llevarán a cabo pláticas sustantivas para limar las diferencias fundamentales entre Estados Unidos y la CEE en relación con el futuro del GATT.

La razón primordial es que en 1992 habrá elecciones presidenciales en los Estados Unidos y también sustitución en la administración de la Comisión Europea. En virtud de que no se logró conformar un paquete básico de compromisos comerciales en diciembre de 1991, ya no hay tiempo para que el Congreso norteamericano ratifique el acuerdo antes de las elecciones de noviembre. (33)

Aplazar las negociaciones hasta 1993 traería consigo una muerte instantánea de la Ronda. Y así lo puso manifiesto Arthur Dunkel, al advertir que definitivamente no promovería la extensión de su período a la cabeza de la organización más allá de la fecha de su terminación que es en diciembre de 1992. (34)

En estas circunstancias y a menos que los Estados Unidos decida flexibilizar su posición y promover un acuerdo, la Ronda Uruguay pasará a la historia como una víctima más de la negligencia imperial, llevándose consigo cinco años de pláticas y negociaciones y la estabilidad del sistema multilateral de comercio internacional.

La postura de los Estados Unidos en cuanto a una renuncia -de facto- a cooperar y negociar en los foros multilaterales sobre comercio, nos invita a cuestionarnos sobre el futuro de los esquemas normativos globales al respecto y la posibilidad de que éstos sean reemplazados por una especie de "ley de la

selva" en la comunidad internacional.

Sin duda, al cumplir con sus compromisos internacionales, una nación reafirma su respeto a los procedimientos normados y al régimen legal que habrá de enmarcar a las relaciones entre los Estados.

Sin embargo, para los Estados Unidos, existen casos en los que se requiere acudir a cierta "desobediencia justificada" (35) para sobrepasar los "errores en la ley". Desde cualquier punto de vista, esta postura acude a una especie de ilegalidad creativa que en los hechos se erige como un puente para pasar por encima de la ley.

El problema con esta posición, particularmente en lo relativo a la obsesión estadounidense en contra del multilateralismo comercial del GATT, es que prácticamente ninguno de los otros actores del sistema comercial internacional la acepta como justificación.

Mientras esta desobediencia justificada sirve a los intereses particulares de los Estados Unidos y de su comunidad exportadora, en los hechos sacrifica a la eficiencia económica a expensas de un criterio político imperial.

Esto está manifiesto en el hecho que a los lobbies o grupos de poder que presionan y orientan el camino del USTR, en

realidad no les interesa abrir mercados de una forma general, sino que su objetivo primordial es obtener garantías de acceso a mercados para sus propios productos. Por tanto, el juicio que emitan en torno a la apertura o cerrazón de algún mercado en específico, dependerá de los beneficios que ellos particularmente obtengan.

En este contexto, es importante tomar en cuenta lo que Jagdish Bhagwati identifica como el "síndrome del gigante disminuido". Según el autor, los Estados Unidos, aunque continúan siendo una potencia importante en el concierto internacional actual, han presenciado una constante erosión de su papel predominante en la economía mundial.

El fenómeno es sorprendentemente parecido al ocurrido en la Gran Bretaña a fines del siglo XIX. En ambos casos, la crisis y su consecuente merma en el predominio económico internacional de la potencia, trajo consigo un escudo proteccionista que en esencia, pretendía "orientar" el sistema internacional de comercio. (36)

La disminución de la preeminencia británica en la economía mundial trajo consigo un alza del sentimiento proteccionista y un coro de demandas en contra de la eterna comunión unilateral del Reino Unido para con el librecambismo. Actualmente vemos cómo los Estados Unidos siguen ese mismo camino.

La nueva postura comercial estadounidense a la que tanto nos hemos referido, surge precisamente a la par del crecimiento económico de sus principales rivales comerciales, al igual que sucedía en la Gran Bretaña de fines del XIX. "Los Estados Unidos y Alemania fueron para Gran Bretaña lo que las naciones del Pacífico -Japón, en particular- son para los Estados Unidos hoy." (37)

Walter Lipmann caracteriza al siglo XX como el "siglo norteamericano", de la misma forma como se suele denominar al siglo XIX como el siglo británico. Paralelamente, el fin del siglo XX y el declive de la economía estadounidense llevan a Staffan Burenstam Linder a anticipar la llegada del "siglo del Pacífico" al referirse al siglo XXI. (38)

Atendiendo a esta perspectiva, podemos deducir que el recurso por parte del gobierno de Estados Unidos al unilateralismo agresivo de la Ley Omnibus y particularmente de su Sección 301, responde a las consideraciones más amplias de su política exterior y de sus esquemas de seguridad nacional.

Por el momento, el uso de la 301 ha servido como un elemento importante de coordinación estratégica para persuadir a otros países a acceder a las negociaciones multilaterales sobre comercio de servicios en el seno del GATT.

Como apunta Robert E. Hudec, "la nueva Sección 301 del Acta

Capítulo 5  
La Ley Comercial Omnibus

Omnibus sobre Comercio y Competitividad de 1988 es probablemente la pieza estadounidense de legislación sobre comercio exterior más criticada desde el Acta de la Tarifa Smoot-Hawley de 1930." (39)

Sin duda podemos afirmar que la 301 es una aventura unilateral en la cual los Estados Unidos juegan el doble papel de juez y fiscal, donde los acusados son juzgados en ausencia, y en la cual el Congreso ha adelantado de ante mano su veredicto de culpabilidad. (40) Jeffrey Schott asegura que la 301 es la tan ansiada fórmula buscada por los norteamericanos para "negociar consigo mismos." (41)

Al interior de Estados Unidos, las críticas tampoco se han hecho esperar. De igual forma como se condenó a Hoover en 1930 por firmar el Acta de la Smoot-Hawley, en abril de 1989 cuarenta de los más prominentes economistas norteamericanos encabezados por el Profesor Jagdish Bhagwati de la Universidad de Columbia, enviaron una carta al presidente en la que expresaban su abierta oposición a lo que calificaron como "comercio manipulado" de la nueva ley.

Lo anterior resulta por demás significativo si consideramos que entre los cuarenta economistas se contaban a cuatro Premios Nobel, cuatro ex-miembros del Consejo de Consejeros Económicos y un ¿Quién es quién? en economía internacional de los Estados Unidos. (42)

Capítulo 5  
La Ley Comercial Omnibus

En realidad, podemos apreciar que uno de los aspectos más trágicos de esta nueva postura comercial radica en el hecho que en el mundo de hoy, una reforma estructural a los marcos normativos internacionales no puede ni debe de ser precipitada con base en amenazas y resoluciones egoístas por parte de un solo Estado.

Ningún gobierno estará dispuesto a comprometerse en nuevos tratados internacionales que impliquen la adquisición de nuevos derechos y deberes ante los demás, si no puede confiar en los marcos normativos ya existentes y en el cumplimiento de los derechos y deberes que éstos han de salvaguardar.

"La conducta de un gobierno desobediente deteriora la confiabilidad de la ley. Ello indica que el gobierno desobediente también se considera a sí mismo en libertad de no cumplir con sus nuevas obligaciones, cuando el convenio ya no le satisfaga." (43)

En esta perspectiva, es cierto que los Estados Unidos son el único país que parece creer que una reforma profunda del GATT es requerida con urgencia, y que dicha urgencia es tan apremiante que justifica ampliamente el ejercicio de una fuerte presión unilateral. Parece que las otras grandes potencias, particularmente la CEE y Japón, no comparten esta noción de urgencia.

El hecho que tanto la CEE como el Japón estén dispuestos a mantener sus posturas y propuestas dentro del marco multilateral del GATT, revela que la premura estadounidense para reformar dicho marco proviene más de las necesidades aberrantes de su política interior.

Esto queda por demás claro si consideramos que los dictados de la Sección 301 (una disposición particular de una ley específica, en un país específico) no son aplicables al interior de los Estados Unidos. La 301 es "ley" para el resto del mundo. En estos términos, resultan elocuentes las palabras del Profesor Hudec en cuanto a que "un gobierno no puede generar tanto calor moral sin quemar ahujeros en su propia armadura." (44)

John McMillan manifiesta que el código de conducta tradicional relativo a comercio exterior entra las naciones civilizadas parte de la premisa de que "si tú me ayudas, yo te ayudo". La Sección 301 presenta una nueva opción: "si no me ayudas, te irá mal." (45)

De esta forma, podemos afirmar que en los últimos años, los Estados Unidos se han comportado como el "niño malcriado" del GATT, tratando de convertir sus auto-proclamadas virtudes en principios de validez universal. Su incuestionable suposición que ellos están bien y el resto del mundo está mal, los lleva a amenazar con llevarse sus juguetes e irse a casa si el

resto del mundo no sigue las reglas del juego que ellos quieren jugar.

La Sección 301 hace de los Estados Unidos juez y jurado en el juicio a otra nación. Este unilateralismo trae consigo infinidad de problemas. Un país sencillamente no tiene por qué permitir el que otra nación juzgue y pretenda modificar sus leyes internas, prácticas o comportamientos. El asalto a la soberanía nacional es por demás evidente.

El mismo presidente Ronald Reagan apuntaba que relativa al comercio "no pasemos ninguna ley que no queramos que algún otro país pase en igual forma." (46)

Es obvio que Estados Unidos no toleraría ser señalado públicamente como socio desleal y mucho menos el ser forzado bajo amenaza de represalias a cambiar su comportamiento interno. Lo más seguro sería que se rehusaría a negociar y en caso de ser sancionado, respondería en consecuencia. La metáfora de seguridad nacional implícita en la Ley es sin duda abiertamente intencionada.

En este caso como en muchos otros episodios de la realidad internacional, el deber ser se quiebra ante el poder. Aunque la 301 se haya supuestamente articulado para responder a problemas con el exterior, en realidad cumple una función específica como paliativo a ciertos problemas internos de los

Estados Unidos.

En este punto, conviene hacer referencia a una de las más profundas contradicciones que encontramos al interior de los Estados Unidos. Me refiero al patrón de gasto militar acostumbrado por todas los gobiernos norteamericanos desde fines de la Segunda Guerra Mundial. (47)

En efecto, a lo largo de las últimas décadas y particularmente en el contexto del enfrentamiento Este-Oeste, la industria militar norteamericana se ha visto favorecida con el otorgamiento por parte de las diversas administraciones, de contratos multimillonarios para la investigación y el desarrollo de complejas y costosas piezas de armamento. (48)

Tan solo para el año fiscal 1993 (que comienza en octubre de 1992) el presupuesto militar proyectado del gobierno norteamericano ascenderá a 295 mil millones de dólares. (49)

Esta cifra incluye el tan publicitado recorte en el presupuesto para armas estratégicas del Presidente George Bush, (las cuales constituyen menos del 15% del gasto en defensa) que ni siquiera alcanza a sumar los mil millones de dólares. (50)

Pero en 1992, año en que la amenaza soviética ha dejado de

funcionar como pretexto para inflar el gasto militar, ¿se reorientarán estas sumas multimillonarias hacia proyectos sociales o de protección ambiental? En lo que al Sr. Bush le concierne, no. Ya desde 1990, el presidente se aseguró de concertar una provisión legal que prohíbe utilizar los recursos derivados del ahorro en la defensa para aumentar el presupuesto interno. (51)

Mientras la sociedad norteamericana, y particularmente la clase media, es sangrada con el cobro de mayores impuestos, el presidente Bush y sus asesores evitan referirse a la magnitud del monto de dinero requerido para sanear y desarrollar los programas de salud, ambiente y educación que exigen una respuesta inmediata. (52)

La presión al interior de los Estados Unidos por un mayor recorte al presupuesto militar que cubra la tan ansiada reducción en los impuestos y enriquezca el fondo para el gasto social se ha convertido en uno de los puntos en disputa más sensibles de los últimos meses. Sobre todo si se toma en cuenta que 1992 es año de elecciones presidenciales.

La referencia a la problemática anterior resulta por demás relevante para el análisis de la política comercial estadounidense si consideramos que el gobierno norteamericano se empeña en invertir gigantescas cantidades de dinero en el mantenimiento de su presencia militar en los cinco

continentes en lugar de orientar tales sumas a las áreas productivas de su economía y tratar de recobrar así la competitividad que sus empresas han perdido ante sus principales competidores comerciales. (53)

En este sentido la Sección 301 de la Ley Comercial estadounidense viene a jugar un papel clave en la articulación de las medidas proteccionistas requeridas para dar abrigo a la cada vez más ineficiente plataforma industrial norteamericana.

El problema es mucho muy complejo, pero un factor central no debe de pasar desapercibido: la renuencia de Washington a poner en orden su propia casa y a terminar con los vicios y deformaciones de su economía derivados en gran parte de las aberraciones de su gasto militar, ha llevado a los Estados Unidos a buscar al exterior de sus fronteras a alguien a quien culpar.

Los Estados Unidos han de amenazar creíblemente con empezar una guerra comercial para poder obtener concesiones de los demás. La analogía a la seguridad nacional resulta apropiada: la 301, "es como utilizar la amenaza de guerra nuclear para forzar a los soviéticos a cambiar su sistema económico. Es provocativo, el invitar a pelear." (54)

## CAPITULO 6

### Radiografía de la Coerción Económica

El uso de sanciones económicas por parte del gobierno de los Estados Unidos, como instrumento de política exterior se convierte durante el período de la Guerra Fría, en uno de los aspectos más controvertidos de las relaciones internacionales de ese país.

El embargo a los cereales instrumentado por el presidente James Carter en contra de la Unión Soviética a raíz de la invasión a Afganistán (1), y el intento por parte de Ronald Reagan de bloquear el proyecto del gasoducto soviético-europeo en el contexto de la declaración de la ley marcial en Polonia, (2) despertaron durante la década de los ochenta un fuerte interés en la comunidad internacional sobre la naturaleza, los objetivos y los alcances de la coerción económica norteamericana como arma de política exterior.

En efecto, las sanciones económicas se han consolidado en las últimas décadas como parte esencial de la diplomacia estadounidense en su esfuerzo por persuadir a los gobiernos extranjeros hacia un comportamiento específico o hacia cierta conducta en particular.

Se puede afirmar que durante el período de la Guerra Fría, en

Capítulo 6  
Radiografía de la Coerción

la mayoría de los casos en que la presión económica se utilizó como sustituto, preámbulo o complemento a la agresión militar, "los Estados Unidos jugaron el papel de policía internacional." (3)

Esto es particularmente importante ya que es precisamente durante este período que se presentan ante el mundo por vez primera los riesgos asociados con el increíble poder destructivo de las armas nucleares. (4)

Resulta ilustrativo el hecho que en la mayoría de los casos en los que Estados Unidos ha articulado episodios de sanciones económicas durante el siglo XX, el Estado atacado haya sido alguno que de cierta forma se contraponía a los trazos esenciales de la política exterior norteamericana.

Esto es, que el blanco de la coerción económica de Washington, históricamente se puede encontrar en las voces autónomas y activas de la diplomacia mundial. (5)

Para asegurarse que aún mantiene cierta posición de liderazgo político y diplomático en la comunidad internacional, Washington ha recurrido al uso de su arsenal económico como medio para demostrar su "osadía y determinación" en la guerra contra la "mala conducta" de ciertos gobiernos extranjeros.

Sin embargo, aunque la ofensiva económica cumpla con el

Capítulo 6  
Radiografía de la Coerción

objetivo de castigar al Estado receptor, o de persuadir a otros de seguir sus pasos, existen importantes limitaciones al uso de las sanciones económicas con fines de política exterior.

En Estados Unidos, la aplicación de la coerción económica, como lo pone de manifiesto el caso del embargo a Japón, (ver capítulo tercero) no se da en un contexto de improvisación o de decisiones inmediatas o apresuradas.

Desde fines de la Segunda Guerra Mundial, la coerción comercial se convirtió en uno de los elementos más estudiados por los consejeros y analistas de Washington. El ingreso del comercio a la lista de cuestiones de alta prioridad para la seguridad nacional norteamericana, se expresó rápidamente en la proliferación de escritos y documentos sobre las consideraciones y alcances políticos del arma comercial.

James R. Schlesinger afirmaba en 1963 que

en el pasado, los Estados Unidos no han aprovechado el poder potencial implícito en la ayuda económica y el comercio, ya que han fracasado en desarrollar conceptos y mecanismos de disuasión de acuerdo con formas semejantes a las que se han usado en el área militar... (6)

De la misma forma, no dudó en recomendar el uso manipulado del comercio y la ayuda económica como medio para servir a los intereses de los Estados Unidos y de sus aliados ya que "por ahora, la eliminación de la pobreza [en muchas naciones

no alineadas de la Guerra Fría] no puede ser el supremo objetivo de nuestras políticas." (7)

De acuerdo a Margaret Doxey, el éxito en la aplicación de la coerción económica, está determinado por el conocimiento previo que se tenga sobre las vulnerabilidades económicas de la nación atacada. (8)

Históricamente, ha sido tarea de los servicios de inteligencia de Washington el conocer con detalle la estructura y el patrón de las relaciones económicas externas de todo país, particularmente elementos como su grado de dependencia del comercio exterior, las inversiones extranjeras y cualquier otro tipo de vínculo económico con otros Estados.

Un análisis detallado de las estadísticas contables nacionales, que demuestren la naturaleza y el valor visible e invisible de las exportaciones y las importaciones, su contribución al Producto Nacional Bruto, la proporción de exportaciones y re-exportaciones, etc., constituye la plataforma de lanzamiento sobre la cual se extenderá cualquier ofensiva económica de los Estados Unidos.

Doxey asegura que en la búsqueda de las vulnerabilidades de otros Estados, Washington no deja piedra sin levantar. Además de los elementos enunciados arriba, es importante

tener ponderados en detalle y con actualidad, cálculos sobre los probables efectos que en el empleo tendría la pérdida de los mercados de exportación, o sobre la capacidad de expansión de la producción interna para enfrentar la sustitución de importaciones. (9)

En este mismo tenor y de manera paternalista, Schlesinger aludía a la analogía implícita entre la política exterior de Washington y el proceso de crianza de un hijo. A este respecto, aseguraba que:

hasta el más condescendiente de los padres tiene un medio tramposo para obtener la conducta que desea de sus hijos... No podemos esperar a que otras naciones adquieran un sentido hacia el temperamento americano; debemos por el contrario, articular un patrón de técnicas para influenciar la conducta de los demás... (10)

Y qué mejor que el manejo profesional y detallado de la información estratégica para influir sobre la conducta de los demás. Stanfield Turner, asegura a este respecto que, actualmente es indispensable para los Estados Unidos:

redefinir la seguridad nacional asignándole a la fortaleza económica mayor prominencia. Eso significa que necesitaremos [los estadounidenses] mejor inteligencia económica. Estados Unidos no desea ser sorprendido por eventos globales como avances mayores de orden tecnológico, nuevas estrategias mercantilistas, súbitas escaseces de materias primas o prácticas ilegales e injustas de orden económico que coloquen al país en desventaja. (11)

Desde esta perspectiva, es evidente que también en el campo

de las finanzas, todo episodio de coerción económica requiere del conocimiento detallado de los efectos que produciría un embargo a los capitales del extranjero.

Para ello, Washington estudia los planes de desarrollo, el nivel de ahorro interno, el alcance y los límites del gasto público, el comportamiento de los sectores clave, y en general todos los elementos necesarios para completar una estrategia coherente de coerción en contra de los blancos más vulnerables y una proyección de las repercusiones que el daño tendría sobre el país en su conjunto.

Uno de los principales académicos que han analizado la problemática de la coerción económica multilateral es Johan Galtung. En un artículo de 1967 Galtung asegura que el debido punto de partida para el desarrollo de una teoría completa de las sanciones económicas, es el análisis de la cuestión de la vulnerabilidad. (12)

Para él, el elemento clave para entender las vulnerabilidades de cualquier Estado susceptible de ser sancionado es la concentración: "entre más dependa de un solo producto la economía de un país, y entre más se concentren sus importaciones y exportaciones en un solo socio comercial, más vulnerable [a las sanciones económicas] será dicho país" (13)

Galtung pone el mayor énfasis en la cuestión comercial, sin

embargo, Richard S. Olson se aproxima a un elemento de mucha mayor sensibilidad. Olson asegura que en la mayoría de los casos de coerción económica, la "sutileza" de las sanciones se percibe en el hecho que éstas son aplicadas precisamente en las áreas en las que la nación agredida tiene el carácter de solicitante. (14)

En este sentido, las áreas de mayor vulnerabilidad para el Estado solicitante serían las de la asistencia, la inversión, las finanzas, la tecnología, y por último el comercio.

El autor corrobora su argumento haciendo referencia a un documento del Departamento de Estado norteamericano en el que se enlistan en orden "los principales instrumentos de los Estados Unidos para el desarrollo del Tercer Mundo"; a saber: 1. Ayuda (oficial al desarrollo); 2. capital (préstamos e inversiones); 3. tecnología (transferencias); y 4. comercio. (15)

Sin embargo, aún cuando se tenga acceso a la información requerida y se prevean escenarios determinados de coerción económica, existen dos elementos importantes que hacen que los cálculos sobre la efectividad de las sanciones sean regularmente inexactos.

En primer término, no podemos olvidar que el factor tiempo juega un papel determinante sobre el desenlace del episodio

de coerción. ¿Cuánto tiempo tardará la nación agredida en ceder ante las presiones de Washington? ¿más de treinta años como en el caso de la Cuba de Fidel Castro?, ¿cuánto tiempo soportarán las empresas norteamericanas afectadas los efectos negativos de la interrupción comercial?

Asimismo, y en segundo término, sabemos que por más que se quiera, es difícil sino imposible, prever con exactitud la naturaleza y magnitud de las reacciones que tendrán lugar tanto en el interior de los Estados Unidos y del Estado agredido, como en el resto de la comunidad internacional.

Cada gobierno y cada nación reaccionan de diferente manera frente a fenómenos similares. Lo mismo se puede decir de los diversos sectores que se vean afectados al interior de los Estados Unidos, y de la respuesta de los distintos Estados involucrados ante un episodio dinámico de agresión económica.

La enorme variedad de factores involucrados y la gran cantidad de variables a considerar en el diseño de una política de coerción económica, hacen que la cuantificación de los costos y de las repercusiones sea, por tanto, muy difícil de lograr.

**6.1. Los límites de la coerción económica:**

Es por demás evidente que la instrumentación de boicots, de embargos y de todo tipo de sanciones económicas, no siempre trae consigo los resultados esperados. Existen diversos elementos de respuesta que contrarrestan la ofensiva y que no se pueden pasar por alto en el análisis de la coerción económica como herramienta de política exterior.

Se debe de tener presente el hecho que en ocasiones, los objetivos de la agresión económica son mucho mayores a los alcances reales de ésta, o que los medios de presión no son los adecuados para conseguir dichos fines.

Uno de los elementos más comunes que contraresta los efectos negativos de un bloqueo es el hecho innegable que la presión económica promueve un cierto sentimiento de unidad en la población frente al país agresor y lleva al gobierno a buscar otras alternativas comerciales.

Esto es claramente apreciable en el caso de Cuba, en donde después de más de tres décadas de bloqueo, el pueblo cubano se mantiene unido contra los Estados Unidos, y el gobierno de Castro ha promovido una diversificación de sus relaciones económicas con el extranjero, atenuando por tanto, los efectos de la coerción de Washington.

El virtual estado de sitio en el que se encuentra Cuba a raíz del embargo comercial de los Estados Unidos y del deterioro de los términos de intercambio con las naciones del ex-bloque socialista, hace que el diseño de las estrategias económicas por el gobierno de La Habana corresponda en general, con el de la estrategia económica de un país en período de guerra.

Históricamente se han dado numerosos casos en los que Estados Unidos ha logrado convencer a sus aliados para articular mecanismos de sanción económica en contra de una nación específica. El caso más relevante y reciente es el del bloqueo económico contra Irak, el cual recibió el manto legitimador de las Naciones Unidas, uniendo a más de veinte países bajo la tutela de los Estados Unidos.

Este tipo de cooperación para con el Estado agresor, también se produce del otro lado de la moneda. En este sentido, es significativo el hecho de que durante el período de la Guerra Fría al presionar a un país, los Estados Unidos provocaban de inmediato cierta "simpatía" de los enemigos de Washington para con la nación agredida.

La mera existencia de Estados ajenos al conflicto, hace posible la rehabilitación de las fuentes de suministro tanto de bienes y servicios como de capitales, y la factibilidad para que se canalicen el comercio y las finanzas a través de terceros Estados, ya sea por medio de la desviación de los

envíos o como contrabando. (16)

Esto fue particularmente cierto en el caso de las sanciones económicas de Washington contra el gobierno del Coronel Haile-Mariam Mengistu en Etiopía (1976). Al recurrir a la coerción económica como medio para presionar contra las violaciones a los derechos humanos y la expropiación de bienes estadounidenses en Etiopía, Washington provocó la radicalización del régimen y la inmediata llegada de la URSS y sus aliados "al rescate de Mengistu". (17)

Al igual que con las sanciones comerciales, la articulación de medidas de restricción financiera en contra de una nación específica puede traer resultados contraproducentes.

El hecho que la mayoría de las naciones en desarrollo continúen fuertemente endeudadas tanto con el gobierno como con la banca comercial de los Estados Unidos, le otorga a estos países la posibilidad de jugar una poderosa carta a su favor.

Una nación que se ve fuertemente agredida por sanciones de Estados Unidos se puede resguardar en el mecanismo de moratoria del pago de su deuda y así persuadir a Washington de aflojar el torniquete económico. (18)

La reacción del gobierno de Brasilia en 1989 ante el

señalamiento del Brasil por parte del Representante Comercial de Estados Unidos como "socio desleal", es un ejemplo relativamente reciente de este efectivo recurso de respuesta.

Como lo expresa el episodio del embargo contra Cuba, la instrumentación de sanciones económicas por parte de Washington puede asimismo, resultar contraproducente para los intereses empresariales de dicho país.

En el caso del embargo de granos contra la Unión Soviética (1980), así como en el episodio de sanciones contra el gasoducto europeo-soviético (1981), la imposición del bloqueo causó daños considerables a un grupo de empresas norteamericanas que perdieron importantes contratos de venta de granos y la posibilidad de participar en la construcción del gasoducto. Además, las empresas restringidas perdieron confiabilidad en los mercados internacionales.

Esta situación manifiesta claramente cómo un episodio de coerción económica puede tener efectos negativos en empresas o sectores localizados de la economía estadounidense. Se puede decir que las empresas afectadas pagan un cierto tipo de impuesto injusto para financiar los desatinos de la política exterior de Washington.

Mientras la coerción se decide en la cúpula gubernamental, su cumplimiento se exige a todos los niveles de la sociedad, y

el mayor cumplimiento se demanda de aquellos que han de cargar con los costos más altos.

Cuando los intereses comerciales de ciertas empresas se ven afectados por cuestiones de este tipo, es natural que se levanten voces de protesta y que se promueva una oposición organizada contra el daño.

En este sentido, "resentimiento por las pérdidas en el comercio puede sentirse profundamente; a diferencia de la guerra, que puede significar ganancias, las sanciones suelen significar simplemente sacrificios y pérdidas frente a una causa vagamente comprendida." (19)

Al igual que en Estados Unidos, pero con mucho mayor éxito, el sector empresarial de naciones como Francia, Dinamarca y Australia se ha protegido de este tipo de desastrosos económicos del gobierno por medio de leyes "anti-boicot" que velan por sus intereses comerciales con el extranjero, aún después de articulado un bloqueo. (20)

El documento que supuestamente salvaguardaba los intereses privados de las empresas norteamericanas frente a la política exterior de Washington, era el Acta de Administración de las Exportaciones de 1979. Sin embargo, tanto el bloqueo a los granos para la URSS, como las sanciones contra el gasoducto, pusieron en evidencia la inoperabilidad de esta disposición.

Capítulo 6  
Radiografía de la Coerción

A este respecto, el Congreso aprobó en 1985 el Acta de Enmiendas a la Administración de las Exportaciones (Export Administration Amendments Act, o EAAA), en la que se trataba de imponer límites adicionales al poder presidencial en materia de sanciones comerciales.

Las limitaciones más importantes que se impusieron al poder de la Casa Blanca fueron entre otras, el establecimiento de un tiempo límite a los embargos de productos agrícolas, la prohibición de cancelar exportaciones pactadas en contratos ya existentes y la imposición de criterios más estrechos para la articulación de mecanismos de restricción a las importaciones. (21)

No obstante, en el texto de dicha Acta se abre la posibilidad para que el presidente imponga su criterio y predominen sus prioridades de política exterior. Aunque el Acta establece un tiempo máximo de 60 días, prorrogables a un año con autorización del Congreso, para la imposición de boicots agrícolas, el presidente se ve ampliamente facultado [bajo la sección 2406(g)(3)(B)(ii)] a usar su discrecionalidad sobre la duración del boicot, siempre y cuando lo articule "como parte de un embargo general de exportaciones." (22)

De igual manera, las enmiendas de 1985 establecen la posibilidad para que el presidente bloquee el cumplimiento de contratos ya pactados argumentando una "amenaza a la paz" que

atente contra los intereses estratégicos de los Estados Unidos. Así, las salvaguardas de las empresas se desmoronan ante las facultades y prerrogativas de la embestidura presidencial.

Otro elemento que contrarresta los efectos punitivos de las sanciones económicas es la ayuda internacional hacia el país agredido. Es importante considerar que las restricciones comerciales y financieras instrumentadas por Washington contra un país en específico, orillan a éste a buscar mercados alternativos y fuentes complementarias de financiamiento.

De acuerdo a Margaret Doxey, los medios típicos a los que acude una nación agredida para disminuir los efectos negativos de un boicot, son el recurso al ahorro y almacenamiento de bienes, la búsqueda de fuentes alternativas de aprovisionamiento, el estímulo a la diversificación de la producción, el control de los recursos escasos o estratégicos y el desarrollo de sustitutos industriales, entre otros.  
(23)

El bloqueo le brinda la oportunidad a otras naciones de cubrir las demandas de bienes y capital del país agredido y así obtener beneficios extraordinarios que de otra forma no se hubieran podido lograr.

Capítulo 6  
Radiografía de la Coerción

El hecho es que, aunque a veces con un mayor costo, las naciones agredidas regularmente encuentran el camino para sortear el bloqueo y concertar transacciones con sus socios o aliados.

Esto se aprecia claramente en la asistencia soviética recibida por Cuba, o los flujos comerciales "secretos" entre Jordania y Libia con Irak. De cualquier forma, los Estados Unidos, hasta el episodio del Pérsico, no habían podido articular de manera eficaz una coalición punitiva auspiciada por las Naciones Unidas contra una nación enemiga.

Aunque de cierta forma se logren coordinar algunos mecanismos de coerción económica entre Estados Unidos y sus aliados (a través de la OCDE o la OTAN), es difícil que el resto de las naciones desarrolladas apoyen ciegamente la agenda política de Washington. La siguiente opinión emitida con respecto a la Primera Guerra Mundial, demuestra una situación que perdura hasta nuestros días:

...todos los intentos en esta dirección [para lograr una organización inter-Aliada permanente] han sido destruidos por la naturaleza contradictoria de los intereses comerciales de las naciones Aliadas, las cuales sólo se mantienen en contacto a través de conferencias intermitentes...  
(24)

**6.2. Tipos de coerción económica:**

En principio, podemos distinguir dos formas principales de coerción económica: la coerción comercial y la coerción financiera.

Dentro del comercio es necesario diferenciar a los mecanismos ordinarios de restricción al intercambio con las naciones "enemigas" por parte Estados Unidos, del recurso a las sanciones comerciales como arma de política exterior.

**6.2.1. La Columna 2 de la Tarifa Arancelaria de E.U:**

Ya desde antes de articular cualquier tipo de represalia comercial contra naciones cuya conducta sea políticamente contraria a los intereses de Washington, el gobierno estadounidense ha instrumentado un efectivo mecanismo de restricción al comercio a través del establecimiento de la "Columna 2" en su tarifa arancelaria de importación.

La tarifa arancelaria es la lista de precios que pagan los países extranjeros por exportar sus productos a un determinado país. Esta indica el impuesto, que por concepto de aranceles, se cobrará a cada país con relación a cada producto que deseé exportar. (25)

Capítulo 6  
Radiografía de la Coerción

Desde el principio, las naciones incluidas en la lista negra de países afectados por la Columna 2 de la tarifa arancelaria estadounidense, pagarán impuestos mucho más elevados por introducir sus mercancías a Estados Unidos, en el caso que les sea permitida la importación de las mismas.

La tabla con los aranceles correspondientes al Capítulo 70, Partida 16 (bloques, cuadros, mosaicos de vidrio) es un ejemplo de la Tarifa Arancelaria de los Estados Unidos en donde se pueden observar los impuestos correspondientes a la Columna 1 (la cual se divide a su vez en una columna general, para todos los países, y la columna especial para los países preferenciados) y los correspondientes a la Columna 2. (Ver cuadro siguiente)

Como se aprecia, el impuesto cargado a los países incluidos en la Columna 2 es sustancialmente mayor al de las demás columnas. Lo anterior se comprende al conocer la lista de países incluidos en dicha columna, a saber: Afganistán, Albania, Bulgaria, Cuba, Checoeslovaquia, Estonia, Campuchea, Laos, Letonia, Lituania, Mongolia, Corea del Norte, Rumania, U.R.S.S. y Vietnam. (26)

Tanto en la literatura sobre sanciones económicas, como en la de la política comercial norteamericana, esta imposición de aranceles más altos con fines políticos, regularmente no es considerada como un tipo de sanción económica o como una

práctica de agresión comercial.

Sin embargo, en los hechos esta costumbre se manifiesta como una auténtica restricción al comercio bilateral de ciertos países con Estados Unidos, países que han sido incluidos en la lista negra por razones puramente políticas.

También se pudiera argumentar que como la Columna 2 es una disposición permanente de la política comercial norteamericana y no está sujeta a consideraciones de coyuntura, podría no ser considerada como un tipo de sanción.

Sin embargo, para efectos de este trabajo y como lo pone de manifiesto la naturaleza política de la lista, la Columna 2 de la Tarifa Arancelaria de Importación en Estados Unidos, es un claro ejemplo de la coerción económica norteamericana y de las consideraciones políticas que descansan detrás de ella.

Heading/ Subheading	Stat. Suf. & ad	Article Description	Units of Quantity	Rates of Duty		%
				General	Special	
7016		Paving blocks, slabs, bricks, squares, tiles and other articles of pressed or molded glass, whether or not wired, of a kind used for building or construction purposes; glass cubes and other glass smallwares, whether or not on a backing, for mosaics or similar decorative purposes; leaded glass windows and the like, multicefular or foam glass in blocks, panels, plates, sheets or similar forms; Glass cubes and other glass smallwares, whether or not on a backing, for mosaics or similar decorative purposes.	X	5.1%	Free (A.E.H.) 3.1% (CA)	60%
7016.10.00	00 5					
7016.90		Other:				
7016.90.10		Paving blocks, slabs, bricks, squares, tiles and other articles of pressed or molded glass		12%	Free (A.E.H.) 7.2% (CA)	60%
	10 4	Bricks and blocks	No.			
	50 3	Other	X			
7016.90.30	00 7	Other	X	7.2%	Free (A.E.H.) 4.3% (CA)	60%
7017		Laboratory, hygienic or pharmaceutical glassware, whether or not graduated or calibrated; Of fused quartz or other fused silica	X	5.8%	Free (A.E.H.) 4.6% (CA)	50%
7017.10.00	00 4					
7017.20.00	00 2	Of other glass having a linear coefficient of expansion not exceeding $5 \times 10^{-6}$ per Kelvin within a temperature range of 0°C to 300°C	X	8.4%	Free (A.E.H.) 6.7% (CA)	50%
7017.90.00		Other		8.4%	Free (A.E.H.) 6.7% (CA)	50%
	10 3	Microscope slides and micro cover glasses	X			
	50 6	Other	X			
7018		Glass beads, imitation pearls, imitation precious or semiprecious stones and similar glass smallwares and articles thereof other than imitation jewelry; glass eyes other than prosthetic articles; statuettes and other ornaments of lamp-worked glass, other than imitation jewelry; glass microphones not exceeding 1 mm in diameter; Glass beads, imitation pearls, imitation precious or semiprecious stones and similar glass smallwares; Imitation pearls and imitation pearl beads of all shapes and colors, drilled or not drilled, but not strung (except temporarily) and not set	X	8%	Free (A.E.H.) 6.4% (CA)	60%
7018.10						
7018.10.10	00 1					
7018.10.20	00 9	Imitation precious or semiprecious stones (except imitation beads thereof)	X	2.8%	Free (A.E.H.) 2.2% (CA)	70%
7018.10.30	00 2	Other	X	4.9%	Free (A.E.H.) 3.7% (CA)	60%
7018.20.00	00 1	Glass microphones not exceeding 1 mm in diameter	kg	17.5%	Free (E.H.) 14% (CA)	60%
7018.90		Other:				
7018.90.10	00 4	Glass eyes, except prosthetic articles	X	6.4%	Free (A.E.H.) 5.1% (HL)	70%
7018.90.20	00 5	Other	X	6.6%	Free (A.E.H.) 5.3% (CA)	60%
7019		Glass fibers (including glass wool) and articles thereof (for example, yarn, woven fabrics). Slivers, rovings, yarn and chopped strands.				
019.10		Yarns:				
7019.10.10	00 0	Not colored	(201) kg	7.4%	2.2% (HL) 5.9% (CA)	70%
7019.10.20	00 8	Colored	(201) kg	9.6%	2.9% (HL) 7.6% (CA)	60%
7019.10.30	00 6	Chopped strands	kg	6.2%	Free (A.E.H.) 4.9% (CA)	70%
7019.10.40	00 4	Rovings	kg	6%	Free (A) 1.8% (HL) 4.8% (CA)	50%
7019.10.60	00 7	Other	kg	6%	1.8% (HL) 4.8% (CA)	50%

(\*) US Custom House Guide 1992, Official Version

**6.2.2. El Sistema Generalizado de Preferencias:**

Aunque no se puede decir en términos estrictos que el uso manipulado del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) es un tipo de sanción económica como tal, el alcance y la naturaleza de su manipulación con fines políticos, así como la importancia que esto tiene para las naciones en desarrollo y para México en particular, nos obliga a considerarlo como parte del repertorio norteamericano de herramientas de coerción económica.

Desde 1922, los Estados Unidos han supuestamente favorecido la interpretación incondicional de la Cláusula de la Nación más Favorecida; sin embargo, también desde entonces Washington ha hecho excepciones en contra de los regimenes o gobiernos que ha desaprobado.

Históricamente el SGP se ha utilizado con fines de política exterior. Desde esta perspectiva, por ejemplo, el tratamiento arancelario favorable fue suspendido a todas las naciones socialistas de Europa (excepto Yugoslavia) en 1951, a Vietnam del Norte de 1954, a Cuba en 1961, y a Polonia en 1982.

La más reciente revisión a los estatutos del SGP en Estados Unidos data de 1984. En esencia, ésta refuerza las consideraciones políticas para el otorgamiento del trato

preferenciado en tanto que éste se condiciona a aquellas naciones que no tengan reglamentaciones "adecuadas" en materia de propiedad intelectual y registro de marcas y patentes.

Una disposición promovida por el Congreso añadió al otorgamiento de las preferencias la condición a que se mantuvieran estándares laborales "justos" al interior de las naciones beneficiadas. Lo vago de la disposición abrió la posibilidad para que ante cualquier signo contrario a los intereses de Estados Unidos, se lograra articular un argumento para restringir las importaciones preferenciadas del país en cuestión. (27)

Richard N. Cooper asegura que esta disposición pretendía disfrazar una supuesta "mejora en las condiciones laborales en los países en desarrollo" con la "zanahoria" del trato preferencial bajo el SGP que facilitaría a Washington su política de influencia en las políticas internas de otros Estados. (28)

En el mismo tenor, se enlistan las razones por las cuales un país no califica para obtener los beneficios del SGP. Evidentemente, las razones rebasan el ámbito comercial y marcan la pauta del manejo político del comercio.

Entre otras, las razones para no ser elegible a las

preferencias son:

- a) que el país no haya tomado, ni esté tomando medidas para otorgar a los obreros en el propio país los derechos internacionalmente reconocidos a los trabajadores,
  - b) que el país no haya nacionalizado o expropiado propiedades [sic] de un ciudadano estadounidense o de una sociedad en que participen, con 50% o más de las acciones, ciudadanos de Estados Unidos, y
  - c) que el país haya dado seguridades a los Estados Unidos de que le dará acceso equitativo y razonable a sus mercados.
- (29)

El trato preferencial por tanto, no sólo es discriminatorio sino que es intencionalmente manipulado. Por tanto, se debe de analizar teniendo en mente tanto las implicaciones que tiene sobre diversos aspectos ajenos al comercio, como la naturaleza de su operatividad en un esquema más amplio de política exterior. (30)

**6.2.3. Sanciones Comerciales:**

Aparte de los obstáculos al intercambio arriba referidos, las sanciones comerciales se pueden articular de otras dos formas diferentes. Por un lado, estableciendo un embargo a las exportaciones hacia el país agredido, y por el otro, restringiendo las importaciones de bienes provenientes de dicho país.

La restricción del comercio bilateral entre dos naciones implica costos específicos para ambas por la pérdida de las ventas ya contratadas y por la prohibición de acceder dichos mercados en el futuro cercano. Por su parte, la nación agredida se ve obligada a sustituir sus importaciones en mercados emergentes, lo que trae consigo una garantía de precios más altos.

Para Estados Unidos resulta mucho más fácil acudir al mecanismo de control a las exportaciones debido a que en la mayoría de los casos, goza de una posición ventajosa en el intercambio comercial con la nación agredida.

El hecho que Estados Unidos sea un fabricante de armamento y posea el conocimiento de altas tecnologías, hace que su posición relativa frente a las naciones latinoamericanas se vea enormemente fortalecida.

Entre las disposiciones "legales" que proporcionan a Washington el marco jurídico para restringir sus exportaciones, destaca el Acta de Administración de las Exportaciones (Export Administration Act, 1985) la cual faculta al presidente a tomar represalias comerciales por "razones de seguridad nacional." (31)

En realidad, el control de las exportaciones implica un menor costo para la economía estadounidense en virtud de que sólo son un puñado de empresas las que pagan el precio de la decisión política, en comparación con la restricción a las importaciones que repercute más ampliamente en diversos sectores de la industria y de la población.

Sin embargo, la restricción al acceso de los bienes extranjeros, puede en muchas ocasiones convertirse en un estímulo para la producción nacional del país agredido, gracias a la eliminación de la competencia con los productos importados. (32)

El control a las exportaciones fue ampliamente usado por Estados Unidos antes y durante la Segunda Guerra Mundial, no sólo para garantizarse materiales estratégicos o para coercionar al enemigo (Japón, por ejemplo), sino para ejercer presión sobre naciones neutrales como Suiza o Suecia. (33)

En el Acta para el Control de las Exportaciones de 1949, se

establecían tres objetivos para la restricción de las ventas al extranjero, a saber:

- a) proteger a la economía interna de la fuga excesiva de materiales escasos y reducir el impacto inflacionario provocado por una demanda extranjera anormal,
- b) enriquecer el alcance de la política exterior estadounidense ayudándole a cumplir con sus compromisos internacionales; y
- c) ejercer la vigilancia requerida sobre las exportaciones desde el punto de vista de su significado para la seguridad nacional de los Estados Unidos. (34)

El Acta expiró en 1983, pero como sabemos, la Ley Comercial vigente (desde 1988) va mucho más allá de cualquier precedente legal para la restricción comercial por parte del gobierno norteamericano con fines de política exterior.

Washington ha tratado de institucionalizar el "consenso occidental" hacia la restricción de las exportaciones, desde el Comité Coordinador para el Control Multilateral de las Exportaciones (Coordinating Committee for Multilateral Export Controls, o COCOM) el cual reúne a las naciones miembros de la OTAN (menos Islandia, más Japón) y hasta hace poco, establecía límites a las exportaciones de insumos

estratégicos a Europa del Este y la URSS. (35)

Recientemente, con la virtual desintegración de la Unión Soviética y del bloque socialista, el "consenso" entre las naciones miembros del COCOM ha sido víctima de un proceso paralelo de disgregación.

A parte de las diferencias expresas entre Francia, Alemania, Japón y Estados Unidos en torno a las políticas comerciales a seguir frente a la Comunidad de Estados Independientes y los Estados de Europa del Este, al interior de los Estados Unidos también se han manifestado posturas encontradas con respecto al futuro del intercambio con los miembros del ex-bloque socialista.

Mientras el Departamento de Comercio "debe de impulsar las exportaciones norteamericanas", el Departamento de Estado "debe de mantener relaciones amistosas con gobiernos extranjeros", y el Departamento de Defensa "se preocupa por la adquisición por parte de extranjeros de tecnología militar de punta", los criterios de política a seguir sobre el intercambio de bienes estratégicos con el extranjero, se tornan cada vez más complicados. (36)

No obstante, a lo largo del siglo XX, la forma preferida de coerción comercial por parte de los Estados Unidos ha sido la restricción a las exportaciones, (37) sin embargo, el

recurso a controlar las importaciones del país agredido también ha sido lugar común en la política exterior norteamericana.

Es cierto que la restricción de importaciones puede a veces no resultar tan efectiva en el entendido que el país bloqueado puede buscar la forma de concertar arreglos triangulares de comercio y hacer que la mercancía llegue a su destino a través de otro país.

Esto es particularmente cierto en embarques de productos básicos como granos, cereales o materias primas, ya que por su naturaleza, resulta muy difícil verificar el verdadero origen de los mismos.

Sin embargo, en caso que se logre bloquear el acceso a otros mercados del extranjero, el daño ocasionado por la restricción a las importaciones se concreta en una reducción en el flujo de divisas a la nación agredida y una consiguiente parálisis de su plataforma exportadora. (38)

En el caso de los Estados Unidos, existen dos disposiciones "legales" que explícitamente abren la posibilidad de restringir las importaciones de algún país en particular.

Estas son la Sección 232 del Acta de Expansión Comercial de 1962 y el Acta Internacional de Poderes Económicos de

Capítulo 6  
Radiografía de la Coerción

Emergencia (International Emergency Economic Powers Act o IEEPA) comprendida dentro de la Sección 505 del Acta Seguridad Internacional y Cooperación para el Desarrollo de 1985, las cuales fueron imbecadas por primera vez en el bloqueo comercial contra Irán a raíz de la crisis de los rehenes (1987). (39)

Tanto el presidente Reagan como el presidente Bush, acudieron a la IEEPA nuevamente para articular mecanismos de restricción a las importaciones de la Nicaragua sandinista (1985), Irak (1990) y Panamá (1988-89). (40)

**6.2.4. Sanciones Financieras:**

En años recientes, los bloqueos comerciales de Estados Unidos han venido casi siempre acompañados del otro tipo de sanciones económicas: las sanciones financieras. Estas, al igual que las comerciales, se manifiestan de diferentes maneras.

Las más comunes son la restricción a los créditos oficiales, la restricción a los créditos de la banca comercial y el bloqueo a las líneas de crédito de los organismos financieros internacionales.

La receta elemental para sancionar por medios financieros es la restricción en la concertación de créditos nuevos o la suspensión en los flujos de créditos ya contratados por la nación agredida.

El recurso a las sanciones financieras por parte de Estados Unidos es particularmente relevante en el sentido que Washington tiene la capacidad de manipular abiertamente el otorgamiento de créditos por parte de los organismos financieros internacionales, particularmente del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial.

Aunque las Cartas constitutivas de ambos organismos prohíben expresamente la manipulación de los fondos con fines

políticos, en numerosas ocasiones, el Congreso norteamericano ha aprobado iniciativas para instruir a los representantes estadounidenses en dichos organismos a bloquear el financiamiento a un país en específico. (41)

Al tener una mayor proporción de fondos en dichos organismos, Estados Unidos posee los votos necesarios para orientar las decisiones al interior de los mismos y por tanto los puede utilizar como una extensión la presión económica estadounidense con fines políticos determinados.

La forma más agresiva de sancionar financieramente a un país, situación que históricamente sólo se ha dado en episodios de abierto enfrentamiento político-diplomático y que se presenta como preámbulo o complemento a la agresión militar, es el congelamiento de los activos líquidos de la nación agredida en los bancos del país agresor.

El congelamiento no sólo paraliza los flujos de dinero sino que también imposibilita al comercio. Este mecanismo de extrema coerción económica fue implementado por los Estados Unidos en contra de Japón durante la Segunda Guerra Mundial, contra Irán a raíz de la crisis de los rehenes (1979), contra el gobierno de Guillermo Endara en Panamá (1989) y contra Irak por la ocupación de Kuwait (1990).

En todos los casos, la medida fue seguida de un ataque

Capítulo 6  
Radiografía de la Coerción

armado. Esto es comprensible si entendemos que el congelamiento de los fondos implica un bloqueo real al país agredido a recursos de su propiedad. Siguiendo a Hufbauer,

...los activos líquidos extranjeros sólo han sido congelados en tiempos de gran hostilidad. De hecho... todos los casos han ocurrido antes o durante un conflicto militar o han sido acompañados de cierto grado de fuerza militar. (42)

Cuadro No. 1  
Uso de Sanciones Económicas por Tipo (43)

País/ Año	Estados Unidos		Japón	
	Comerciales	Financieras	Comerciales	Financieras
CAME/1948	X		X	
NorCorea/1950	X	X		
Vietnam/1957	X	X		
Cuba/1960	X	X		
Sudáfrica/1962	X	X	X	X
Angola/1974		X		
Campuchea/1975	X	X	X	
Libia/1978	X	X		
Irán/1979-81	X	X		
Pakistán/1979		X		
Bolivia/1979-82		X		
URSS/1980-81	X			
Irak/1980	X			
Nicaragua/1981-90	X	X		
Polonia	X	X		X
URSS/1981-82	X			
Surinam/1983		X		
URSS/1983	X			X
Zimbabwe/1983		X		
Granada/1983	X	X		
Irán/1984	X	X		
Panamá/1987		X		
El Salvador/1987	X	X		
Haití/1987-90		X		
China/1989		X		X
Irak/1990	X	X	X	X

La agresividad de estas medidas se manifiesta de muy diversas formas. Por ejemplo, el embargo económico implementado por Washington contra Irán en 1979, apuntalado por el congelamiento de las cuentas iraníes en Estados Unidos, imposibilitó seriamente al gobierno del Ayatollah Jomeini de adquirir las armas requeridas para continuar la guerra contra Irak.

Al comparar la naturaleza de las sanciones comerciales con la de las sanciones financieras se puede llegar a conclusiones interesantes. Sus efectos políticos y económicos varían de diversas maneras.

Los controles al comercio son regularmente selectivos, es decir que se aplican a productos o sectores específicos de la economía. Sus efectos, por tanto, pueden llegar a ser revertidos con la búsqueda de mercados alternativos.

Aunque el precio de las mercancías se eleve y se distorsionen los esquemas de intercambio, el comercio exterior no se suspende.

En contraste, las sanciones financieras son un arma mucho más dañina. Es evidente que es más difícil conseguir financiamiento alternativo y es seguro que si se consigue, será a un precio considerablemente más alto y en condiciones más desfavorables.

Capítulo 6  
Radiografía de la Coerción

El otorgamiento de créditos regularmente se da a países con relativa estabilidad política y económica. La incertidumbre y el desequilibrio causados por el episodio de coerción económica deteriora aun más el escenario óptimo para el flujo de los capitales.

Encima, las sanciones financieras, particularmente aquellas relativas al financiamiento del comercio, pueden interrumpir severamente los canales comerciales, aun sin que se articulen sanciones comerciales de manera explícita. Esto debido a la consecuente escasez de divisas que se convierte en un obstáculo al comercio con el extranjero.

Se puede decir que el daño político de la coerción financiera se produce en sectores o proyectos económicos específicos que dependen del crédito externo y no afecta tan directamente a las empresas que regularmente comercian con la nación agredida. Por el contrario, los efectos de las sanciones comerciales son sufridos por la población en su conjunto.

**6.2.5. Otras sanciones:**

Margaret Doxey distingue otro tipo de sanciones económicas diferente de las comerciales y financieras. Estas son todas aquellas que implican un bloqueo a las comunicaciones de la nación agredida. (44)

Para la autora este tipo de coerción se da a través de prohibiciones a cualquier forma de transporte, o de interferencia con los medios de comunicación.

Las restricciones a los servicios de correo entre Miami y La Habana, así como la reciente iniciativa del presidente Bush para prohibir la entrada a puertos estadounidenses de buques de naciones que comercien con Cuba (45), son un ejemplo claro de lo que Margaret Doxey nos refiere.

El hecho que la interferencia o bloqueo a las vías o medios de comunicación le infrinja severos daños a la economía del país agredido, hace que este tipo de medidas pueda ser considerado como otro ingrediente más en el menú de la coerción económica internacional.

En este mismo renglón, Doxey se refiere al bloqueo físico (el cual se puede presentar como bloqueo naval, aéreo o terrestre) de un Estado con objeto de obstruirle el contacto con el extranjero, y lo caracteriza como la forma más extrema

de boicot a las comunicaciones. (46)

La sensación de aislamiento que se produce en el país agredido, así como la dificultad para mantener o buscar canales abiertos para el comercio, explica en gran parte por qué este último recurso se da en episodios de abierto enfrentamiento y regularmente en el contexto de una confrontación armada.

Es importante tener en cuenta que la instrumentación de una ofensiva de coerción económica no siempre se da de manera publicitada. En este sentido, Richard S. Olson asegura que en la diplomacia moderna, las sanciones económicas "sutiles" o "encubiertas" serán un arma aún más efectiva de política exterior. (47)

La lista de herramientas sutiles de coerción económica es larga. Entre otros, ésta se conforma de mecanismos diversos como el freno a las inversiones en el país agredido; una política de retraso intencionado en la entrega de mercancías (particularmente maquinaria, repuestos, y bienes específicos en tiempos críticos); obstáculos a la entrega de permisos y licencias de importación o de transferencia de tecnología; bloqueo a negociaciones sobre la deuda o nuevos préstamos; etc.

Las sanciones y los mecanismos sutiles de coerción económica,

Capítulo 6  
Radiografía de la Coerción

asegura Olson, fueron parte fundamental del llamado "bloqueo invisible" de los Estados Unidos contra el gobierno de Salvador Allende en Chile y jugaron un papel primordial en la articulación de las relaciones entre ambos países tras la muerte del presidente. (48)

En realidad, las sanciones económicas sutiles o manifiestas, en su modalidad comercial, financiera, o contra las comunicaciones, no son sino una arma más dentro del surtido arsenal político de los Estados Unidos.

Regularmente van precedidas de "artillería diplomática" (retirada de embajadores, cancelación de misiones culturales, etc.) y en ocasiones van acompañadas de operaciones encubiertas de espionaje, desestabilización paramilitar o inclusive de intervención armada directa.

Cabe mencionar que el Covert Operations Disclosure Bill (CODB) define oficialmente a las operaciones encubiertas y clandestinas del gobierno norteamericano como:

aquellas acciones realizadas por el gobierno para influir sobre las condiciones políticas, económicas o militares en el exterior, en las que la intención es que el papel del gobierno de los Estados Unidos no sea aparente o reconocido públicamente. (49)

Aunque el análisis de este tipo de mecanismos, escapa al objetivo de este trabajo, su importancia como parte de un esquema completo de coerción, no se puede soslayar.

### 6.3 Objetivos de la coerción económica:

El uso de sanciones como arma de política exterior se percibe como una imposición de castigos económicos contra una nación en específico, como medio para persuadirla a que cambie su comportamiento. El episodio de coerción debe por tanto causar costos políticos y económicos en la nación atacada.

A lo largo de nuestro análisis sobre el uso de la coerción económica por parte de los Estados Unidos, hemos podido identificar diversos objetivos de política exterior que derivan de la implementación de las sanciones.

Cabe destacar que los fines u objetivos perseguidos por estas políticas, varían de acuerdo al país y a la situación específica de que se trate. Asimismo, en la instrumentación de la coerción económica por parte de Estados Unidos es fácil encontrar la contradicción entre los fines declarados oficialmente y los objetivos reales detrás del recurso a la coerción.

En realidad, siempre habrá una razón o un pretexto para presionar económicamente a un país. Al igual que con las disposiciones de la Sección 301 de la Ley Comercial Estadounidense de 1988, que abren la posibilidad para descalificar a un Estado con argumentos arbitrarios y

Capítulo 6  
Radiografía de la Coerción

discrecionales, el manejo del arsenal económico estadounidense con fines de política exterior tiene un surtido menú de dónde escoger.

Del análisis por casos que hacen Hufbauer y Schott podemos clasificar a los objetivos de la coerción económica de acuerdo a cuatro categorías:

- a) influir directamente en la orientación de las políticas nacionales de un país determinado (por cuestiones como el narcotráfico -Panamá, 1989-, los derechos humanos - Nicaragua, 1979-, el terrorismo -Libia, 1992-, expropiaciones -Brasil, 1962-, etc.).
- b) desestabilizar a un gobierno que contraviene los intereses de Washington, (Allende, Trujillo, Daniel Ortega, Antonio Noriega, Fidel Castro, etc.)
- c) contrarrestar una aventura militar contraria a los intereses norteamericanos (Irak),
- d) y obstaculizar el potencial militar y productivo de un Estado (Japón, Unión Soviética y países del bloque socialista)

Es evidente que un episodio específico de coerción económica puede llegar a reunir todos estos objetivos. La estrategia

Capítulo 6  
Radiografía de la Coerción

global de los Estados Unidos requiere de éstos y muchos otros motivos para articular sus consideraciones más amplias de política exterior.

Ya desde 1989, se incluían explícitamente en el Acta de Asistencia Extranjera de los Estados Unidos (U.S. Foreign Assistance Act), diversas provisiones relativas al uso de las sanciones económicas como medio para lograr objetivos políticos determinados en el extranjero.

En el Acta, se condiciona la ayuda financiera a cierto comportamiento de países en particular. La Sección 511 alude a la situación de los derechos humanos al interior de cada país, y la 512 contiene una lista negra de países que son objeto de la coerción económica (Angola, Campuchea, Cuba, Irak, Libia, Vietnam, Yemen del Sur, Irán y Siria) por su "mal comportamiento en general." (50)

La Sección 313 se refiere a países en los que se llegara a producir un golpe de Estado, la Sección 527 establece un mecanismo de monitoreo de las votaciones en las Naciones Unidas y sus organismos (a través del cual se puede sancionar a aquel país que vote en contra de la posición de Estados Unidos), la Sección 539 contempla la situación de los refugiados políticos, y por su parte, las Secciones 563 y 564 proporcionan el marco jurídico para agredir económicamente a un Estado que se compruebe involucrado en actividades

## Capítulo 6 Radiografía de la Coerción

económica que distinguen Hufbauer y Schott, nos quedaríamos limitados por el contexto particular de cada episodio y caeríamos en la trampa del discurso oficial norteamericano sobre la "causa justa" de su política exterior.

Aunque es cierto que la instrumentación de sanciones se da como respuesta a problemáticas específicas entre Washington y la nación agredida, es imposible que llegemos a conclusiones verdaderas si pretendemos analizar la política exterior estadounidense con base en un análisis de casos concretos y sin derivar apreciaciones de orden estratégico global y de perspectivas a largo plazo.

En este sentido, nos vemos en la necesidad de identificar otro tipo de objetivos dentro del recurso de Washington a la coerción económica. El recuento de los casos de Japón y Cuba, así como el análisis del "unilateralismo agresivo" de la Sección 301 de la Ley Comercial de Estados Unidos nos ayuda ahora a percibir las metas del uso agresivo del comercio y las finanzas por parte de los gobiernos de Estados Unidos

En primer lugar, persuadir por medios agresivos a un país para que cambie su comportamiento, sea esto logrado o no, le proporciona a Washington un instrumento eficaz de advertencia para el resto de las naciones espectadoras sobre las formas de condena y de castigo que utilizará su gobierno para

terroristas. (51)

La búsqueda de nuevas "razones" para blandir su espada económica por parte de Washington, sólo se entiende si



(\*)

recordamos que desde mediados de los años ochenta (el Acta referida es de 1985) y con la llegada de Mijail Gorbachev como jefe de Estado a la URSS, la relación Este-Oeste se fue paulatinamente flexibilizando y se dieron los primeros pasos importantes para un real acercamiento y distensión entre los dos polos de poder.

En este contexto, y ante el proceso de desvanecimiento del fantasma del comunismo, Washington redactó la nueva lista de "crímenes" internacionales que habría de combatir, estableciendo la plataforma ideológica desde la cual lanzaría su ofensiva hegemónica mundial para las décadas siguientes.

Pero si nos conformamos con los objetivos de la coerción

conseguir ciertos fines.

Ya es costumbre el hecho que los presidentes norteamericanos se apresuren a satanizar dramáticamente su oposición a las "fechorías" de otros Estados. En este sentido, podemos decir que en muchas ocasiones, el recurso a las sanciones económicas es utilizado como una simple alternativa frente a los costos internos y externos que implicaría la pasividad o la inacción del gobierno ante una problemática específica.

Esto es, que en numerosas ocasiones, la coerción económica se articula, no tanto en consideración de las posibilidades reales de desviar la conducta del país en cuestión, sino como medio para establecer el precedente y conservar, tanto dentro como fuera de los Estados Unidos, la credibilidad de que Washington está dispuesto a tomar decisiones firmes y a actuar en consecuencia.

James Schlesinger aseguraba en 1963 que los Estados Unidos, más que esperar a que otras naciones se disuadan de llevar acabo acciones hostiles a Occidente, Washington debía "tener diseñado un cuidadoso sistema de respuestas, que garantizara la credibilidad, ante aquellos que deseamos disuadir, de que en efecto pondremos en uso dichas medidas de represalia."  
(52)

De acuerdo a Gary Hufbauer, las sanciones económicas se han

usado hábilmente como complemento o alternativa a otras medidas de presión,

un manazo diplomático en la mano tal vez no pegue donde duele, pero medidas más extremas como acciones militares o paramilitares, pueden ser excesivas. Las sanciones proveen un camino intermedio: le añaden dientes a la diplomacia internacional, aún cuando el ladrido resulte mayor que la mordida. (53)

En esta óptica, la imposición de medidas de coerción económica tiene una triple funcionalidad: por un lado, le advierte al país receptor la decisión de que Washington no aceptará su conducta; por otro, le demuestra a sus aliados cómo las palabras se respaldan con los hechos; y, finalmente, le envía un mensaje al resto de la comunidad internacional sobre las formas y los medios adoptados por Estados Unidos para la consecución de sus objetivos globales.

Es claro el paralelismo entre los objetivos de la coerción económica y los tres principios básicos de la legislación criminal: castigar, prevenir y rehabilitar.

Al igual que en las prisiones, donde no siempre se logra "rehabilitar" a los reclusos, Washington procede con la imposición del castigo y el mensaje de "prevención" implícito para el resto de los observadores, aún cuando el comportamiento indeseado en la nación agredida no se modifique. (54)

Capítulo 6  
Radiografía de la Coerción

Para identificar los objetivos de la coerción económica internacional, Richard S. Olson se basa en los tres "objetos de soporte" de todo sistema político. A saber, la comunidad política (entendida como la sociedad civil de un país determinado o la nación); el régimen político (definido por el orden constitucional vigente); y las autoridades en el poder (es decir, el gobierno). (55)

Para Olson, la meta de todo episodio de sanciones económicas es influir, desestabilizar o destruir uno o más de los llamados "objetos de soporte" del sistema político de un país en específico.

Su visión, desarrollada desde la perspectiva de la Ciencia Política, se ha ido corroborando a lo largo de este trabajo y contribuye para un mejor entendimiento de la naturaleza del uso de las armas y herramientas económicas con fines políticos de alcance internacional.

Sin embargo, no se puede dejar de lado el hecho que en muchos casos, el recurso a las sanciones económicas se da como medio para atenuar situaciones de política interna o para reforzar la retórica del discurso internacional de la Casa Blanca.

El fin de la Guerra Fría le trae a los Estados Unidos la oportunidad de articular su ofensiva económica contra cualquier nación aduciendo a nuevos fantasmas como el

narcotráfico, el terrorismo, las violaciones a los derechos humanos, la ecología, etc.

En los últimos años, tanto el terrorismo como los derechos humanos han empezado a jugar un papel de mayor importancia para Washington en su formulación de los nuevos criterios de coerción económica.

Ya desde 1973, con el Acta de Asistencia Mutua, el congresista Donald Fraser estipulaba la importancia de controlar el comercio y las transacciones financieras de los Estados Unidos con las naciones irrespetuosas de los derechos humanos. (56)

Su iniciativa se hizo ley en 1978 y, aunque Ronald Reagan la derogó en 1981, se sentó el precedente jurídico para la manipulación del comercio y las finanzas con el argumento de la "protección" a los derechos humanos.

En 1977, Argentina y Uruguay fueron víctimas de este tipo de acusaciones por lo que el Congreso les restringió la compra de equipo sofisticado. En 1978, Washington le negó la venta de una computadora a la agencia de prensa soviética TASS, "como respuesta ante los juicios en contra de los disidentes Ginzberg y Scharansky." (57)

Más recientemente, en 1989 el gobierno norteamericano

estableció sanciones económicas por un monto de alrededor de mil quinientos millones de dólares y aranceles del 100% a las importaciones de seda, cerveza y zapatos provenientes de China, en respuesta por la masacre de estudiantes llevada a cabo por la fuerzas armadas chinas en la Plaza de Tiananmen.  
(58)

Ya que a todas luces este episodio constituye un verdadero asalto a los derechos humanos del individuo, se podría argumentar que la reacción de Washington es admirable. Podría serlo, pero no lo es.

Las sanciones económicas no afectan directamente a los gobernantes en Pekín, éstas recaen en su totalidad sobre la población china, precisamente aquella que los Estados Unidos pretenden defender.

Ya que Washington mantiene su propia lista de criterios a seguir para reprobar o aceptar la cuestión de los derechos humanos en cada país, es evidente que cualquier cosa puede ser considerada por Washington como una violación a los derechos humanos, y por tanto ser motivo suficiente para aplicar su poder económico coercitivo. El recurso a la Sección 301 con argumentos de índole laboral, es una muestra de lo anterior.

De la misma manera, el terrorismo ha sido utilizado como

## Capítulo 6 Radiografía de la Coerción

pretexto para la agresión económica por parte de Estados Unidos El caso del Medio Oriente es ilustrativo en tanto que el gobierno de Washington se ha empeñado en vincular prácticamente cualquier atentado terrorista a los gobiernos de Trípoli, Bagdad y, hasta antes de la Guerra del Golfo Pérsico, de Damasco.

El establecimiento de parámetros universales de buen y mal comportamiento ha sido una de las más grandes preocupaciones de los gobiernos estadounidenses a lo largo de la historia. Sin embargo, el manejo oportunista y unilateral de esta "moralidad" internacional se ha puesto de manifiesto en numerosas ocasiones.

Un ejemplo ilustrativo de lo anterior, se encuentra en la reacción internacional que siguió al derribo de un avión de pasajeros de las Líneas Aéreas Coreanas por parte de un avión de combate soviético en septiembre de 1983, en comparación con las reacciones levantadas a raíz de la destrucción por parte de un crucero norteamericano de un jet de pasajeros iraní en julio de 1988.

En 1983, la destrucción del vuelo 007 y la pérdida de 269 vidas humanas fue ampliamente caracterizada desde la retórica occidentalista como un homicidio y "un acto maligno, moralmente repugnante que exigía la instrumentación de sanciones." (59)

Capítulo 6  
Radiografía de la Coerción

En contraste, en 1988, el derribo del vuelo 655 y la pérdida de 290 vidas humanas, fue calificado por la prensa y los gobiernos occidentales como un "trágico accidente". Prácticamente ningún país condenó de manera enérgica la acción estadounidense y tampoco hubo quien respaldara la demanda inicial del gobierno de Irán de imponer sanciones multilaterales contra el gobierno de Washington. (60)

Por otro lado, es particularmente grave el hecho que la política exterior estadounidense continúe afianzada a criterios anacrónicos y regresivos como es la virtual manipulación de cuestiones de indudable sensibilidad mundial como la preservación del medio ambiente, con fines de geopolítica hegemónica y no de concertación de soluciones a nivel internacional.

La retórica del discurso "ecologista" del gobierno de George Bush es un claro ejemplo de lo anterior y es un punto importante a considerar dentro de los objetivos que ahora analizamos.

En enero de 1991, la Asociación de Exportadores e Importadores de los Estados Unidos (EX-IM, American Association of Exporters and Importers), organismo que agrupa a más de mil cien empresas norteamericanas dedicadas al comercio exterior, envió una carta al Comité de Finanzas del Senado en la que establecía su profunda preocupación sobre el

uso manipulado del comercio exterior estadounidense con fines de política exterior. (61)

En el documento, los exportadores e importadores estadounidenses argumentan que el uso de sanciones comerciales de manera unilateral por parte Washington como medio para promover la protección internacional del ambiente, resulta en extremo dañino para los intereses privados del país y disminuye las posibilidades de cooperar de manera constructiva con el resto las naciones para la conservación de los recursos ecológicos mundiales. (62)

La declaración es muestra de la gran preocupación que existe al interior de los Estados Unidos en torno a los frecuentes desaciertos en la política exterior de Washington.

Por ejemplo, dice el documento, el Senado aprobó el Acta para el Aire Limpio (Clean Air Act) que establece una restricción a las importaciones de bienes procedentes de cualquier país que no adopte compromisos similares a los de Estados Unidos en la restricción del uso de los Clorofluorocarbonos (CFCs, agente activo de los aerosoles que contribuye a eliminar la capa de ozono de la tierra).

La Sección 1630 prohíbe la importación de productos que contengan o sean fabricados con CFCs, "a menos que ambos, el país fabricante y el país exportador, sean signatarios de, y

cumplan con el Protocolo de Montreal." (63)

Aunque en dicho Protocolo se establecen los límites tolerables en el uso de los CFCs y se estipulan los términos de su comercio para los años siguientes, una nación que se mantenga dentro de los límites, pero que no sea firmante del Protocolo, será acreedora a sanciones económicas.

En otras palabras, la restricción comercial no está directamente atada a los imperativos de protección ambiental, sino que está diseñada como un medio para imponer objetivos unilaterales. (64)

De manera semejante, el Comité de Pesca y Marina Mercante de la Cámara de Representantes promovió en 1991 una ley para hacer cumplir las convenciones internacionales sobre pesca, a través de "sanciones comerciales draconianas". (65)

La Ley 132 otorgaría al presidente de Estados Unidos la autoridad para prohibir la importación de cualquier producto, (no sólo de productos pesqueros), de países que "disminuyan la efectividad de un acuerdo internacional sobre pesca," (66) sin la necesidad de que haya relación alguna entre los productos restringidos y la "ofensa" cometida.

El documento de la AAET, manifiesta que dicha Ley desarticula por completo el vínculo entre la coerción comercial y los

estándares de protección ambiental, usando a la ecología simplemente como pretexto para el "castigo". (67)

Dentro de esta perspectiva se puede claramente entender el tan publicitado caso del embargo norteamericano contra el atún mexicano.

El episodio data del 28 de agosto de 1990, cuando el juez Thelton Henderson de la Corte Distrital de San Francisco, California (quien constitucionalmente no está facultado para dictar sentencias en materia de comercio exterior) ordenó un embargo a las importaciones de atún mexicano argumentando que la técnica para su captura provocaba un índice intolerable de mortandad de delfines. (68)

Aunque en la XVI Reunión para el Estudio de Mamíferos Marinos, en el marco de la Organización Latinoamericana de Desarrollo Pesquero, se comprobó que México había disminuido en un 62.5% la mortandad incidental de delfines por la captura de atún, el 20 de febrero de 1991 la Corte Federal de Apelaciones del Noveno Circuito de San Francisco ratificó el embargo unilateralmente y sin considerar los argumentos de la parte mexicana. (69)

Ni siquiera el respaldo del Comité de Pesca de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), o las declaraciones del GATT y de la

Comunidad Económica Europea en favor de los pescadores mexicanos de atún, persuadió al gobierno norteamericano de imponer el embargo.

Es evidente, las consideraciones proteccionistas norteamericanas en contra de México, rebasaban el mero ámbito ecológico o comercial. Para 1992, el Congreso norteamericano había implementado un "embargo secundario" contra cualquier país que importara o procesara atún mexicano y contra todo aquel que capturara atún a través del proceso de redes de cerco. (70)

"Paradoja de las efemérides", (71) la disposición unilateral (conocida como Enmienda Pelly) (72) entraría en vigor precisamente el día 18 de marzo, aniversario de la expropiación petrolera mexicana.

La retórica ecologista de Washington se pone en evidencia al conocer que la flota atunera norteamericana, conformada por 37 barcos que capturan 70 mil toneladas anuales de atún, tiene un récord de mortandad de delfines que asciende a 20 mil quinientos al año. La flota mexicana, por su parte, con 55 embarcaciones que capturan 110 toneladas en el mismo lapso, mantiene una cifra de mortandad de delfines que no pasa de 16 mil al año. (73)

En realidad, las consideraciones políticas detrás del embargo siempre han estado en evidencia. Felipe Charat, dirigente de

la sección de atuneros de la Cámara Nacional de la Industria Pesquera, afirmaba: "Hay un guerra comercial; ellos quieren acabar con nosotros, hay que estar perfectamente claros [sic] de ello... lo que desean es pescar libremente en aguas mexicanas." (74)

No cabe duda, la supuesta presión ecologista de Washington responde a las añoranzas "hollywoodenses de Flipper y accede a ejercer, una vez más, el caro principio de autoridad imperial en aras de una coyuntura electoral..." (75)

Estados Unidos no tiene por qué dictarle políticas ambientales, a otros países. Su propio historial en materia de ecología deja mucho que desear. Recientemente, el mundo entero atestiguó el que sería uno de los más grandes errores históricos de un gobierno norteamericano en relación con la protección ambiental.

La postura aislada, unilateral y "renegada" de los Estados Unidos en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Ecología y Desarrollo (Brasil, junio-1992) y su abierta oposición y negativa a firmar el acuerdo para la protección de las plantas y los animales silvestres o Tratado sobre la Biodiversidad, desenmascara ante propios y extraños la falsedad del "ecologismo" de Washington y pone de manifiesto la subordinación del problema ambiental a los intereses del capital norteamericano. (76)

Capítulo 6  
Radiografía de la Coerción

La obstinación de George Bush a no firmar dicho Tratado deriva en parte de la oposición de las empresas norteamericanas a comprometerse a compartir ganancias y tecnología con cualquier país cuyos recursos biológicos sean empleados.

Entonces, ¿dónde queda el supuesto ecologismo internacionalista de Washington? ¿con qué argumentos "ambientalistas" presionará Bush a las naciones políticamente mal portadas?

Se puede pensar que el uso del discurso "ecológico" de Washington para presionar políticamente a naciones más débiles, ha sufrido un fuerte revés a partir de la Cumbre de Río. El "eco-imperialismo" (77) norteamericano pareciera haber perdido su ya de por sí, vaga racionalización.

Sin embargo, tanto la Ley 132, como las Secciones 1630 y 301 en las que se estipulan mecanismos de coerción comercial por razones de "ecología", continúan vigentes y previenen el uso unilateral que se le da en Washington a la protección ambiental, en donde los Estados Unidos se convierten en el árbitro único de los esfuerzos ecologistas y en el monitor absoluto de su cumplimiento.

La imposición y procuración de estándares universales de protección ambiental sobre el resto del mundo, es otra muestra de la arrogancia y de la soberbia de los gobiernos de

Washington; sobre todo si se tiene presente que los Estados Unidos son el más grande contaminador del mundo, y el más renuente a cooperar. (78)

En este sentido, resulta de gran utilidad recurrir a la explicación que Margaret Doxey (79) encuentra sobre los objetivos de la coerción económica. Ella divide a las sanciones económicas de acuerdo al tipo de objetivo que persiguen.

Este puede ser de dos tipos, ya sea instrumental (diseñado para conseguir una alteración particular sobre el comportamiento de un país en una situación específica), o simbólico (utilizado como forma de enunciar principios morales y/o prioridades de política exterior).

Sin embargo, es evidente que cualquier episodio de sanciones económicas contiene elementos tanto "instrumentales" como "simbólicos".

El hecho que la política exterior de los Estados Unidos se diseñe sobre consideraciones amplias de estrategia económica y política a largo plazo, hace prácticamente imposible dissociar la naturaleza geopolítica de los objetivos de la coerción y su percepción como simples tácticas oportunistas o de carácter circunstancial.

Capítulo 6  
Radiografía de la Coerción

Cuadro No. 2  
Coerción económica de E.U. contra naciones  
de América Latina (1945-1992) (80)

País receptor	Año
República Dominicana	1960-1962
Cuba	1960-
Brasil	1962-1964
Chile	1965-1966
Perú	1968-1974
Chile	1973
Uruguay	1976-1981
Paraguay	1977-1981
Guatemala	1977-1986
Argentina	1977-1983
Nicaragua	1977-1990
El Salvador	1977-1981
Brasil	1978-1981
Argentina	1978-1982
Bolivia	1979-1982
Nicaragua	1981-1990
Granada	1983
Panamá	1987-1990
Haití	1987-1990
El Salvador	1987-1988
Haití	1991-

#### 6.4 Alcances de la Coerción Económica:

David Baldwin sugiere que el uso de la coerción económica por parte de los Estados Unidos deriva directamente de la posibilidad de castigar a una nación sin tener que recurrir a la fuerza militar. (82)

Asimismo, defiende el recurso a las sanciones argumentando que los costos derivados de la cancelación de negocios ya pactados con la nación agredida difícilmente excederán los costos de una guerra, sobre todo si se consideran el costo moral, las vidas perdidas, el deterioro de la imagen norteamericana, así como aquellos costos "asociados con la destructividad de las armas modernas." (81)

Sin embargo, otros autores aseguran que la efectividad del recurso a las sanciones económicas, no es su uso como alternativa a la guerra, sino que por el contrario, su éxito depende de que la agresión militar se mantenga como posible complemento a las sanciones y esté lista a ser usada en el momento en que la situación lo requiera. (82)

A diferencia de Hufbauer y Schott, David Baldwin sí considera importante el carácter "extra-instrumental" de las sanciones económicas. Es decir, que el autor entiende claramente el hecho que la articulación de un episodio de coerción económica contra un país específico no tiene por objetivo único persuadir a dicha nación de cambiar su comportamiento sobre algún problema momentáneo.

Baldwin explícitamente no lo dice, pero este problema (narcotráfico, terrorismo, derechos humanos, ecología, etc.), generalmente es usado como pretexto o medio de racionalización para articular una ofensiva política contra un Estado insubordinado de Washington. Específicamente, Baldwin argumenta que:

La cuestión sobre si el gobierno de El Salvador o de Cuba se autoproclama "Marxista" puede importar menos a los intereses específicos inmediatos de los Estados Unidos, que un desafío simbólico al dominio americano del hemisferio. En dicha situación, la imposición de sanciones económicas puede ser en primer término dirigida hacia el reforzamiento de la imagen de decisión americana para resistir al comunismo y sólo en segundo término como medio para exigir demandas específicas. (83)

Esto sin duda es muy claro para los espectadores latinoamericanos, y el recuento de los episodios analizados en este trabajo lo pone por demás en evidencia.

James Barber desmenuza esta cuestión al clasificar a los objetivos de la coerción económica en primarios, secundarios y terciarios. Los primarios, son aquellos orientados contra la conducta o el comportamiento de la nación agredida con respecto al conflicto en cuestión; los secundarios, son los esperados por el gobierno agresor (en tanto que sobrepasan las metas circunstanciales); y los terciarios aquellos que pretenden ser de alcance internacional (para el resto de la comunidad de Estados). (84)

Es evidente que los tres tipos de objetivos tienen importancia para el país agresor, sin embargo, tanto los secundarios como los terciarios sobrepasan los alcances de los objetivos primarios en el sentido que sus metas van más allá del momento coyuntural y por lo tanto expresan consideraciones más amplias de geopolítica internacional.

Bajo una óptica similar, Stefanie Ann Lenway se cuestiona sobre la naturaleza de los objetivos del bloqueo norteamericano contra el proyecto del gasoducto soviético-europeo en el año de 1981.

En su perspectiva, las restricciones impuestas por Washington a la exportación de equipo para conducción de gas, no eran necesariamente un acto de represalia contra la participación de la URSS en la declaración de la ley marcial en Polonia, como lo afirmaba el Departamento de Estado.

Lenway pone en evidencia el hecho que es precisamente el incidente de Polonia, el pretexto perfecto que Washington necesitaba para embargar los insumos requeridos para el gasoducto y así bloquear la venta de gas soviético a Europa.  
(85)

Asimismo, se pretendía bloquear el acceso de la Unión Soviética a las divisas que fluirían por concepto de exportaciones del gas natural, al tiempo que Washington

advertía a sus aliados europeos sobre los "peligros" estratégicos de depender energéticamente de la potencia socialista.

Es obvio que las garantías constitucionales del pueblo polaco eran irrelevantes para la geopolítica norteamericana en Europa. La cuestión primordial era bloquear cualquier tipo de acercamiento comercial entre Europa Occidental y la URSS que amenazara a los intereses hegemónicos de Washington en el continente europeo.

A este respecto, el gobierno del presidente Reagan extendió la restricción en la venta de componentes para la conducción de gas a toda firma en Europa que fuera subsidiaria de empresas estadounidenses o que tuviera licencia para utilizar tecnología norteamericana. (86)

La naturaleza extraterritorial del embargo al gasoducto desató uno de los más serios conflictos al interior de la OTAN (Organización del Tratado del Atlántico Norte) en el período de la posguerra.

El conflicto del gasoducto transiberiano muy pronto puso de manifiesto los términos concretos de la estrategia estadounidense para el comercio europeo y el alcance real que se pretendía con la instrumentación de las sanciones económicas contra el proyecto.

Pero la relación de Washington con los gobiernos europeos sin duda se ha transformado de manera radical en los últimos años. Sobre todo, a raíz de la desintegración del bloque socialista en Europa del Este.

En este sentido, uno de los aspectos más significativos sobre la coerción económica de los Estados Unidos que se ha ido redimensionando a partir de la Guerra del Golfo Pérsico, es el apoyo internacional que Washington ha conseguido para sancionar a determinados países.

Los esfuerzos multilaterales de coerción económica ya se manifestaban de manera organizada desde fines de la Primera Guerra Mundial, por ejemplo, en 1935-1936 cuando la Sociedad de Naciones impuso un embargo comercial contra Italia, en repudio a la invasión de Abisinia por las tropas de Mussolini.

De forma parecida, durante la Segunda Guerra Mundial la estrategia económica de los Aliados se coordinaba desde un centro especial de inteligencia conformado por entidades gubernamentales de Washington y de Londres. (87)

Durante el periodo de la Guerra Fría, la coerción económica occidental se coordinó desde dos comités establecidos para el efecto: por un lado, el Comité Coordinador para el Control Multilateral de las Exportaciones (COCOM), referido

anteriormente, y por otro, el CHINCOM, organismo de menor tamaño pero de la misma naturaleza que controlaba el comercio occidental hacia China. (88)

De igual forma se sabe que el boicot comercial de los países socialistas contra la Yugoslavia de Tito (1948-1955) fue coordinado por la URSS y articulado a través del CAME (Consejo de Ayuda Mutua Económica) hoy inexistente. La Liga de las Naciones Arabes, por su parte, mantiene una Oficina Central de Boicots, en Damasco, Siria que coordina los controles económicos en contra de Israel. (89)

El caso del bloqueo comercial contra Irak (1990--) a raíz de la ocupación militar del emirato de Kuwait, es un episodio que ilustra claramente la coerción económica multilateral instrumentada y lanzada desde Washington, pero con el manto y bendición de la comunidad internacional a través de la ONU.

Desde el mismo día en que las tropas iraquíes ocuparon el territorio de Kuwait (2 agosto de 1990), el presidente George Bush firmó una orden ejecutiva, (derivada de la facultad extraordinaria que lo otorga el Acta de Poderes Económicos para Emergencias Internacionales, IEEPA) que congelaba los activos de Irak y de Kuwait en bancos estadounidenses y que recomendaba el establecimiento de un bloqueo comercial total contra ambas naciones. (90)

Capítulo 6  
Radiografía de la Coerción

Para el 6 de agosto, el Consejo de Seguridad de la Organización de las Naciones Unidas decidía, con trece votos a favor y las abstenciones de Cuba y Yemen, la imposición de sanciones económicas inmediatas y de carácter obligatorio contra el régimen de Saddam Hussein.

Es importante considerar que la decisión del Consejo de Seguridad de articular el embargo contra Irak, se contraponen abiertamente a la Resolución 44-217 de la Asamblea General en la que se establece "sin equívocos, como contrario al derecho internacional, el empleo de presiones económicas por parte de un país, en particular medidas de embargo comercial, como medio de coacción tendientes a provocar cambios en política interna o exterior de otro país." (91)

De cualquier forma, el embargo comercial internacional contra Irak fue posteriormente reforzado por un bloqueo naval autorizado en la Resolución 665 del Consejo de Seguridad del 25 de agosto de 1990.

Sin embargo, como se sabe, las sanciones económicas multilaterales como medio para presionar a Irak a retirarse de Kuwait fueron sustituidas por el bombardeo de Bagdad y otras ciudades iraquíes por parte de los Estados Unidos y sus aliados y la consiguiente rendición de Saddam Hussein.

De acuerdo con las autoridades iraquíes, desde el fin de la

guerra y hasta diciembre de 1991, aproximadamente 80 mil niños habían muerto a consecuencia de la falta de medicinas y alimentos, ocasionada por las sanciones impuestas por Estados Unidos y la ONU. (92)

Por su parte, el Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF) corroboró la veracidad de las cifras y anticipó que otros 350 mil niños estarían en peligro de morir, de no flexibilizarse el embargo. (93)

No obstante, los Estados Unidos se han rehusado a emblandecer su postura y han presionado a sus aliados para que hagan lo propio. Pero se sabe que Washington no tiene un buen récord en cuanto al cumplimiento de embargos multilaterales.

Esto se puso de manifiesto ya desde el bloqueo de las Naciones Unidas contra Rhodesia, (94) cuando Estados Unidos en abierta contraposición al compromiso multilateral al embargo, no dudó en importar de dicho país durante varios años, grandes cantidades de minerales como el níquel y el cromo, considerados estratégicamente indispensables para el desarrollo de la tecnología de punta norteamericana. (95)

De la misma manera, tanto Estados Unidos como sus aliados se cuidaron de provocar una situación de contingencia que se hubiera podido presentar, de imponerle sanciones extremas al régimen segregacionista de la República Sudafricana.

Capítulo 6  
Radiografía de la Coerción

La enorme importancia que reviste Sudáfrica para los países occidentales, en tanto exportador de materias primas valiosas como el oro, ha sido uno de los factores que ha venido a atenuar el boicot comercial contra el gobierno de Pretoria. Sobre todo si se considera que la única alternativa para el oro sudafricano se encuentra en la ex-Unión Soviética. (96)

El episodio más reciente de coerción económica multilateral liderada por Washington, es el "embargo prodemocrático" contra Haití, a raíz de la caída del presidente Jean Bertrand Aristide el 30 de septiembre de 1991. (97)

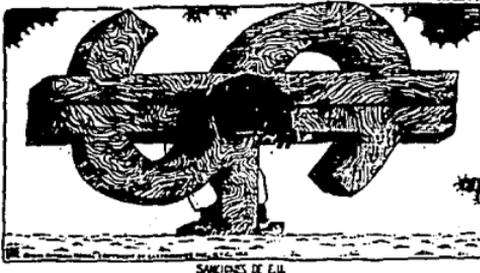
Desde una ofensiva de flagrante intervencionismo, el gobierno de Washington, con el respaldo de los presidentes Carlos Andrés Pérez de Venezuela y Carlos Menem de Argentina, llevó al seno de la Organización de los Estados Americanos (OEA) la iniciativa de bloqueo total contra Haití.

En enero de 1992, el ministro de Relaciones Exteriores de Haití calificaba de "criminal" al bloqueo económico de su país, afirmando que éste entre otras cosas, había propiciado una agudización de la deforestación de sus bosques, debido a que la población tenía que recurrir a la madera como combustible, a causa de la escasez de gas propano provocada por el embargo. (98)

La cruzada norteamericana desde Washington (desde la Casa

Capítulo 6  
Radiografía de la Coerción

Blanca, el Capitolio y la OEA) por "restablecer la democracia" en Haití, nos invita a reflexionar sobre los



(\*)

daños y los costos que el pueblo haitiano, sin duda el único perjudicado, habrá de sufrir para cumplir con los estándares estadounidenses de democracia y de justicia social.

Lawrence Eagleburger, sub-secretario de Estado norteamericano aludía al "dilema" que se presenta para Washington en tanto que, a través de los mecanismos de coerción económica, "estamos tratando de restablecer la democracia, al tiempo que provocamos miseria y desesperación en el pueblo haitiano" (99)

Es evidente, la cooperación internacional por la "justicia", la "democracia" y el "derecho" entre los Estados, no es el objetivo de la política exterior estadounidense.

James Schlesinger aseguraba sin cortapisas que en ocasiones,

es esencial la presencia de un liderazgo "fuerte" en el mundo subdesarrollado, si se desean mejoras firmes aunque no espectaculares:

Hay un tiempo para la introducción de procedimientos democráticos, y hay un tiempo para evitar dicha introducción... Esto implica que tal vez tengamos que consentir con las técnicas empleadas para mantener la fuerza de ese liderazgo, el cual, en otras condiciones, desaprobaríamos.  
(100)

El objetivo es lograr, por cualquier medio posible, la sumisión y la adopción subordinada de los Estados latinoamericanos y del resto del mundo a los principios e ideas particulares del establishment norteamericano con respecto a la política y la economía de cada nación.

En realidad, como argumenta Stephen Krasner esta búsqueda de objetivos más amplios, de carácter geopolítico y de índole imperial,

es un lujo, y no una característica natural del comportamiento internacional. La política de los Estados Unidos posterior a la Segunda Guerra Mundial constituye, en este sentido, un patrón anormal, no típico de conducta. (101)

El desarrollo de este análisis precisamente apunta en esa dirección. ¿Son los Estados Unidos un socio comercial confiable? ¿qué implicaciones tiene para México el integrarse a un Estado que se autoproclama Sheriff universal y que pretende hacer valer su propia ley en todas partes?

### Conclusiones

La importancia del comercio como elemento fundamental en las relaciones internacionales no es algo nuevo o que deje lugar para dudas. Esto ya se planteaba siglos atrás, en la frase atribuida a Tomás Hobbes relativa a que: "la riqueza es el poder, y el poder es la riqueza... el comercio exterior produce riquezas, las riquezas poder, y el poder conserva nuestro comercio y nuestra religión" (1)

Es particularmente cierto que en la esfera internacional, la economía, hermana melliza de la política, no se limita a la esfera de las cuentas, el dinero o los recursos. Sobre todo entre los Estados, la economía es fondo y forma del poder, e instrumento y herramienta para alcanzarlo.

En efecto, tanto las relaciones financieras como las relaciones comerciales internacionales, ambas parte medular del devenir económico de las naciones, han configurado y dado forma a gran parte de los fenómenos políticos y sociales de la historia, y muy particularmente, de la historia reciente.

A lo largo de este trabajo se ha tratado de demostrar cómo los distintos gobiernos estadounidenses, en mayor o menor medida desde 1776 y hasta nuestros días, han hecho uso del comercio, las finanzas y en sí de cualquier tipo de variable económica, como armas e instrumentos coercitivos de política

## Conclusiones

exterior.

Simultáneamente a su independencia de la Corona Británica, y a su incorporación hacia un largo período de crecimiento económico sostenido, los Estados Unidos se aventuraron a manipular a las variables de su economía como un medio para conseguir objetivos políticos determinados en el ámbito de sus relaciones con el extranjero.

Sin embargo, no fue sino hasta el siglo XX y particularmente desde el fin de la Primera Guerra Mundial, que la economía norteamericana experimentó la pujanza y el ímpetu requeridos para hacer de la coerción económica un instrumento eficaz de su política exterior.

La tristemente célebre Smoot-Hawley, la ley comercial estadounidense aprobada en 1930 por el entonces presidente Herbert Hoover, se constituyó como el primer instrumento legal que echó mano del comercio exterior norteamericano para incorporarlo a un esquema más amplio de geopolítica internacional, en el marco de la gran depresión mundial del período comprendido entre las dos guerras.

A partir de entonces, conforme la economía norteamericana se fue desarrollando y su posición relativa entre las potencias de la época se vio fortalecida, el uso del arma económica con fines políticos fue paulatinamente generalizándose como

## Conclusiones

un ingrediente regular de la estrategia global y hemisférica de los gobiernos de Washington.

Esta tendencia al uso de sanciones económicas no fue casual ni tampoco fue producto de alguna coincidencia de la historia. La articulación y la formulación de la coerción en Estados Unidos se fue elaborando de manera detallada, para hacerse cada vez más compleja y cumplir con objetivos políticos cada vez más específicos.

El episodio de coerción económica en contra del Japón en los meses anteriores al ataque a Pearl Harbor, es un claro ejemplo de lo anterior. Como lo pone de manifiesto nuestro análisis del caso, dicho capítulo de la historia norteamericana se constituyó como el gran parteaguas entre la perspectiva geopolítica de la economía de los Estados Unidos anterior a la Segunda Guerra Mundial, y aquella desarrollada por sus gobiernos hasta nuestros días.

Desde fines de la Segunda Guerra, con la devastación en Europa y la ocupación norteamericana en Japón, los Estados Unidos se erigieron indiscutiblemente como la máxima potencia del orbe en un sentido multidimensional: tanto su comercio exterior, como sus finanzas, industria y ejército carecían de rival alguno, por lo que en 1945, los Estados Unidos se podían jactar de ser el Estado más poderoso del mundo.

## Conclusiones

Esta fortaleza económica se vió acompañada rápidamente de una importante proyección global estadounidense, tanto en la esfera comercial como en la financiera y la militar.

El enfrentamiento con el mundo socialista y la virtual bipolarización de las relaciones internacionales durante las primeras décadas de la posguerra, le otorgaron a Washington el ambiente ideal para el uso agresivo de su fortaleza industrial y para la manipulación coercitiva de las variables económicas con el extranjero.

El bloqueo económico al regimen socialista de Fidel Castro en Cuba, instrumentado en los años más críticos de la Guerra Fría y mantenido casi intacto hasta el día de hoy, es sin duda el caso más ilustrativo de este uso agresivo de la economía estadounidense y de las consideraciones geopolíticas que descansan detrás de él.

Recientemente, en el año de 1988 se conforma desde Washington un importante instrumento jurídico, de carácter extremadamente agresivo y de naturaleza eminentemente unilateral, el Acta Omnibus de Comercio y Competitividad, para englobar "justificadamente" el recurso a las sanciones económicas en el ámbito de la política exterior.

Como la Sección 301 de dicha Acta, las llamadas leyes de "remedio comercial", aquellas que han tratado de

## Conclusiones

fortalecer los términos del intercambio norteamericano en el comercio internacional, han pretendido justificar su agresividad con base en conceptos como el de "intercambio justo" en contraposición al de un simple y sencillo "libre intercambio".

Sin embargo, como lo pone de manifiesto Cletus Coughlin, la noción sobre la justeza del comercio exterior es sólo una entelequia utilizada por los grupos de interés más poderosos de Estados Unidos para la consecución de sus propias metas y a expensas del verdadero interés económico de la nación como conjunto. (2)

En este sentido, hoy presenciamos el hecho que la Sección 301 de la ley comercial de '88 se crea en Washington como la herramienta coercitiva ideal para las relaciones económicas de Estados Unidos en los años noventa.

Y es precisamente ahora que se aproxima el fin del siglo y que el patrón de comportamiento económico entre los Estados está sufriendo profundas transformaciones, que toda percepción sobre el comercio y las finanzas internacionales se habrá de ajustar a las consideraciones reales del nuevo papel de la economía estadounidense en el orbe.

Hoy más que nunca, el comercio y las finanzas deben dejar de ser considerados como factores simplemente económicos y

## Conclusiones

percibirse como variables fundamentales de la política internacional, con alcances que van mucho más allá de las cuentas y el dinero y que se expresan en situaciones concretas de orden estratégico, geopolítico y de seguridad nacional.

Para los pueblos latinoamericanos esto es claramente evidente ya que la historia del comercio y las finanzas con Estados Unidos no ha sido sino una historia de agresiones, enfrentamientos, o de mera subordinación.

Aunque la gran mayoría de los autores que tratan el problema de las sanciones económicas norteamericanas se detienen a analizar los aspectos coyunturales de cada caso o la efectividad instrumental de la coerción, es preciso que ésta sea entendida desde una perspectiva estratégica y como parte de un esquema más amplio de geopolítica del gran capital en Estados Unidos

Asimismo, el análisis de este problema no puede abstraerse en el tiempo y en el espacio o tratar de ser percibido como un fenómeno estático o de naturaleza lineal.

Sin duda las circunstancias en que se dió la indiscutible hegemonía de los Estados Unidos para fines de la Segunda Guerra Mundial y durante las primeras décadas de la Guerra Fría, ya no prevalecen hasta nuestros días.

## Conclusiones

En los años posteriores a la Segunda Guerra, la economía estadounidense fungió como apoyo y basamento para la reconstrucción de una Europa devastada por la guerra. No sólo era Estados Unidos el más grande exportador de bienes y servicios, sino que hasta entrados los años sesenta, se mantuvo como el principal acreedor del mundo.

Cuando Roosevelt, Truman o Eisenhower estuvieron en la Casa Blanca, el país era un exportador neto de petróleo, acero, automóviles y otros bienes de importancia, al tiempo que gozaba de un superávit comercial extremadamente alto.

Para 1965, esta situación empezó rápidamente a cambiar. En 1975, el país era un gran importador de petróleo, y en 1985 ya había perdido su superávit comercial convirtiéndose a su vez, en una nación deudora.

Hoy en día, Estados Unidos es un país con un déficit presupuestal y comercial muy alto y que se endeuda a pasos agigantados, que ha multiplicado aritméticamente su propia deuda interna en pocos años y que se encuentra en un período de franca recesión.

Aunque el presidente Bush asegura que "la inflación ya no representa ningún riesgo", el hecho es que ésta se mantiene en no menos del 3%, cifra que representa más del doble del promedio inflacionario de 1.3% que se mantuvo durante el

## Conclusiones

período 1953-1962. (3)

Por otro lado, es evidente que la creciente adicción al gasto militar por parte del Pentágono ha sobrepasado cualquier relación verdadera con las necesidades reales de defensa del país y de la economía norteamericanas. El desorden financiero y bursátil en Estados Unidos es una muestra clara de esto.

La realidad es que un país en estas circunstancias simplemente no está en posición de hacer un buen uso de sus recursos en el contexto internacional, sobre todo porque dicho contexto se encuentra ahora totalmente fuera de su control.

Si entendemos que las verdaderas estrategias competitivas de una empresa, un sector o un país, son aquellas que provienen de ventajas reales y específicas derivadas directamente del proceso productivo, (incluidas la investigación y el desarrollo o la mercadotecnia), entendemos por qué en Estados Unidos, las ventajas se divorcian de la producción y de la eficiencia, y la competencia se refugia en las políticas de coerción.

Esta situación pone de manifiesto que en Estados Unidos, a diferencia de lo que convencionalmente se creería, el gobierno se erige como la principal herramienta que habrá de

## Conclusiones

fortalecer las ventajas específicas de sus empresas o contrarrestar las debilidades particulares de las mismas.

La politización de las relaciones económicas internacionales y el recurso a la coerción, se convierten, entonces, en el sustituto de la productividad, de los precios competitivos y de la calidad e innovación de los productos.

El contraste entre los Estados Unidos de los años cincuenta y los Estados Unidos de hoy, se ha expresado concretamente al interior del país a través de la contraposición entre los dos círculos más importantes que históricamente han influido sobre la formulación de la política económica internacional norteamericana.

A este respecto, Raymond Ahearn ha distinguido por un lado, a la llamada corriente "realista", (4) conformada por personas o grupos influyentes que de cierta forma han dominado la política comercial estadounidense a lo largo de la última década, y que se caracterizan por propugnar por un comercio internacional "justo", exigiéndole a Washington un unilateralismo lo suficientemente agresivo como para solventar los problemas económicos de su país.

Por otro lado, y con mucha menor influencia hoy día, Ahearn reconoce a los llamados "puristas" quienes de cierta forma determinaron el curso de la política comercial norteamericana

## Conclusiones

durante el período inmediatamente posterior a la Segunda Guerra Mundial y que se caracterizaban por promover la apertura correspondida de los mercados como medio único para crecer.

Los realistas, hoy tan influyentes como en los años treinta, se alarman con el gran déficit comercial norteamericano, y se dedican a combatir a las supuestas prácticas comerciales desleales en el exterior.

Su principal preocupación deriva de la erosión de la competitividad de las industrias estadounidenses en el mercado mundial, por lo que exigen una posición más fuerte de los Estados Unidos en el comercio, pero no a través de la productividad y la libre competencia, sino a través de la manipulación de las variables comerciales y financieras y la politización de la competencia económica internacional.

De acuerdo al autor, para contrarrestar a las prácticas comerciales desleales del extranjero que discriminan a las exportaciones estadounidenses, los realistas demandan una ejecución agresiva de los acuerdos internacionales y están prestos a adoptar medidas de represalia.

A este respecto, hoy presenciamos cómo la transformación en la configuración de fuerzas internacionales ha propiciado que "la inteligencia estadounidense haya trasladado su acción de

## Conclusiones

espionaje anticomunista al comercial contra los adversarios económicos, el monitoreo de conflictos regionales y el control de la explosión demográfica en las naciones subdesarrolladas." (5)

Durante el período comprendido entre 1980 y 1988, el 60% de todas las acciones de derechos compensatorios y el 90% de las represalias arancelarias, fueron iniciadas por empresas y articuladas por el gobierno de los Estados Unidos. (6)

Sin embargo, el papel de policía internacional que han jugado los gobiernos de Washington durante las últimas cinco décadas no sólo se ha dado a través del recurso a las sanciones, sino que también se ha articulado desde los organismos institucionales "rectores" del orden económico internacional.

En realidad, debemos recordar que tanto el orden liberal de comercio internacional, institucionalizado por el GATT, como el sistema monetario internacional derivado de los acuerdos de Bretton Woods y del nacimiento del Fondo Monetario Internacional (FMI) y del Banco Mundial (BM), fueron contruidos mediante el ejercicio de poder de los Estados Unidos.

De acuerdo a Susan Strange:

El liberalismo de las décadas de 1950 y 1960 no era la norma de la diplomacia comercial en la economía

## Conclusiones

política mundial, sino, más bien, una aberración temporal resultante de la superioridad militar y comercial norteamericana. El comerciante fuerte era el comerciante libre, y el poder nuclear y financiero le otorgaban el derecho de insistir en la liberalización del comercio. (7)

Por el momento, podemos afirmar que este renovado recurso al uso unilateral del músculo económico norteamericano para imponer sus reglas y extraer concesiones no correspondidas de los demás, está atentando aún más contra la precaria noción de justicia en las relaciones económicas mundiales.

Las instituciones y los marcos normativos internacionales no pueden ser construidos sobre nociones de dictaduras benignas; sobre todo cuando no hay correspondencia necesaria entre los intereses sectoriales prioritarios y el interés de los Estados Unidos, y particularmente, entre éste y el interés internacional o cosmopolita que debería de definir al sistema internacional de comercio. (8)

Lo cierto es que la naturaleza agresiva de las relaciones económicas de Washington con el extranjero, responde a intereses específicos de la geopolítica del capital norteamericano, la cual a parte de perjudicar a las naciones agredidas, sacrifica los intereses y el bienestar de la gran mayoría de los ciudadanos estadounidenses.

Ya desde 1963 Schlesinger advertía sobre la necesidad de que los Estados Unidos estuvieran en una posición ventajosa para

## Conclusiones

poder amenazar con dañar a otras naciones a través del uso de la coerción económica. Sobre los países pobres afirmaba, que "el potencial de efectividad de dichas amenazas probará ser muy considerable." (9)

Y bajo esta misma óptica, aseguraba:

...una nación debe tener la posibilidad de "bilateralizar" el comercio con aquellos a quienes desea influenciar; [de esta forma] se garantiza que el volumen de las compras se pueda hacer dependiente de negociaciones políticas. (10)

Por ello, ha sido menester en Washington el propiciar relaciones económicas ventajosas para su país, y así garantizar que el daño infligido por la coacción económica sobre la nación agredida, aunque mínimo, se convierta en un factor decisivo para el desarrollo de las relaciones políticas bilaterales. (11)

Para ganar influencia, Estados Unidos trata de poner a sus socios comerciales en una posición desde la cual tengan algo que perder, en caso que no quieran cooperar con la agenda política de Washington.

En este contexto, el mantenimiento de los esquemas actuales de dominio norteamericano sobre el mundo en desarrollo, a través del endeudamiento, de la provisión y servicio de bienes de capital y tecnología, y del condicionamiento de créditos a la "reestructuración" de sus economías, propicia un

## Conclusiones

medio ambiente ideal para los objetivos globales de la política exterior de Estados Unidos, convirtiendo a las naciones en desarrollo en el blanco perfecto de la coerción. (12)

A este respecto, hoy vemos cómo Washington se ha encargado de establecer cierto tipo de "relaciones especiales" con todos y cada uno de los países de América Latina; siendo la finalidad básica de dicha relación el excluir a estos países de su entorno regional inmediato: al llegar a acuerdos bilaterales con los gobiernos más influyentes en las distintas áreas geográficas, "el proceso de ajuste con el resto, se hace mucho más fácil." (13)

Es en este contexto que el continente americano reviste una importancia renovada para la política exterior norteamericana; y así lo manifiesta la creación de una zona de libre comercio en Norteamérica y su proyección como plataforma para el despliegue de la llamada Iniciativa de las Américas.

Esta, como lo plantea James Petras, se percibe como la culminación de una estrategia prolongada de la política exterior de Washington hacia América Latina, compuesta por las políticas de desregulación de los setenta, el endeudamiento y los ajustes de los ochenta, el libre comercio

## Conclusiones

de los noventa y la subordinación completa para el siglo XXI.  
(14)

En este sentido; resulta por demás evidente que "el TLC y su proyección hemisférica es, en esencia, un medio por el que Washington trata de disminuir las debilidades estructurales de su economía en un mundo más complejo, interrelacionado y competitivo. Es la expresión de las transformaciones profundas que ha experimentado el capitalismo estadounidense en las últimas décadas, agudizando más su carácter parasitario." (15)

Es cierto, la estructura del comercio y de las finanzas internacionales ha estado históricamente determinada por los intereses específicos de las potencias hegemónicas, las cuales han actuado en primera instancia para maximizar sus metas nacionales; (16) sin embargo, el unilateralismo agresivo estadounidense se inscribe hoy día en un mundo muy diferente a aquel de hace diez, veinte, o treinta años en el cual Estados Unidos era objetivamente capaz de gobernar las relaciones económicas internacionales.

Y es sin duda, a partir de ese cambio en el peso relativo de la economía estadounidense en el globo, que Washington ha percibido la importancia del comercio y de las finanzas como elementos clave para la proyección de su hegemonía tanto en el continente americano como en el resto del mundo.

## Conclusiones

Fue precisamente en el momento en que las naciones europeas se acercaron entre sí para establecer la agenda formal para la conformación de un mercado común para 1993, que los Estados Unidos se preparan a enfrentar, por todos los medios, a la gran amenaza comercial y financiera, y por tanto geopolítica y estratégica, que para sus intereses implicaría esa Europa sin fronteras.

Ya que la historia de la posguerra había sido una de indiscutible predominio económico estadounidense, el hecho que se agruparan las principales naciones de Europa para conformar el mercado más grande del mundo, y que se establecieran las consideraciones de una eventual integración multidimensional del continente, se percibe en Washington como la más grande amenaza contra su liderazgo mundial; sobre todo, en aquel entonces cuando ya se tenía claro que el socialismo real no representaba ningún peligro para los intereses del gran capital norteamericano.

Es así que el fin del Guerra Fría y la ausencia de un poder hegemónico global con capacidades para coordinar y orientar multidimensionalmente al orbe, hace de la coerción económica un recurso peligroso de política exterior, sobre todo si se perciben los agudos rasgos de inestabilidad e incertidumbre que caracterizan al sistema internacional contemporáneo.

En un mundo caracterizado por una cada vez mayor competencia

## Conclusiones

global, este tipo de acciones sólo debilitan la estructura industrial norteamericana, sobre todo si percibimos cómo los problemas económicos de Estados Unidos ya trascienden la esfera de la circulación y se concentran en las deficiencias estructurales del aparato productivo norteamericano en su conjunto. (17)

Hoy día, Europa se ha recuperado de la guerra y el crecimiento económico del Japón ha superado todas las expectativas. A su vez, los capitales y los movimientos financieros internacionales se han descentralizado de Estados Unidos para encontrar espacios importantes en Europa y el Oriente.

Este inevitable proceso de cambios, evidentemente se presenta como el mayor obstáculo para los esfuerzos norteamericanos por seguir dictando la conducta de las naciones. Por ello, la coerción económica como vía política para "coordinar" y "propiciar" un orden internacional favorable para Washington se percibe actualmente como una forma regresiva y por demás peligrosa de hacer política exterior.

A este respecto, resulta urgente que tanto los políticos en Washington, como los intereses empresariales del capital norteamericano, se aproximen a reconocer, de manera franca, la inmensa brecha que existe entre sus sueños hegemónicos y la real capacidad productiva de sus industrias y del tamaño

## Conclusiones

de su economía en el sistema internacional de fin de siglo.

Este renovado unilateralismo agresivo de carácter anacrónico, y peligroso, apuntalado precisamente por la decadencia relativa de la economía norteamericana y de su inscripción en un mundo dominado por la competencia, se agudiza ahora que se perciben más claramente los enfrentamientos y los malentendidos entre los polos más importantes del capitalismo, a saber, Estados Unidos, Europa y Japón.

Es cierto que nunca antes en la historia del Club de París, se habían reunido siete presidentes tan colectivamente impopulares en el interior de sus países como Bush, Miyasawa, Kohl, Mitterand, Amato, Major y Mulroney.

Recientemente hechos como la iniciativa alemana de aumentar las tasas de interés, mientras la Reserva Federal de Estados Unidos disminuía la de descuento, han puesto en evidencia la incertidumbre sobre la coordinación en el seno del Grupo de los Siete. (18)

Este declive de la capacidad de orientar el "consenso" capitalista por parte de Estados Unidos, no se limita tan sólo a las esferas financiera, agrícola o comercial. Las discrepancias se expresan cada vez más en áreas otrora impensables como la geopolítica, la defensa y la seguridad.

## Conclusiones

En los hechos, la disgregación de los intereses y objetivos del G-7 ha reducido de manera sustancial la habilidad de Washington para agredir a las naciones de manera unilateral sin despertar protestas o represalias por parte de las otras potencias del orbe.

En sí, podemos afirmar que la naturaleza del sistema internacional de fin de siglo ha traído consigo un auténtico proceso de transformación de las circunstancias concretas en que la coerción económica unilateral de Washington era aplicada.

En primera instancia, el contexto internacional de nuestros días, exige que se resuelvan una serie de asuntos que no han logrado ser resueltos y que demandan acciones inmediatas para garantizar la convivencia pacífica entre los pueblos.

La reorganización de un sistema monetario internacional que asegure una economía global más estable y unas finanzas más adecuadas y equitativas entre las naciones, resulta tan urgente como el fortalecimiento del orden multilateral de comercio.

El desorden internacional caracterizado por el fin de la Guerra Fría, la incapacidad de Estados Unidos de coordinar la economía internacional y la crisis del financiamiento que se ha profundizado de manera importante a raíz de la guerra del

## Conclusiones

Golfo Pérsico, constituyen un medio ambiente en extremo peligroso para la coacción económica unilateral de Washington.

Los costos de la guerra del Pérsico y la urgencia norteamericana por repartir el peso de su aventura entre sus aliados y el resto del mundo, ha traído consigo una enorme carga financiera que se profundiza aún más debido a las demandas de capital por parte de las economías de Europa del Este y la crisis al interior de la ex-Unión Soviética.

Por el momento, el presidente Bush ya se encargó de darle su primera bofetada comercial a Rusia, al imponerle aranceles de más del 100% a sus exportaciones de uranio aludiendo dumping.

Este tipo de medidas son por demás delicadas si recordamos que el uranio es uno de los pocos bienes que la república puede exportar con éxito y que constituía el tercer producto en importancia para las exportaciones soviéticas. (19)

El mundo de hoy, a diferencia del de hace tan sólo tres o cuatro años, es un mundo caracterizado por la impredecibilidad de los fenómenos nacionales e internacionales.

Pocos de los referentes empíricos que se mantuvieron constantes a lo largo de las últimas décadas siguen en pie.

## Conclusiones

La estructura del sistema internacional es hoy más volátil que antes. El rompimiento del equilibrio Este-Oeste, ha hecho de éste, un virtual desorden de incertidumbres y expectativas tanto en lo político y lo económico, como en lo social o lo militar.

La dramática realidad que hoy presenciamos se percibe día a día en los cinco continentes y se expresa en ámbitos tan diversos como el violento despertar de los nacionalismos, la amenaza explosiva de la deuda externa, la peste del narcotráfico, la degradación ambiental, el terrorismo y la creciente brecha entre las naciones ricas y las naciones pobres.

En este sentido, resulta evidente que un mundo en estado de caos, la imposición de medidas económicas coercitivas por parte de una potencia mundial es razón suficiente para acabar con el poco equilibrio existente y exacerbar los precipitantes de conflictos y de guerra.

Esto es particularmente cierto si consideramos que al articular un episodio ofensivo de coerción económica, los Estados Unidos están dispuestos a respaldar su ofensa con la fuerza militar, "en caso que esta fuera necesaria." (20)

Aunque la mayoría de los autores sobre el tema no consideran las implicaciones de política exterior en el uso de las

## Conclusiones

sanciones económicas, es cierto que éstas no pueden ser analizadas dejando de lado el contexto político y económico internacional en que se articula dicha coerción.

Sin comunismo, Estados Unidos tiene que encontrar un nuevo enemigo para justificar su proyección global y hemisférica y defender su gasto militar. El enfrentamiento Este-Oeste ha pasado a la historia dejando en su lugar a un mundo aún más polarizado económicamente en donde los conflictos dejan de ser ideológicos y se convierten en diferendos de orden económico, étnico, y territorial.

Es cierto que el recurso a la intimidación y las provocaciones hacia una virtual guerra económica como medio para competir con la Europa comunitaria y el Japón, se articulan desde Washington a partir de una retórica de agresividad "nacionalista", de apellido estadounidense y que pretende responder a los intereses de la nación como un todo.

En estas circunstancias, el uso represivo del comercio y las finanzas se presenta como la alternativa ideal para Washington en la consecución de sus objetivos internacionales.

Esta forma de articular la geopolítica del gran capital norteamericano así lo exige, por lo que parece que para las próximas décadas, más que cambiar, este recurso a la

## Conclusiones

agresividad económica norteamericana se profundizará.

## Notas de Pie de Página

### Capítulo 1

#### Antecedentes:

- (1) Megara: Ciudad antigua de Grecia al noroeste de Peloponeso, rival de Corinto y de Atenas
- (2) Aspasia: Mujer célebre por su belleza y su talento, amante y consejera de Pericles
- (3) Aristófanes, "Los Arcanianos" en Once Comedias, Nueva York, Liveright, 1976, (traductor anónimo) pp. 530-543, citado por HUFBAUER, Gary Clyde, et. al. Economic Sanctions Reconsidered. History and Current Policy. Institute for International Economics. Washington, D.C. 1990, p. 4
- (4) Algunas de las obras que tratan el problema de la coerción económica durante el periodo anterior al siglo XX son: JACK, D.T., Studies in Economic Warfare. New York, Chemical Publishing, 1941; MEDICOTT, W.N. The Economic Blockade. 2 vols, London, Longman Press, 1952; RENWICK, Robin. "Economic Sanctions", en Harvard Studies in International Affairs no. 45, Cambridge, MA. Harvard University Center for International Affairs, 1981; WALLENSTEEN, Sidney., (editor) "Characteristics of Economic Sanctions" en Journal of Peace Research. No. 5, 1968, pp. 248-267; y WU, Yuan-Li. Economic Warfare. New York, Prentice Hall, 1952.
- (5) COOPER, Richard N. "Trade Policy as Foreign Policy" en Robert Stern (Editor) U.S. Trade Policies in a Changing World Economy. The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 1988, p. 293
- (6) Ibidem
- (7) MORISON, Samuel E., Henry Steele Commager y W.E. Leuchtenburg. Breve Historia de los Estados Unidos. F.C.E., México, 1987, pp. 208-209
- (8) Ibid., p. 209
- (9) Ibid., p. 211
- (10) Ibid., pp. 211-212
- (11) COOPER, Richard N., op. cit., p. 294

- (12) Las importaciones inglesas de trigo americano en 1862 ascendieron a 62 millones de bushels. Fuente: MORISON, Samuel E., op. cit., pp. 369-370
- (13) Ibid., p. 370
- (14) En 1865 había en E.U. más de 50 mil kilómetros de vías para ferrocarril de vapor; en los ocho años siguientes, el país duplicó su red ferroviaria. Para 1900, con casi 320 mil kilómetros, los Estados Unidos tenían una red ferroviaria más extensa que todo el continente europeo. Fuente: Ibid., p. 486
- (15) GUERRA Y SANCHEZ, Ramiro. La expansión territorial de los Estados Unidos, a expensas de España y de los países hispanoamericanos. Editorial Nacional de Cuba, La Habana, Cuba, 1964. p.368
- (16) Ibid., p. 403
- (17) MORISON, Samuel E., op. cit., p. 587
- (18) GUERRA Y SANCHEZ, Ramiro. op. cit., p. 370
- (19) MORISON, Samuel E., op. cit., p. 590
- (20) Ibidem.
- (21) Ibid., pp. 591-592
- (22) Ibid., p. 592
- (23) Ibidem.
- (24) KENNEDY, Paul. Auge y Caída de las Grandes Potencias. Editorial Plaza & Janes, Cambi6, España, 1988. p. 312
- (25) Ibid., p. 311
- (26) GUERRA Y SANCHEZ, Ramiro, op. cit., p. 289
- (27) La ideas del Capitán en torno a este tema se encuentran expuestas en su obra "The Interest of America in Sea Power. Present and Future" (Boston Little, Brown and Company, 1897), citado por Ibid., p. 371
- (28) La percepción en Washington sobre la importancia de fortalecer las posiciones marítimas de ultramar como medio para garantizar el comercio, ya se había manifestado con anterioridad a Mahan en los intentos del Presidente Andrew Johnson en 1867 por comprar a Dinamarca la isla de Santo Tomás, o del Secretario de Estado William Seward por establecer una estación naval

en la Bahía de Samaná en Santo Domingo y por comprar las islas cercanas a Puerto Rico.

Fuente: Ibid., pp. 288-295

- (29) Ibid., pp. 374-375
- (30) COOPER, Richard N., op. cit., p. 296
- (31) Ibid., p. 297
- (32) MORISON, Samuel E., op. cit., p. 654
- (33) Ibid., p. 656
- (34) Ibidem.
- (35) Ibid., p. 659
- (36) Las exportaciones de municiones de Estados Unidos a las naciones aliadas aumentaron de casi 40 millones de dólares en 1914 a 1,290 millones en 1916. El comercio total entre ambos aumentó de 825 a 3,214 millones de dólares en el mismo periodo. Fuente: Ibid., p. 659
- (37) Ibid., pp. 660-661
- (38) Durante la guerra e inmediatamente después, el gobierno de Estados Unidos prestó cerca de 10 mil millones de dólares a las naciones aliadas y gobiernos asociados. Fuente: Ibid., p. 669
- (39) PADOVER, Saul. "Wilson's Ideals". American Council of Foreign Affairs, Wash. D.C., 1942. p. 108. Citado por HUPBAUER, Gary Clyde, et. al. op. cit., p. 9
- (40) COOPER, Richard N., op. cit., p. 291
- (41) THOMSON, David. Historia Mundial de 1914 a 1966. Fondo de Cultura Económica, México, D.F. 1988. p. 49
- (42) Ibid., p. 50

**Capítulo 2**  
**La Ley Arancelaria Smoot-Hawley**

- (1) Fuente: PEÑA, Margarita C.- "La Ley Arancelaria Smoot-Hawley de Estados Unidos y sus Repercusiones en la Economía Mundial" en Boletín de Economía Internacional, Vol. XV, Núm. 3, julio-septiembre 1989, Banco de México, p. 38
- (2) Ibid., p. 41
- (3) Ibid., pp. 41-42
- (4) COOPER, Richard N. "Trade Policy as Foreign Policy" en Robert Stern (Editor) U.S. Trade Policies in a Changing World Economy, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 1988, p. 292
- (5) RATNER, Sidney., The Tariff in American History, New York, Van Nostrand, 1972. p. 144, citado por COOPER, Richard N., Ibid. p. 298
- (6) HOOVER, Herbert The Memoirs of Herbert Hoover. Vol 3. The Great Depression, 1929-1941. New York, Macmillan, 1952. pp. 290-294., citado por COOPER, Richard N., Ibidem.
- (7) KINDLEBERGER, Charles. La Crisis Económica 1929-1939. Historia Económica del Siglo XX. Editorial Crítica, Grijalbo, Barcelona, p. 32
- (8) Ibid., pp. 332-341
- (9) Ibid., p. 342
- (10) KRASNER, Stephen D. "State Power and the Structure of International Trade", en FRIEDEN, Jeffrey A. y David A. Lake, International Political Economy: Perspectives on Global Power and Wealth. St. Martin's Press, New York, 1990. p. 66

**Capítulo 3**  
**Las relaciones Japón-E.U.**

- (1) **KENNEDY, Paul.** Auge y Caída de las Grandes Potencias. Editorial Plaza & Janes, Cambi6, España, 1988. p. 375
- (2) **REISCHAUER, Edwin O.** Japan. Past and Present. Charles E. Tuttle Co. Japan, 1970 pp. 170-171.
- (3) **KENNEDY, Paul.** op. cit. p. 375
- (4) Ibid., p. 379
- (5) Ibidem.
- (6) **SHOUP, Laurence H. y William Minter.** Imperial Brain Trust. The Council of Foreign Relations and United States Foreign Policy. Monthly Review Press. Nueva York, 1977, pp. 117-125
- (7) Ibid., p. 126
- (8) Ibid., p. 130
- (9) **GREW, Joseph C.** Ten Years in Japan. Simon and Schuster, Nueva York, 1944, p. 346
- (10) Ibid., p. 359
- (11) **SHOUP, Laurence,** op. cit., p. 132
- (12) Ibid., pp. 132-133
- (13) **GREW, Joseph C,** op. cit., p. 408
- (14) Ibid., p. 453
- (15) En este sentido, el gobierno de Tokio aprovechó la intermediación de Berlín para obtener créditos en la compra de bienes suecos. Sin embargo cuando Alemania se vió a su vez restringida en su comercio y finanzas, retiró dicha forma de apoyo al Japón para aprovechar la deuda que Suecia mantenía con ellos y financiar así la compra de bienes alemanes por parte de este país.
- (16) **MILWARD, Alan S.** La Segunda Guerra Mundial, 1939-1945 Historia Económica del Siglo XX. Editorial Crítica, Grijalbo, Barcelona, 1986, pp. 44-45
- (17) **GREW, Joseph C.,** op. cit., p. 272
- (18) **ISHIHARA, Shintaro.** El Japón que puede decir NO. Lasser Press Mexicana, México, D.F., 1991 p. 26

- (19) Ibidem.
- (20) Ibid., pp. 68-69
- (21) Ibid., p. 69
- (22) Ibid., p. 108
- (23) Ibid., p. 109
- (24) El artículo 9 de la Constitución dictada por el General Douglas MacArthur, comandante en jefe de la ocupación estadounidense en Japón, rezaba: "El pueblo japonés renuncia por siempre a la guerra como derecho soberano de la nación, y a la amenaza del uso de la fuerza como medio para solucionar las disputas internacionales... Para poder lograr lo anterior, jamás se mantendrán fuerzas de tierra, mar o aire, así como cualquier otro potencial de guerra. El derecho de beligerancia del Estado, no será reconocido." Fuente: SANGER, David E. "Japan's Parliament votes to end ban on sending troops abroad" en The New York Times, martes junio 16, 1992. pp. A1, A4.
- (25) Ibidem.
- (26) "Cae EU del 2o. al 5o. lugar en competitividad" en La Jornada, lunes 22 de junio de 1992, p. 1, 25.
- (27) Ibidem.
- (28) Ibidem.
- (29) ISHINARA, Shintaro., op. cit., p. 156
- (30) HUFBAUER, Gary Clyde., "Comment on Trade Policy as Foreign Policy" en STERN, Robert., U.S. Trade Policies in a Changing World Economy, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 1988, p. 326
- (31) SAXE-PERNANDEZ, John "América Latina-Estados Unidos en la Posguerra Fria: Apuntes Estratégicos Preliminares". Problemas del Desarrollo 1992, (escrito aun sin publicar) p.71

**Capítulo 4**  
**El Caso de Cuba**

- (1) Carta fechada el 22 de marzo de 1963, citada por GONZALEZ, Edward. "Castro's Revolution, Cuban Communist Appeals and the Soviet Response." en World Politics, vol. XXI, no. 1, octubre de 1968, p. 40
- (2) Ibid., p. 41
- (3) A parte de establecer el convenio en materia petrolera, el Ministro Mikoyan se comprometió a que la URSS compraría 425 mil toneladas de azúcar cubana en 1960 y un millón de toneladas anualmente durante los siguientes cuatro años. Además le extendió al gobierno de Castro un crédito a largo plazo por 100 millones de dólares y le ofreció asistencia técnica especializada. Fuente: Ibid., p. 66-67
- (4) LOPEZ SEGURA, Francisco, El Conflicto Cuba-E.U. y la Crisis Centroamericana (1959-1984), Editorial Nuestro Tiempo, México, 1985, p. 126
- (5) El monto de la cuota asignada para ese año era de 3'119,655 toneladas. La suspensión de las 700 mil toneladas referidas implicó una pérdida para la economía cubana de alrededor de 92 millones de dólares. Fuente: BENDER, Darrel Lynn, The Politics of Hostility. Castro's Revolution and United States Policy, Interamerican University Press, Puerto Rico, 1975, p. 21. Por otro lado, cabe mencionar que los E.U. contribuían con el 75% (467.5 millones de dólares) del total de ingresos (617.3 millones) por concepto de exportaciones de azúcar en 1960. Fuente: DOXEY, Margaret P. Economic Sanctions and International Enforcement, The Royal Institute of International Affairs, Oxford University Press, 1980, p. 38
- (6) Ibid., p. 35
- (7) El texto de la disposición legal relativa al embargo comercial contra Cuba por parte del gobierno de los E.U. puede consultarse en STOWELL, Alan M. U.S. International Trade Laws, Bureau of National Affairs, Washington, D.C., 1986, pp. 476-478
- (8) BENDER, Darrell Lynn, op. cit., p. 24

- (9) SCHREIBER, Anna P. "Economic Coercion as an Instrument of Foreign Policy: U.S. Economic measures against Cuba and the Dominican Republic." en World Politics, 25 de abril 1973, p. 387
- (10) Ibid., p. 395
- (11) DOXEY, Margaret., op. cit., p. 37. El total de las exportaciones a Cuba del conjunto de países miembros de la OTAN se redujo de 138 millones de dólares en 1959 a 86 millones en 1961. Las importaciones de productos cubanos en esos países pasaron durante el mismo periodo, de 79 millones de dólares a 32. Fuente: SCHREIBER, Anna P., op. cit., p. 398
- (12) Un total de 33 millones de dólares en activos cubanos en bancos de E.U. fueron congelados por esta medida, sin afectar los recursos de los refugiados cubanos en E.U. Fuente: Ibid., p. 388
- (13) Aunque la resolución adoptada por la OEA no prohibía el comercio de alimentos y medicinas por razones humanitarias, el Departamento de Comercio de E.U. bloqueó el envío de la leche en polvo destinada a los cubanos damnificados por el ciclón Flora de febrero de 1964. Fuente: LOPEZ SEGURA, Francisco., op. cit., p. 131. Por otro lado, se estima que el boicot comercial de Latinoamérica implicó una pérdida para Cuba de alrededor de 18 millones de dólares anuales. Fuente: SCHREIBER, Anna P., op. cit., p. 389
- (14) DOXEY, Margaret, op. cit., p. 30
- (15) LOPEZ SEGURA, Francisco, op. cit., p. 131
- (16) SAXE-FERNANDEZ, John. "Las Relaciones Cubano-Estadounidenses: Su impacto hemisférico", manuscrito presentado como ponencia en el Encuentro El Caribe y el Golfo a 500 Años, auspiciado por el Instituto Cultural Veracruzano. Veracruz, México, marzo de 1992, p. 17
- (17) En 1968, Rumania accedió a proveer a Cuba de equipo de perforación petrolera como medio para aliviar la presión soviética contra Castro basada en el racionamiento del hidrocarburo. Fuente: SCHREIBER, Anna P., op. cit., p. 402
- (18) Ibidem.
- (19) LIEUWEN, Edwin. The United States and the Challenge to Security in Latin America. Columbus, Ohio, 1966. p. 43m, citado por Ibidem.

- (20) **SAXE-FERNANDEZ, John.** "Las relaciones cubano estadounidenses..." op. cit., p. 19
- (21) **CUBA, At the Turning Point.** Business International Corporation, Nueva York, 1977, p. 78
- (22) Ibid., pp. 101-102
- (23) **DOXEY, Margaret,** op. cit., p. 38
- (24) Ibid., p. 39
- (25) **BENDER, Darrel Lynn,** op. cit., p. 35
- (26) **CUBA, At the Turning Point,** op. cit., p. 78
- (27) Ibid., p. 107
- (28) **SAXE-FERNANDEZ, John.** "Las relaciones cubano-estadounidenses..." op. cit., p. 29
- (29) **KRIEGER, Emilio.** "El Derrumbe Norteamericano y sus consecuencias" en El Financiero, 22 de enero de 1992, p. 22
- (30) Ibidem.
- (31) "Cambian las apreciaciones de Cuba en EU" en Excelsior, 13 de febrero de 1992, Sección Financiera, pp. 2F, 7F.
- (32) "Ningún libre comercio que dé ayuda a Cuba, dice EU" en Excelsior, 19 de abril de 1991, pp. 1A, 9A
- (33) Ibidem.
- (34) **CUBA, Country Profile 1991-2: Annual Survey of Political and Economic Background.** The Economist Intelligence Unit. Business International, LTD, 1991, p. 11
- (35) Ibidem.
- (36) Ibidem.
- (37) **GARCIA DE ZALDO, Eva.** "La Esperanza y el Desafío" en Tiempo, 27 de septiembre de 1991, p. 7
- (38) **SAXE-FERNANDEZ, John** "Nuevo periodo de Bush: ¿Autocracia Continental?" en Excelsior, 24 de septiembre de 1991, pp. 7A, 11A
- (39) **SAXE-FERNANDEZ, John.** "Las relaciones cubano-estadounidenses..." op. cit., p. 26

- (40) **WRIGHT MILLS, Charles. Listen, Yankee. The Revolution in Cuba.** Ballantine Books, Nueva York, 1960, p. 166

**Capitulo 5  
La Nueva Ley Comercial Estadounidense:**

- (1) **BHAGWATI, Jadish and Hugh T. Patrick, Agressive Unilateralism: America's 301 Trade Policy and the World Trading System.** The University of Michigan Press, 1990.
- (2) **Ibidem.**
- (3) **MILNER, Helen, "The political Economy of U.S. Trade Policy: A Study of the Super 301 Provision", en BHAGWATI, Jadish, op. cit., pp. 164-165**
- (4) **BHAGWATI, Jadish, "Agressive Unilateralism. An Overview", en BHAGWATI, Jadish, op. cit., pp. 3-4**
- (5) **FEKETEKUTY, Geza, "U.S. Policy on 301 and Super 301", en BHAGWATI, Jadish, op. cit., pp. 91-103**
- (6) **HIPPLER BELLO, Judith y Alan F. Holmer, "The Heart of the 1988 Trade Act: A Legislative History of the Amendments to Section 301", en BHAGWATI, Jadish, op. cit., p. 52**
- (7) **HUDEC, Robert E., "Thinking about Section 301: Beyond Good and Evil", en BHAGWATI, Jadish, op. cit., p. 120**
- (8) **134 Congressional Record S10, 661 (edición diaria agosto 3, 1988). Discurso del Senador Malcolm Wallop (R-Wyoming) citado por HIPPLER BELLO, Judith y Alan F. Holmer, en BHAGWATI, Jadish, op. cit., p. 51**
- (9) **BARFIELD, Claude Jr., "Commentary on Judith Hippler Bello" en BHAGWATI, Jagdish, op. cit., p. 104**
- (10) **HIPPLER BELLO, Judith., op. cit., p. 65**
- (11) **Ibid., p. 66**
- (12) **BHAGWATI, Jagdish. The World Trading System at Risk** Princeton University Press., 1991 p. 20

- (13) GOLD, Joseph. "Condicionalidad". FMI, Serie de Folletos No. 31-S, 1979 Washington, p. 2, citado por CERVERA AGUIRRE, José Manuel. La Política de México ante la Crisis de la Deuda Externa Latinoamericana. F.C.P. y S., U.N.A.M., México, D.F. 1990, p. 47
- (14) Sobre cómo las Cartas de Intención son redactadas por funcionarios del FMI para después ser extendidas a las autoridades nacionales para su firma, consultar: DAVIDSON, Budhoo. "Letter of Resignation from the Staff of the International Monetary Fund.", Mayo 18, 1988, citado por SÁXEFERNÁNDEZ, John. "Deuda Externa y Desnacionalización Integral" en Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales, No. 134, octubre-diciembre 1988, pp. 87-89
- (15) HIPPLER BELLO, Judith., op. cit., p. 76
- (16) Ibidem.
- (17) Así lo pone de manifiesto Paula Stern al indicar que el volumen de las importaciones estadounidenses afectadas por investigaciones de antidumping y derechos compensatorios como porcentaje del total de importaciones, ascendió tan sólo a 0.2% en 1987, 0.4% en 1988 y 0.2% en la primera mitad de 1989.
- (18) HUDEC, Robert., op. cit., p. 118
- (19) The New York Times, mayo 20 de 1989, Sección A., citado por MILNER, Helen, op. cit., p. 178
- (20) Ibidem.
- (21) Ibidem.
- (22) PALMETER, David., "Commentary on Robert Hudec" en BHAGWATI, Jagdish, op. cit., pp. 161-162
- (23) The New York Times, mayo 27 de 1989, Sección A., citado por MILNER, Helen, op. cit., p. 179
- (24) "GATT. The Beginning of the End." en The Economist, diciembre 21, 1991, p. 83
- (25) La primera fecha propuesta para dar conclusión a las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT fue diciembre de 1990. Sobre el negro panorama que se vislumbraba en relación con las posturas inflexibles de los E.U. y de la CEE para esas fechas, consultar: SCHOTT, Jeffrey J. (Editor)

Completing the Uruguay Round: A Results Oriented Approach to the GATT Trade Negotiations. Institute for International Economics, Washington, D.C. 1990

- (26) "GATT. So close, and yet so far" en The Economist, enero 4, 1992, p. 63
- (27) "GATT. The Final Stretch?" en The Economist, noviembre 9, 1991, pp. 82-83
- (28) Ibid., p. 83
- (29) SCHOTT, Jeffrey. Completing the Uruguay Round..., op. cit., p. 6
- (30) "Urge terminar con las negociaciones de la Ronda Uruguay: OCDE", en Excelsior, miércoles 18 de mayo de 1992, Sección Financiera, p. 9F
- (31) Ibidem.
- (32) ROCHA, Juan. "La Ronda Uruguay, un hueso duro de roer." en Comercio Exterior, marzo 1992. p. 265
- (33) "GATT. The Beginning of the End", op. cit., p. 83
- (34) Ibidem.
- (35) Término empleado por el Profesor Robert E. Hudec en HUDEC, Robert E., op. cit., pp. 125-136
- (36) BHAGWATI, Jagdish. The World Trading System at Risk, op. cit., p. 16
- (37) BHAGWATI, Jagdish. "Agressive Unilateralism. An Overview" en BHAGWATI, Jagdish, op. cit., p.11
- (38) Ibidem.
- (39) HUDEC, Robert E., op. cit., p. 113
- (40) Ibid., p. 114
- (41) SCHOTT, Jeffrey "Las Políticas de Estados Unidos en la Ronda Uruguay" en Comercio Internacional Banamex, diciembre 1991, p. 58
- (42) HUDEC, Robert E., op. cit., p. 114
- (43) Ibid., p. 131
- (44) Ibid., p. 153

- (45) **MCMILLAN, John.** "Strategic Bargaining and Section 301" en **BHAGWATI, Jagdish, op. cit.**, p. 203
- (46) **MILNER, Helen., op. cit.**, p. 177
- (47) Para un interesante análisis sobre el comercio mundial de armamentos a partir de la guerra en el Golfo Pérsico, consultar: **FIELEKE, Norman S., "A Primer on Arms Trade"** en **New England Economic Review**, Nov/Dic 1991, pp. 48-63
- (48) Por lo menos diez de las principales cincuenta empresas industriales de E.U. durante 1991 figuran en la lista de grandes contratistas del Pentágono. Entre otras y por orden de rango están: General Motors, Ford, General Electric, Chrysler, Boeing, United Technologies, McDonnell Douglas, Tenneco, Westinghouse, Rockwell International, Lockheed y General Dynamics. Fuente: "The Fortune 500 Largest U.S. Industrial Corporations" en **Fortune**, abril 10, 1992, p. 220
- (49) **GLECKMAN, Howard.** "How the budget deal has choked off America's choices" en **Business Week**, septiembre 16, 1991, p. 44
- (50) **GLECKMAN, Howard,** Douglas Harbrecht y Paula Dwyer. "The brawl over peace. Political fists fly over military savings." en **Business Week**, octubre 14, 1991, p. 28
- (51) **Ibidem.**
- (52) Cálculos modestos aseguran que el costo anual requerido para reactivar los programas vencidos de salud en los E.U. asciende a más de 15 mil millones de dólares. Fuente: "Wish list for the peace dividend" en **Business Week**, octubre 14, 1991, p. 29
- (53) Como acotación al margen, resulta ilustrativo conocer los precios que el gobierno de George Bush pagará por los principales proyectos de defensa para el año de 1992, (en millones de dólares por unidad): Submarino Seawolf (2,000), Misil Trident II (29.2), Bombardero A-X (65), Avión de Combate F-22 (59.4), Helicóptero Comanche (8.5), Avión de Transporte C-17 (207.6), y Portaaviones CVN-76 (4000). Se calcula que el costo de la Iniciativa de Defensa Estratégica asciende a más de 100 mil millones de dólares. Fuentes: **BORRUS, Amy** y **Seth Payne.** "Congress drops a bomb on defense" en **Business Week**, noviembre 18, 1991, p. 31 y **SCHINE,**

Eric, James Ellis y Amy Borrus. "For weapons makers peace is hell." en Business Week, octubre 14, 1991, p. 30

- (54) MILNER, Helen., op. cit., p. 180

## Capítulo 6 Radiografía de la Coerción Económica

- (1) En enero de 1980, el Presidente James Carter decretó un embargo a la exportación de cereales a la URSS como respuesta a la invasión soviética de Afganistán. Las sanciones se concretaron en una significativa reducción en las exportaciones de trigo a la URSS y en la cancelación de los compromisos de intercambio de alta tecnología.
- (2) Durante el periodo comprendido entre 1981-1982, los Estados Unidos aplicaron un embargo comercial a la URSS como medida de presión en contra de la institución de la ley marcial en Polonia por el gobierno socialista polaco.
- (3) HUFBAUER Gary Clyde, Jeffrey J. Schott y Kimberly Ann Elliott. Economic Sanctions Reconsidered. History and Current Policy. Institute for International Economics, Washington, D.C., 1990 p. 5
- (4) LENWAY, Stephanie Ann. "Between War and Commerce: Economic Sanctions as a Tool of Statecraft" en International Organization. No. 42, Spring 1988, p. 398
- (5) HUFBAUER, Gary Clyde, op. cit., p. 10
- (6) SCHLESINGER, James R., "Strategic Leverage from Aid and Trade" en ABSHIRE, David M. y Richard V. Allen, National Security. Political, Military and Economic Strategies in the Decade Ahead. The Center for Strategic Studies, Georgetown University, 1963, p. 687
- (7) Ibid., p. 688
- (8) DOXEY, Margaret. Economic Sanctions and International Enforcement. Oxford University Press, New York, 1980, p. 88

- (9) Ibidem.
- (10) SCHLESINGER, James R., op. cit. pp. 692-693
- (11) TURNER, Stanfield "Intelligence for a New World Order" en Foreign Affairs, Vol 70, No.4, Fall 1991, p. 151, citado por Saxe-Fernandez, John "América Latina-Estados Unidos en la Posguerra Fría: Apuntes Estratégicos Preliminares", Problemas del Desarrollo 1992, (escrito sin publicar) p. 103
- (12) GALTUNG Johann, "On the effect of international economic sanctions, with examples from the case of Rhodesia" en World Politics, Vol. 19, abril 1967, p. 409
- (13) Ibidem.
- (14) OLSON, Richard S., "Economic Coercion in World Politics with a Focus on North-South Relations" en World Politics, Vol. 24, 31 de julio de 1979, p. 477
- (15) US Department of State. "US initiative for world development" Special Report No. 28, (December 1976), citado en Ibidem. En cuanto a la tecnología, en 1991 el Pentágono invirtió 40 millones de dólares en el proyecto "Exodus" para el servicio de Aduanas, a través del cual se monitorea con más de mil veces de mayor precisión a las exportaciones norteamericanas de alta tecnología. Fuente: BRYEN, Steven y Michael Ledeen, "Breaching Export Controls" en The American Enterprise, julio/agosto 1991, p.69
- (16) DOXEY, Margaret, op. cit. pp. 90, 114
- (17) HUFBAUER, Gary Clyde, op. cit., p. 45
- (18) DOXEY, Margaret, op. cit. p. 120
- (19) Ibid., p. 94
- (20) HUFBAUER, Gary Clyde, op. cit., pp. 13, 77
- (21) Ibid., p. 77
- (22) Ibidem.
- (23) DOXEY, Margaret, op. cit. p. 108
- (24) GUICHARD, Lous, The Naval Blockade: 1914-1918. New York, D. Appleton, 1930. Citado en HUFBAUER, Gary Clyde, op. cit., p. 44

- (25) ORTIZ WADGYMAR, Arturo. Introducción al Comercio Exterior de México (¿Proteccionismo o Librecomercio?) Instituto de Investigaciones Económicas, U.N.A.M., Editorial Nuestro Tiempo, 1990.
- (26) La tarifa arancelaria de E.U. aun no contempla los cambios ocurridos recientemente en Europa del Este y la ex-Unión Soviética, la relación arancelaria completa se encuentra en: US Custom House Guide, Official Version, 1991, T-78
- (27) COOPER, Richard N. "Trade Policy as Foreign Policy" en STERN, Robert (editor) US Trade Policies in a Changing World Economy. The MIT Press, 1988, p. 304.
- (28) Ibidem.
- (29) La Política Comercial de Estados Unidos. Informe Especial N. 4, elaborado por la Dirección de Oferta Exportable del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., febrero de 1991, p. 1
- (30) Para un análisis serio sobre este aspecto, que sin embargo sobrepasa las intenciones de este trabajo, consultar: MOLINA, Isabel, "La Renovación del SGP y sus Implicaciones para México" en México-Estados Unidos 1984. El Colegio de México, 1985.
- (31) HUFBAUER, Gary Clyde, op. cit., p. 66
- (32) DOXEY, Margaret, op. cit. p. 112
- (33) COOPER, Richard N. op. cit., p. 309
- (34) Ibidem.
- (35) En 1950 el COCOM dejó de pertenecer al esquema de la OTAN. Actualmente, persiste pero no tiene carácter de organización internacional en virtud de que carece de carta o documento constitutivo. Desde 1985, y como resultado en parte de la política soviética de restructuración (Perestroika) del presidente Mijail Gorbachev, el papel jugado por el COCOM ha sido prácticamente nulo. Hoy en día, el gobierno alemán pugna por su desaparición definitiva. Fuente: BRYEN, Steven. op. cit., p. 69
- (36) Ibid., p. 66
- (37) HUFBAUER, Gary Clyde, op. cit., p. 36
- (38) DOXEY, Margaret, op. cit. p. 87
- (39) HUFBAUER, Gary Clyde, op. cit., p. 36-37
- (40) Ibid., p. 37

- (41) Ibid., p. 67
- (42) Ibid., p. 76
- (43) Tomado de HUFBAUER, Gary Clyde, op. cit., pp. 68-69
- (44) DOXEY, Margaret., op. cit., p. 87
- (45) Ver Capítulo referente a Cuba
- (46) DOXEY, Margaret., op. cit., p. 87
- (47) OLSON, Richard S., op. cit., p.485
- (48) Ibidem.
- (49) Citado en Saxe-Fernandez, John. op. cit., p. 101-102
- (50) HUFBAUER, Gary Clyde, op. cit., p. 67
- (51) Ibidem.
- (52) SCHLESINGER, James R., op. cit., p. 693
- (53) HUFBAUER, Gary Clyde, op. cit., p. 67
- (54) Ibid., p. 11
- (55) OLSON, Richard S., op. cit., p.474
- (56) COOPER, Richard N. op. cit., p. 311
- (57) Ibidem.
- (58) "Pide Lun Yi más honestidad estadounidense para lograr acuerdos, pero sin sanciones" en Excelsior, 6 de enero de 1992, p. 3A y "Cede China veladamente a EU; logro de Baker" en Excelsior, 28 de noviembre de 1991, cuarta parte de la Sección A, p. 2
- (59) MOSSAL, Kim Richard. "International Sanctions as International Punishment". en International Organization, Vol. 43, no. 2, Spring 1989, p. 307
- (60) Ibidem. Sobre cómo el Pentágono y en general el gobierno norteamericano trataron de esconder los móviles detrás del derribamiento del vuelo 655, consultar: BARRY, John y Roger Charles, "Sea of Lies", en Newsweek, julio 13, 1992, pp. 10-19
- (61) American Association of Exporters and Importers. "Statement on behalf of the AAEI on the impact of environmental concerns on international trade" en

International Agreements to Protect the Environment and Wildlife, US International Trade Commission, Publication 2351. January 1991, pp. E3-E13

- (62) Ibid., p. E7
- (63) Ibid., p. E5
- (64) Ibid., p. E4
- (65) Ibid., p. E5
- (66) Ibidem.
- (67) Ibidem.
- (68) Ya desde 1980 y ante la detención por parte de la Marina mexicana de seis barcos atuneros de E.U. que pescaban sin permiso en la Zona Económica Exclusiva mexicana, se articuló un embargo al atún de nuestro país que perduraría por un periodo de seis años. Fuente: "Embargo atunero, dicta Corte de EU; Decepcionante: Pesca" en Excelsior, febrero 21 de 1991, pp. 1A, 22A
- (69) "Disminuyó 62.5% la mortandad de los delfines por captura del atún" en Excelsior, abril 8 de 1991, pp. 5A, 17A
- (70) "The Tuna Embargo" en The Food Institute Report, enero 18, 1992, Vol. 65, No. 3, p. 11
- (71) Sarcasmo utilizado por Roberto Morales Martínez en "Horizontes Ominosos", La Jornada, marzo 5, 1992, p.34
- (72) "Se decidirá sobre el embargo esta semana" en El Exportador Mexicano, Año 4, No. 255, 22 de enero de 1992, pp. 1-2
- (73) "La flota pesquera de EU mata 20,500 delfines al año" en Excelsior, 31 de enero de 1992, Sección Estados, pp. 1, 4.
- (74) GARCIA CLARA, Guadalupe. "Acuerdo Multilateral para la protección al delfín: solución al embargo atunero de EU" en El Financiero, 29 de enero de 1992, p. 24
- (75) MORALES MARTINEZ, Roberto. op. cit., p. 34
- (76) SCHNEIDER, Keith. "En Río Bush prefirió dar prioridad a objetivos económicos y electorales que a la biodiversidad" en Excelsior, 15 de junio de 1992, cuarta parte de la Sección A, pp. 1, 4.

- (77) Término utilizado en el título de una sección especial dedicada al embargo atunero en La Jornada Ecológica, 14 de febrero de 1992, pp. 1-8
- (78) American Association of Exporters and Importers, op. cit., p. E10
- (79) DOXEY, Margaret. International Sanctions in Contemporary Perspective. New York, St Martin's Press, 1987, p. 144
- (80) HUFBAUER, Gary Clyde, op. cit., pp. 19-27
- (80) Citado por BARBER, James. "Economic Sanctions as a Policy Instrument" en International Affairs. No. 55, julio de 1979, pp. 380
- (81) BALDWIN, David. Economic Statecraft. Princeton University Press, 1985, p. 40
- (82) Un recuento de estas posturas se puede encontrar en BARBER, James, op. cit., pp. 367-384
- (83) BALDWIN, David, op. cit., p. 108
- (84) BARBER, James, op. cit., p. 370
- (85) LENWAY, Stephanie Ann, op. cit., p. 415
- (86) Ibid., p. 416
- (87) DOXEY, Margaret, op. cit., p. 99
- (88) El CHINCOM se disolvió en el año de 1958 cuando el control del comercio a China pasó a manos del COCOM. Fuente: HUFBAUER, Gary Clyde, op. cit., p. 6
- (89) DOXEY, Margaret, op. cit., p. 100
- (90) De acuerdo a cálculos moderados, se estimaba que el total de los activos líquidos de Kuwait en el extranjero ascendía a más de 100 mil millones de dólares. Fuente: SMEETS, Maarten. "Economic Sanctions against Iraq: The ideal case?" en Journal of World Trade. Vol. 24, No. 6, December 1990, p. 114
- (91) "Fidel Castro no merece el respaldo de EU: B. Aronson" en Excelsior, 13 de febrero de 1992, p. 18A. Por su parte, el Capítulo 7 de la Carta de la ONU, establece la posibilidad para que un país que atente contra la paz internacional sea embargado.
- (92) "Han muerto 80 mil niños en Irak por las sanciones de la ONU" en Excelsior, 18 de diciembre de 1991, p. 3A

- (93) Ibidem.
- (94) Trás la declaración unilateral de independencia por parte del Primer Ministro de Rhodesia Ian Smith en noviembre de 1965, Gran Bretaña y las Naciones Unidas decidieron adoptar sanciones económicas en su contra durante más de quince años. Las sanciones fueron endureciéndose con el tiempo. En mayo de 1968 el Consejo de Seguridad (Resolución 253) estableció un embargo total a las importaciones y exportaciones de Rhodesia y en 1976 (Resolución 388) se establecieron aún más provisiones para endurecer el bloqueo.
- (95) DOXEY, Margaret., op. cit., p. 93
- (96) Ibid., p. 119
- (97) "Estados Unidos aplica sanciones económicas a Haití" en Información Comercial/Trade Newsletter, Sistema Económico Latinoamericano, No. 48 octubre 1991, p. 2
- (98) "Es criminal el bloqueo comercial a Haití impuesto por la OEA: Simonnis" en Excelsior, 27 de enero de 1992, p. 2A
- (99) FRENCH, Howard. "Latin American States back steps to restore president in Haiti" en The New York Times, mayo 18, 1992. p. 1
- (100) SCHLESINGER, James R., op. cit., p. 701
- (101) KRASNER, Stephen D. "Comment of Trade Policy as Foreign Policy" en STERN, Robert., op. cit., p. 334

#### Conclusiones:

- (1) Citado en VINER, Jacob. "Power versus plenty as objectives of foreign policy in the 17th and 18th centuries" en FRIEDEN, Jeffrey A. y David A. Lake International Political Economy. Perspectives on Global Power and Wealth. St. Martin's Press, New York, 1990, p. 75
- (2) COUGHLIN, Cletus C. "US Trade Remedy Laws: Do they facilitate or hinder free trade?" en Federal Reserve Bank of Saint Louis Review, julio-agosto 1991, p. 3

- (3) "Thank Goodness it's Slow" en The Economist, julio 4, 1992. p. 17
- (4) AHEARN, Raymond J. Determinantes Políticas de la Política Exterior de E.U. Foreign Policy Research Institute, Philadelphia, 1982. pp. 6-7
- (5) SAXE-FERNANDEZ, John "América Latina-Estados Unidos en la Posguerra Fría: Apuntes Estratégicos Preliminares". Problemas del Desarrollo 1992, (escrito aún sin publicar) p. 75
- (6) RUGMAN, Alan M. y Alain Verbeke. "American Trade Policy and Corporate Strategy" en World Competition, Law and Economics Review. vol. 13, no. 4, junio 1990, p. 88
- (7) citado por AHEARN, Raymond J. op. cit., p. 3
- (8) BHAGWATI, Jagdish. The World Trading System at Risk. Princeton University Press, 1991 pp. 56-57
- (9) SCHLESINGER, James R. "Strategic Leverage from Aid and Trade" en ABSHIRE, David M. y Richard V. Allen. National Security, Political, Military and Economic Strategies in the Decade Ahead. Center for Strategic Studies. Georgetown University, New York, 1963, p. 688
- (10) Ibid., p.703
- (11) Ibid., pp. 702-703
- (12) Ibid., p. 704
- (13) "La política norteamericana y la economía: Toma de decisiones y niveles de negociación" en Las Relaciones Económicas de América Latina con Estados Unidos 1982-1983. Sistema Económico Latinoamericano (SELA), Siglo XXI Editores, México, D.F., 1984, p. 118
- (14) PETRAS, James. "La política exterior de E.U. en los noventa" Conferencia impartida el 9 de abril de 1990 en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F.
- (15) SAXE-FERNANDEZ, John, op. cit., p. 88
- (16) KRASNER, Stephen D. "State Power and the Structure of International Trade" en FRIEDEN, Jeffrey A. y David A. Lake International Political Economy. Perspectives on Global Power and Wealth. St. Martin's Press, New York, 1990, p. 48
- (17) HELMAN, Seymour. "Profits without Production", University of Pennsylvania Press, 1987; en NADAL EGEA,

Alejandro, Armas Nucleares. El Colegio de México, 1991  
citado en SAKE-FERNANDEZ, John. "Norte-Norte, Conflicto  
entre Potencias" en Excelsior. 21 de julio de 1992, p.  
6A

(18) Ibidem.

(19) "Aid to Russia, Sometime" en The Economist. junio 20,  
1992, p. 24

(20) GILPIN, Robert. War and Change in International  
Politics. Cambridge University Press, 1981, p. 13

**Bibliografía:**

**AHEARN, Raymond J.** Determinantes Políticas de la Política Exterior de E.U. Foreign Policy Research Institute, Philadelphia, 1982.

**American Association of Exporters and Importers.** "Statement on behalf of the AAEI on the impact of environmental concerns on international trade" en International Agreements to Protect the Environment and Wildlife. US International Trade Commission, Publication 2351. January 1991.

**BALDWIN, David.** Economic Statecraft. Princeton University Press, 1985.

**BARBER, James.** "Economic Sanctions as a Policy Instrument" en International Affairs. No. 55, julio de 1979.

**BENDER, Darrel Lynn.** The Politics of Hostility. Castro's Revolution and United States Policy. Interamerican University Press, Puerto Rico, 1975.

**BHAGWATI, Jadish and Hugh T. Patrick,** Agressive Unilateralism: America's 301 Trade Policy and the World Trading System. The University of Michigan Press, 1990.

**BHAGWATI, Jagdish.** The World Trading System at Risk Princeton University Press., 1991.

**BRYEN, Steven y Michael Ledeen,** "Breaching Export Controls" en The American Enterprise. julio/agosto 1991.

**CERVERA AGUIRRE, José Manuel.** La Política de México ante la Crisis de la Deuda Externa Latinoamericana. F.C.P. y S., U.N.A.M., México, D.F. 1990.

**COOPER, Richard N.** "Trade Policy as Foreign Policy" en Robert Stern (Editor) U.S. Trade Policies in a Changing World Economy. The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 1988.

**COUGHLIN, Cletus C.** "US Trade Remedy Laws: Do they facilitate or hinder free trade?" en Federal Reserve Bank of Saint Louis Review. julio-agosto 1991.

**CUBA.** At the Turning Point. Business International Corporation, Nueva York, 1977.

**CUBA.** Country Profile 1991-2: Annual Survey of Political and Economic Background. The Economist Intelligence Unit. Business International, LTD, 1991.

DOXEY, Margaret P. Economic Sanctions and International Enforcement. The Royal Insititute of International Affairs, Oxford University Press, 1980.

DOXEY, Margaret. International Sanctions in Contemporary Perspective. New York, St Martin's Press, 1987.

"Estados Unidos aplica sanciones económicas a Haiti" en Información Comercial/Trade Newsletter. Sistema Económico Latinoamericano, No. 48 octubre 1991.

FIELEKE, Norman S., "A Primer on Arms Trade" en New England Economic Review. Nov/Dic 1991.

GALTUNG Johann, "On the effect of international economic sanctions, with examples from the case of Rhodesia" en World Politics. Vol. 19, abril 1967.

GILPIN, Robert. War and Change in International Politics. Cambridge University Press, 1981.

GLECKMAN, Howard. "How the budget deal has choked off America's choices" en Business Week, septiembre 16, 1991.

GLECKMAN, Howard, Douglas Harbrecht y Paula Dwyer. "The brawl over peace. Political fists fly over military savings." en Business Week, octubre 14, 1991.

GONZALEZ, Edward. "Castro's Revolution, Cuban Communist Appeals and the Soviet Response." en World Politics, vol. XXI, no. 1, octubre de 1968.

GREW, Joseph C. Ten Years in Japan. Simon and Schuster, Nueva York, 1941.

GUERRA Y SANCHEZ, Ramiro. La expansión territorial de los Estados Unidos, a expensas de España y de los países hispanoamericanos, Editorial Nacional de Cuba, La Habana, Cuba, 1964.

HUFBAUER, Gary Clyde, et. al. Economic Sanctions Reconsidered. History and Current Policy. Institute for International Economics. Washington, D.C. 1990.

HUFBAUER, Gary Clyde, "Comment on Trade Policy as Foreign Policy" en STERN, Robert., U.S. Trade Policies in a Changing World Economy. The MIT Press, Cambridge, Mass., 1988.

ISHIHARA, Shintaro. El Japón que puede decir NO. Lasser Press Mexicana, México, D.F., 1991.

JACK, D.T., Studies in Economic Warfare. New York, Chemical Publishing, 1941.

KENNEDY, Paul. Auge y Caída de las Grandes Potencias. Editorial Plaza & Janes, Cambio 16, España, 1988.

KINDLEBERGER, Charles. La Crisis Económica 1929-1939. Historia Económica del Siglo XX. Editorial Crítica, Grijalbo, Barcelona. 1990.

KRASNER, Stephen D. "State Power and the Structure of International Trade", en FRIEDEN, Jeffrey A. y David A. Lake, International Political Economy: Perspectives on Global Power and Wealth. St. Martin's Press, New York, 1990.

La Política Comercial de Estados Unidos. Informe Especial No 4, elaborado por la Dirección de Oferta Exportable del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., febrero de 1991.

"La política norteamericana y la economía: Toma de decisiones y niveles de negociación" en Las Relaciones Económicas de América Latina con Estados Unidos 1982-1983. Sistema Económico Latinoamericano (SELA), Siglo XXI Editores, México, D.F., 1984.

LENWAY, Stephanie Ann. "Between War and Commerce: Economic Sanctions as a Tool of Statecraft" en International Organization, No. 42, Spring 1988.

LOPEZ SEGURA, Francisco, El Conflicto Cuba-E.U. y la Crisis Centroamericana (1959-1984). Editorial Nuestro Tiempo, México, 1985.

MEDICOTT, W.N. The Economic Blockade. 2 vols, London, Longman Press, 1952.

MILWARD, Alan S. La Segunda Guerra Mundial. 1939-1945 Historia Económica del Siglo XX. Editorial Crítica, Grijalbo, Barcelona, 1986.

MOLINA, Isabel, "La Renovación del SGP y sus Implicaciones para México" en México-Estados Unidos 1984. El Colegio de México, 1985.

MORISON, Samuel E., Henry Steele Commager y W.E. Leuchtenburg. Breve Historia de los Estados Unidos. F.C.E., México, 1987.

NOSSAL, Kim Richard. "International Sanctions as International Punishment". en International Organization. Vol. 43, no. 2, Spring 1989.

OLSON, Richard S., "Economic Coercion in World Politics with a Focus on North-South Relations" en World Politics. Vol. 24, 31 de julio de 1979.

**ORTIZ WADGYMAR, Arturo.** Introducción al Comercio Exterior de México ((Proteccionismo o Librecambismo?)) Instituto de Investigaciones Económicas, U.N.A.M., Editorial Nuestro Tiempo, 1990.

**PEÑA, Margarita C.-** "La Ley Arancelaria Smoot-Hawley de Estados Unidos y sus Repercusiones en la Economía Mundial" en Boletín de Economía Internacional. Vol. XV, Núm. 3, julio-septiembre 1989, Banco de México.

**PETRAS, James.** "La política exterior de E.U. en los noventa" Conferencia impartida el 9 de abril de 1990 en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F.

**REISCHAUER, Edwin G.** Japan. Past and Present. Charles E. Tuttle Co. Japan, 1970.

**RENWICK, Robin.** "Economic Sanctions", en Harvard Studies in International Affairs no. 45, Cambridge, MA. Harvard University Center for International Affairs, 1981.

**RUGHAN, Alan M. y Alain Verbeke.** "American Trade Policy and Corporate Strategy" en World Competition. Law and Economics Review. vol. 13, no. 4, junio 1990.

**SAXE-FERNANDEZ, John** "América Latina-Estados Unidos en la Posguerra Fría: Apuntes Estratégicos Preliminares". Problemas del Desarrollo 1992, (escrito aun sin publicar).

**SAXE-FERNANDEZ, John.** "Las Relaciones Cubano-Estadounidenses: Su impacto hemisférico", manuscrito presentado como ponencia en el Encuentro El Caribe y el Golfo a 500 Años, auspiciado por el Instituto Cultural Veracruzano. Veracruz, México, marzo de 1992.

**SAXE-FERNANDEZ, John.** "Deuda Externa y Desnacionalización Integral" en Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales. No. 134, octubre-diciembre 1988.

**SCHLESINGER, James R.,** "Strategic Leverage from Aid and Trade" en ABSHIRE, David M. y Richard V. Allen, National Security. Political, Military and Economic Strategies in the Decade Ahead. The Center for Strategic Studies, Georgetown University, 1963.

**SCHOTT, Jeffrey J. (Editor)** Completing the Uruguay Round: A Results Oriented Approach to the GATT Trade Negotiations. Institute for International Economics, Washington, D.C. 1990.

**SCHOTT, Jeffrey** "Las Políticas de Estados Unidos en la Ronda Uruguay" en Comercio Internacional Banamex, diciembre 1991.

SCHREIBER, Anna P. "Economic Coercion as an Instrument of Foreign Policy: U.S. Economic measures against Cuba and the Dominican Republic." en World Politics. 25 de abril 1973.

SHOUP, Laurence H. y William Minter. Imperial Brain Trust. The Council of Foreign Relations and United States Foreign Policy. Monthly Review Press. Nueva York, 1977.

SMEETS, Maarten "Economic Sanctions against Iraq: The ideal case?" en Journal of World Trade. Vol. 24, No. 6, December 1990.

STOWELL, Alan M. U.S. International Trade Laws. Bureau of National Affairs, Washington, D.C., 1986.

"The Tuna Embargo" en The Food Institute Report. enero 18, 1992, Vol. 65, No. 3.

THOMSON, David. Historia Mundial de 1914 a 1968. Fondo de Cultura Económica, México, D.F. 1988.

US Custom House Guide, Official Version, 1991, T-78.

VINER, Jacob. "Power versus plenty as objectives of foreign policy in the 17th and 18th centuries" en FRIEDEN, Jeffrey A. y David A. Like International Political Economy. Perspectives on Global Power and Wealth. St. Martin's Press, New York, 1990.

WALLENSTEEN, Sidney., (editor) "Characteristics of Economic Sanctions" en Journal of Peace Research. No. 5, 1968.

WRIGHT MILLS, Charles. Listen, Yankee. The Revolution in Cuba. Ballantine Books, Nueva York, 1960.

WU, Yuan-Li. Economic Warfare. New York, Prentice Hall, 1952.